

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Verspätungszuschläge vermeiden ~ Dipl.-Finw. Gerhard Bruscke 20

Haftungsrisiken wegen Hinweisen zur Insolvenzreife ~ RA/FAStR/FA f. HandelsR Dr. Ludwig J. Weber, RA Karsten Kiesel 24

Beratungspraxis

Inflationsanleihen trotz aktuell deflationärer Tendenzen? ~ Dr. Jörg Richter 13

Verjährung von Beiträgen zur gesetzlichen Sozialversicherung ~ Horst Marburger 27

Kanzleimanagement

Wissensmanagement – Strategie entwickeln 38

Drucker – Die Renaissance der Tinte 46



Unternehmensinsolvenz

Umsatzsteuer in der Regelinsolvenz und in der Eigenverwaltung

Mit zahlreichen Praxisbeispielen >> 14





LEXWARE

Die clevere Kanzleisoftware für kleine und mittlere Steuerberaterkanzleien.

Profitieren auch Sie vom überragenden Preis-Leistungs-Verhältnis von Lexware neue steuerkanzlei. Dank bewährter Lexware-Technologie wickeln Sie die Buchhaltung, Lohnabrechnung und Steuererklärung für Ihre Mandanten hoch effizient ab. Natürlich unterstützt Sie die Software auch bei der Mandantenverwaltung inkl. Rechnungserstellung. Die Bedienung ist dabei denkbar einfach. Und das Beste: Die Kosten haben Sie jederzeit voll unter Kontrolle. Denn im Monatspreis von nur 103,50 € (zzgl. MwSt.) sind 5 Lizenzen, Updates und die Hotline bereits inklusive.

Überzeugen Sie sich selbst und testen Sie Lexware neue steuerkanzlei jetzt 4 Wochen kostenlos:

www.lexware.de/nsk

Telefon 0800 72 34 244 (kostenlos)

Wissen managen



Anke Kolb-Leistner, Chefredakteurin

Dass das Ganze meist mehr als die Summe seiner Teile ist, gilt auch für gut geführte Steuerkanzleien. So lautet das bemerkenswerte Fazit von Steuer-Consultant-Autor Ulf Hausmann: „Das Kanzleiwissen ist dann mehr als die Summe des individuellen Wissens jedes Einzelnen, wenn es möglichst intelligent vernetzt in Arbeits- und Kommunikationsprozessen zum Fließen gebracht wird.“ Er zeigt auch auf, wie dieser anstrengenswerte Zustand erreicht werden kann. Ein wichtiger Tipp ist es etwa, bei der Optimierung des Wissensmanagements kleine Schritte statt großer Sprünge zu machen. Und vor allem die Mitarbeiter bestmöglich zu integrieren, damit der Wissenspool auf dem Know-how aller Mitarbeiter beruht.

Den Beitrag von Herrn Hausmann mit zahlreichen praxisorientierten Anregungen finden Sie ab Seite 38.

Eine inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

Ihre

Anke Kolb-Leistner
RAin/FAStR

SteuerConsultant Fachbeirat

Um „SteuerConsultant“ für die Leser optimal zu gestalten, hat die Redaktion einen prominent besetzten Fachbeirat ins Leben gerufen, der sie unterstützt:

StB Prof. Dr. Dieter Endres, Vorstand Pricewaterhouse Coopers, Frankfurt am Main; **vBP/StB Dr. Harald Grürmann**, Präsidiumsmitglied BStBK, Lüneburg; **Prof. Dr. Johanna Hey**, Direktorin des Instituts für Steuerrecht der Uni Köln; **WP/StB Gunther Hübner**, Partner bei Hübner & Hübner, Wien; **Prof. Dr. Monika Jachmann**, Richterin am BFH, München; **WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth**, Vizepräsident DSTV, Hannover; **CFP/CEP Dr. Jörg Richter**, Geschäftsführer Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover; **WP/StB/RA Dr. Bernd Rödl**, Geschäftsführender Gesellschafter bei Rödl & Partner, Nürnberg; **WP/StB Dr. Ferdinand Rüchardt**, Vorstand Ecovis, München; **RA Dr. Rolf Schwedhelm**, Partner bei Streck, Mack und Schwedhelm, Köln; **RA Dr. Alexander George Wolf**, Hauptgeschäftsführer StB-Verband Niedersachsen Sachsen-Anhalt, Hannover.

FAKTEN & NACHRICHTEN

> 06

Aktuelle Urteile, Verwaltungsanweisungen und neue gesetzliche Regelungen mit Praxishinweisen mit u. a. folgenden Beiträgen:

- 07 Einkommensteuer**
Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern an nahe Angehörige nach Gesamtkonzept
- 07** Aufteilung der Kosten eines häuslichen Arbeitszimmers
- 08** Erstattungsinsen sind steuerbar
- 10 Umsatzsteuer**
Keine uneingeschränkte Pflicht zur Vorfinanzierung der USt
- 11 Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht**
Finanzierung durch Gesellschafter nur mit Banklizenz?
RA Dr. Stefan Lammel, RA Dr. Frank Büchler, Freiburg
- 12 Checkliste**
Entlassungsentschädigungen
- 13 Praxis Vermögensgestaltungsberatung**
Inflationsschutz durch Anleihen
Dr. Jörg Richter, Hannover

>> **Den Monat im Überblick finden Sie auf > Seite 6**

FACHBEITRÄGE

> 14



>> **Schwerpunktthema**

- 14 Probleme der Umsatzsteuer in der Regelinsolvenz und in der Eigenverwaltung**
In der Unternehmensinsolvenz muss der Unternehmer für die von ihm getätigten Umsätze Umsatzsteuer abführen. Was ist, wenn er insolvenzbedingt seine Verbindlichkeiten nicht erfüllen kann? Auch ist strittig, ob eine Regelinsolvenz oder eine vom Unternehmer selbst geführte Eigenverwaltung durchgeführt wird.
Rechtsanwalt Frank Thiele, Köln

>> **Steuerrecht**

- 20 Verspätungszuschläge vermeiden**
Jedes Jahr stellt sich für die steuerlichen Berater und deren Mandanten das Problem der bei Überschreiten der Abgabefristen für Steuererklärungen ausgelösten Verspätungszuschläge.
Dipl.-Finw. Gerhard Bruschke, Möhnesee
- 24 Aktuelle BGH-Rechtsprechung – Neue Haftungsrisiken wegen fehlender oder fehlerhafter Hinweise zur Insolvenzreife**
Sind Steuerberater in der wirtschaftlichen Krise eines Unternehmens tätig, birgt dies für sie zahlreiche Risiken. Die Gefahren der Uneinbringlichkeit von Vergütungsansprüchen und mögliche Rückzahlungspflichten für vereinbarte Honorare oder die Haftung für weitergeleitete Treuegelder sind nur einige Beispiele dafür.
RA/FAStR/FA Dr. Ludwig J. Weber, Bremen, und RA Karsten Kiesel, Stuttgart

>> **Sozialrecht**

- 27 Verjährung von Beiträgen zur gesetzlichen Sozialversicherung**
Sämtliche Ansprüche unterliegen der Verjährung. Für die Sozialversicherung gibt es besondere Verjährungsvorschriften, die aber teilweise auf die bürgerlich-rechtlichen Vorschriften des BGB verweisen.
Horst Marburger, Geislingen



38 Im Wissensmanagement spielt die Software eine wichtige Rolle und steht gleichwertig neben Prozessen, der Organisation und den Personen in der Kanzlei.

46 Ein aktueller Tintenstrahldrucker braucht für den Druck einer Seite aus dem Stand-by-Betrieb nur rund fünf Sekunden.



» *Finanzen*

31 Altersvorsorge. Das anhaltende Niedrigzinsniveau zwingt zur Streuung der Kapitalanlagen, auch die Altersvorsorge der Steuerberater ist davon betroffen.

» *Kanzleimanagement*

35 Fortbildung. Ständige Weiterbildung ist die Grundlage für den beruflichen Erfolg der Steuerberater, „lebenslanges Lernen“ ist für sie Pflicht.

38 Wissensmanagement wird auch für Steuerkanzleien immer wichtiger. Sie sollten eine entsprechende Strategie entwickeln, denn Wissen gilt als wichtiger Wettbewerbsfaktor.

42 Kanzleinachfolge. Die Vertragsverhandlungen gelten als letzter Schritt zur gelungenen Nachfolge und halten einige Herausforderungen bereit.

46 Drucker. Mit fester und flüssiger Tinte wollen Hersteller Kunden für sich gewinnen und damit die Dominanz der Laserdrucker brechen.

50 Einweihung. Mitte April weihte der Präsident des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth das Haus der Steuerberater in Magdeburg ein.

51 Münchner Steuerfachtagung. Seinen Ruf als zweitgrößter Steuerkongress mit über 800 Teilnehmern verteidigte die Veranstaltung Ende März.

52 KfW optimistisch. Mit einer steigenden Kreditnachfrage im laufenden Jahr rechnet die staatliche Förderbank.

56 Mitarbeiterkommunikation ermöglicht es den Kanzleichefs, ihre Mitarbeiter langfristig zu binden und neue Talente zu gewinnen.

57 Übersteuert. Merkwürdiges aus der Steuerberatung, aufgegriffen von StBin Dipl.-Hdl. Vicky Johrden, Berlin, und Reiner Holznagel, Berlin.

58 Vorschau und Impressum

FAKTEN & NACHRICHTEN

Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Überblick*

Einkommensteuer

- 07 Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern an nahe Angehörige nach Gesamtkonzept
- 07 Aufteilung der Kosten eines häuslichen Arbeitszimmers
- 08 Entfernungspauschale bei verkehrsrechtlichen Benutzungsverboten
- 08 Erstattungszinsen sind steuerbar

Umsatzsteuer

- 10 Keine uneingeschränkte Pflicht zur Vorfinanzierung der USt

* Die Urteilscommentierungen stammen aus der in der Haufe Gruppe erscheinenden Zeitschrift BFH/PR und wurden durch die Redaktion gekürzt.

» Einkommensteuer

Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern an nahe Angehörige nach Gesamtkonzept

BFH, 22.10.2013, X R 14/11, HI 6328954

1. Die Gesamtplanrechtsprechung des BFH findet keine Anwendung, wenn sich der Steuerpflichtige bewusst für die Übertragung von Wirtschaftsgütern in Einzelakten entscheidet und sich diese Schritte zur Erreichung des „Gesamtziels“ als notwendig erweisen, auch wenn dem Ganzen ein vorab erstelltes Konzept zugrunde liegt und die Übertragungen in unmittelbarer zeitlicher Nähe zueinander erfolgen.
2. Sieht dieses Konzept vor, dass Teile des vereinbarten Kaufpreises unmittelbar als Schenkung von dem Veräußerer an den Erwerber zurückfließen, liegt in Höhe des zurückgeschenkten Betrags keine entgeltliche Übertragung vor.
3. Bei einer „teilentgeltlichen Betriebsaufgabe“ sind die Grundsätze der sog. Einheitstheorie nicht anzuwenden.

» Sachverhalt

E war Gesellschafter einer GmbH und Eigentümer an die GmbH verpachteter Grundstücke. Zur Übergang des kriselnden Unternehmens auf die Söhne J und M wurde folgender Plan entwickelt: E veräußerte die Grundstücke an die J & M GbR für 3 Mio. DM. Ihre Kaufpreisanteile überwies J und M am 22.12.1997 auf das Betriebskonto des E. E überwies am selben Tag 2,33 Mio. DM mit dem Vermerk „Gesellschaftereinlage zur Gutschrift als Kapitalrücklage“ auf das Bankkonto der GmbH. Weitere 70.000 DM verwendete E zur Tilgung von Schulden seines Einzelunternehmens. Den Restkaufpreis schenkte E seinen Söhnen. Am 29.12.1997 verkaufte E die GmbH-Anteile zum Nominalwert an J und M. Diese überwies die Kaufpreise auf das Betriebskonto des E; dieser schenkte die Beträge zurück. E wickelte danach nur noch Forderungen und Verbindlichkeiten ab.

Das Finanzamt sah den Grundstücksverkauf als teilentgeltlich mit der Folge der Beendigung der Betriebsaufspaltung, die Übertragung der GmbH-Anteile dagegen als unentgeltlich an, sodass die Einlage nach der Überführung ins Privatvermögen nicht zu berücksichtigen sei. Das FG beurteilte die Übertragungen von Grundstücken und GmbH-Anteilen als einheitlichen, teilentgeltlichen Vorgang. Da der Kaufpreis den Buchwert des Vermögens nicht überschreite, liege insgesamt eine unentgeltliche Betriebsübertragung vor.

Die Revision des Finanzamts hatte Erfolg.

Die Veräußerung der Grundstücke hat zur Beendigung der Betriebsaufspaltung und damit zu einer tarifbegünstigten Betriebsaufgabe geführt; die anschließende Anteilsübertragung war unentgeltlich, sodass kein Verlust gem. § 17 EStG entstehen konnte. Das Verfahren ist zur Feststellung der Höhe der stillen Reserven zurückzuverweisen. Werden alle vom Besitzunternehmen an die Betriebs-GmbH verpachteten Wirtschaftsgüter verkauft, endet die Betriebsaufspaltung. Es kommt zur Betriebsaufgabe und zur Versteuerung der stillen Reserven. Das Betriebsvermögen, auch die Anteile an der Betriebs-GmbH, wird dann, soweit noch Eigentum des Besitzunternehmers, zu Privatvermögen.

Die Folgen der Betriebsaufgabe können nicht durch Anwendung der Gesamtplanrechtsprechung verhindert werden. Es liegt kein Gesamtplan vor, wenn die einzelnen Teilschritte wirtschaftlich begründet

sind und es dem Steuerpflichtigen gerade auf die Folgen dieser Teilschritte ankommt. Eine teil- oder unentgeltliche Übertragung liegt vor, wenn vereinbart wird, dass der Verkäufer einen Teil des Kaufpreises unmittelbar nach der Veräußerung an den Erwerber zurückschenkt, weil eine endgültige Vermögensverschiebung von den Beteiligten nicht gewollt ist. Die teilentgeltliche Veräußerung einzelner Wirtschaftsgüter bei einer Betriebsaufgabe führt zur vollständigen Realisierung der stillen Reserven: Soweit der Erwerber eine Gegenleistung erbracht hat, sind die stillen Reserven durch Veräußerung und im Übrigen durch Entnahme aufgedeckt worden.

» Praxishinweis

Die Einheitstheorie ist bei einer „teilentgeltlichen Betriebsaufgabe“ nicht anzuwenden. Sie wurde für die teilentgeltliche Betriebsveräußerung entwickelt und damit begründet, dass bei der Betriebsveräußerung alle wesentlichen Betriebsgrundlagen an einen Erwerber übertragen werden und die betriebliche Einheit erhalten bleibt. Da die Einheitstheorie bei der teilentgeltlichen Betriebsveräußerung nicht nur für den Veräußerer, sondern auch für den Erwerber gilt, bleiben die teilweise nicht realisierten stillen Reserven steuererstrickt. Bei der Betriebsaufgabe werden die Wirtschaftsgüter dagegen entweder ins Privatvermögen des Betriebsinhabers überführt oder an einen Erwerber veräußert, der sie privat oder betrieblich nutzt. Bei Anwendung der Einheitstheorie wäre die Nachversteuerung der noch nicht aufgedeckten stillen Reserven nicht sichergestellt.

*Prof. Dr. Jutta Förster, Richterin am BFH, aus: StWK 5/2014,
durch die Redaktion gekürzt.*

Aufteilung der Kosten eines häuslichen Arbeitszimmers

BFH, 21.11.2013, IX R 23/12, HI 6431380

Dem Großen Senat wird die Frage vorgelegt, ob ein häusliches Arbeitszimmer die (nahezu) ausschließliche berufliche/betriebliche Nutzung voraussetzt bzw. ob bei gemischter Nutzung die Kosten anteilig abziehbar sind.

» Sachverhalt

A bewohnt mit seiner Ehefrau ein Einfamilienhaus. Für das Streitjahr 2006 machte er im Rahmen seiner Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer i. H. von 804 EUR geltend (anteilige AfA und sonstige Kosten wie Gebäudeversicherung, Grundbesitzabgaben usw.). Er verwies dazu auf die mit der Verwaltung zweier Mehrfamilienhäuser verbundenen Tätigkeiten. Das Finanzamt versagte den Werbungskostenabzug. Das FG berücksichtigte dagegen 60 % der Kosten (= 482 EUR). Es sah eine Nutzung in diesem Umfang als nachgewiesen an. Hiergegen richtet sich die Revision des Finanzamts. Es geht davon aus, anders als z. B. bei Reisekosten sei bei einem häuslichen Arbeitszimmer aufgrund der Spezialregelung in § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 6b EStG die anteilige Anerkennung von Aufwendungen, die sowohl berufliche/betriebliche als

auch private Teile enthalten, sog. gemischte Aufwendungen, ausgeschlossen.

Der für den Streitfall zuständige IX. Senat ist ebenso wie das FG der Auffassung, dass der Begriff des häuslichen Arbeitszimmers die (nahezu) ausschließliche berufliche/betriebliche Nutzung nicht voraussetzt. Die Aufwendungen können daher aufgeteilt werden. Nach der Aufgabe des früher in der Rechtsprechung vertretenen Aufteilungs- und Abzugsverbots durch den Beschluss des Großen Senats v. 21.9.2009, GrS 1/06 (BStBl 2010 II S. 672) sind gemischte Aufwendungen grundsätzlich aufzuteilen und anteilig abziehbar. Dies entspricht der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und dem objektiven Nettoprinzip.

» Praxishinweis

Die Entscheidung betrifft einen büromäßig ausgestatteten Raum, den A zu 60 % für Vermietungszwecke und im Übrigen zur Aufbewahrung privater Unterlagen und für Tätigkeiten am Computer nutzte. Der BFH betont ausdrücklich, dass es nicht um eine Arbeitsecke in einem sonst privat genutzten Raum geht und dass sich auch die Bilanzierungsfrage nicht stellt.

Dr. Ulrich Dürr, Richter am BFH i.R., aus: StWK 5/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Entfernungspauschale bei verkehrsrechtlichen Benutzungsverboten

BFH, 24.9.2013, VI R 20/13, HI6431375

Die kürzeste Straßenverbindung ist auch dann maßgeblich, wenn diese mit dem tatsächlich verwendeten Verkehrsmittel (hier: Moped) nicht benutzt werden darf.

» Sachverhalt

X nutzt für die Fahrten zu seiner Arbeitsstätte im Überseehafen Rostock ein Moped. Die kürzeste Strecke zwischen Wohnung und Arbeitsstätte beträgt 9 km und verläuft durch den mautpflichtigen Warnowtunnel. Die durch den Tunnel führende Teilstrecke ist eine „Kraftfahrstraße“, die – ebenso wie Autobahnen – nur mit Kfz befahren werden darf, deren bauartbestimmte Höchstgeschwindigkeit mehr als 60 km/h beträgt (blaues Schild). Das Moped erreicht diese Geschwindigkeit nicht. Daher nutzt X eine 27 km lange Strecke durch Rostock.

X legte als Entfernung Wohnung/Arbeitsstätte 27 km zugrunde. Das Finanzamt berücksichtigte dagegen nur 9 km. Diese Auffassung vertrat auch das FG und wies die Klage ab.

Für die Entfernungspauschale ist die „kürzeste Straßenverbindung“ zwischen Wohnung und Arbeitsstätte (ab 2014: erste Tätigkeitsstätte) maßgebend. Eine andere als die kürzeste Straßenverbindung kann zugrunde gelegt werden, wenn diese offensichtlich verkehrsgünstiger ist und vom Arbeitnehmer regelmäßig benutzt wird (§ 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 EStG). Als „Straßenverbindung“ ist die kürzeste Strecke auf öffentlichen Straßen, die dem allgemeinen Kfz-Verkehr dienen, zugrunde zu legen. Das gilt auch dann, wenn diese über eine „Kraft-

fahrstraße“ führt, die nur von Kfz benutzt werden darf, deren bauartbestimmte Höchstgeschwindigkeit mehr als 60 km/h beträgt. Denn die „kürzeste Straßenverbindung“ ist verkehrsmittelunabhängig für alle Kfz einheitlich zu bestimmen.

Der BFH beruft sich auf den Wortlaut und die Gesetzesmaterialien. Der Einsatz oder Wechsel des Verkehrsmittels hat keinen Einfluss auf die festgestellte Entfernung. Deshalb kommt es auch nicht darauf an, ob die kürzeste Straßenverbindung mit dem gewählten Verkehrsmittel befahren werden darf. Andernfalls würde das gesetzgeberische Ziel verfehlt, eine verkehrsmittelunabhängige Entfernungspauschale zu schaffen. Unerheblich ist auch, wenn – wie im Streitfall – bei der Benutzung der kürzeren Verkehrsverbindung Straßenbenutzungsgebühren anfallen.

» Praxishinweis

Der BFH betont schließlich den jeder Pauschalierung innewohnenden Vereinfachungsgedanken. Umfangreiche Ermittlungen zum benutzten Verkehrsmittel und zur kürzesten Straßenverbindung sind damit nicht erforderlich. Dass bei der kürzeren Strecke Straßenbenutzungsgebühren anfallen, ist ebenfalls unerheblich. Denn statt der kürzesten Strecke kann die verkehrsgünstigere Verbindung nur dann angesetzt werden, wenn diese zu einer Zeitersparnis oder anderen Vorteilen im Verkehrsablauf (Streckenführung, wAmpelschaltungen usw.) führt. Finanzielle Aspekte bleiben außen vor. Die Pauschalierung kommt übrigens auch im umgekehrten Fall zum Tragen. Wer z. B. mit dem Fahrrad eine Abkürzung über einen Feldweg nimmt, kann gleichwohl die längere Straßenverbindung geltend machen.

Dr. Ulrich Dürr, Richter am BFH i.R., aus: StWK 5/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Erstattungszinsen sind steuerbar

BFH, 12.11.2013, VIII R 36/10, HI6449643

Erstattungszinsen sind steuerbare Einnahmen aus Kapitalvermögen. Es handelt sich nicht um ermäßigt zu besteuernde außerordentliche Einkünfte.

» Sachverhalt

A entrichtete 1997 eine Einkommensteuernachzahlung von rund 362.500 EUR für 1995. Die Nachzahlung entfiel auf einen Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf einer KG-Beteiligung. Im Streitjahr 2006 stellte sich jedoch der Ausfall der Kaufpreisforderung heraus. Das Finanzamt änderte daher aufgrund eines geänderten Grundlagenbescheids den Einkommensteuerbescheid 1995 unter Ansatz eines Veräußerungsgewinns von 0 EUR und setzte Erstattungszinsen fest. Bei der Steuerfestsetzung im Einkommensteuerbescheid 2006 berücksichtigte das Finanzamt bei den Einnahmen der A aus Kapitalvermögen die in 2006 zugeflossenen Erstattungszinsen von rund 118.000 EUR.

Das FG wies die Klage unter Hinweis auf die rückwirkend in Kraft getretene Gesetzesänderung ab (§ 20 Abs. 1 Nr. 7 Satz 3 EStG). Der BFH bestätigt die Rechtsauffassung des Finanzamts und des

Schenken, Erben, Steuern

Vorteilhafte Gestaltungen nach Steuer-, Zivil- und Gesellschaftsrecht



Darum geht es:

- Darstellung der zivil- und steuerrechtlichen Zusammenhänge
- Gestaltungshinweise zur Steuerminimierung
- Zahlreiche Arbeitshilfen wie Testamentsmuster, Checklisten und Berechnungsbeispiele



Halaczinsky/Wochner

Schenken, Erben, Steuern

Ratgeber inkl. Zugang zur Online-Datenbank

10. Auflage 2014, kartoniert, ca. 544 Seiten.

Preis € 46,80

ISBN 978-3-08-318010-4



Halaczinsky/Wochner

Schenken, Erben, Steuern

Online-Datenbank (ohne Printprodukt)

Preis mtl. € 3,-

ISBN 978-3-08-188000-6

(Nutzungsdauer mind. 1 Jahr)

Mehrfachnutzung auf Anfrage

Jetzt bestellen!

Portofrei unter:



www.stollfuss.de



bestellung@stollfuss.de



0228 724-0

FG und wies die Revision als unbegründet zurück. Der BFH hatte – entgegen früherer Rechtsprechung – in 2010 entschieden, Steuererstattungen und daran anknüpfende Erstattungszinsen gehörten zum nichtsteuerbaren Bereich (Urteil v. 15.6.2010, VIII R 33/07, BStBl 2011 II S. 503). Dieser Auffassung ist der Gesetzgeber sogleich im Jahressteuergesetz 2010 entgegen getreten und hat auf der Einnahmenseite ausdrücklich normiert, dass Erstattungszinsen als Kapitaleinkünfte der Besteuerung unterliegen (§ 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG n. F.). Die Neuregelung gilt rückwirkend für alle noch offenen Fälle und ist daher auch im Streitfall anzuwenden.

Verfassungsrechtliche Bedenken, die im Schrifttum erhoben werden, weist der BFH zurück. Zwar handelt es sich um eine grundsätzlich unzulässige echte Rückwirkung, d. h. um die nachträgliche Belastung eines in der Vergangenheit liegenden Verhaltens. Eine solche echte Rückwirkung ist jedoch ausnahmsweise zulässig, wenn der Gesetzgeber – wie hier – lediglich die Rechtslage für die Vergangenheit so regelt, wie sie vor der Rechtsprechungsänderung bestand. Ein schützenswertes Vertrauen konnte sich angesichts der Gesetzesentwicklung und des kurzen Zeitraums zwischen der Veröffentlichung des BFH-Urteils (September 2010) und dem Inkrafttreten des JStG 2010 (Dezember 2010) nicht bilden, zumal A in dieser Zwischenzeit keine Vermögensdispositionen getroffen hat.

Die Erstattungszinsen sind auch keine ermäßigt zu steuernden außerordentliche Einkünfte. Zum einen handelt es sich nicht um eine Vergütung für eine mehrjährige Tätigkeit. Denn die Zinszahlung vergütet keine Tätigkeit. Zum anderen liegt keine atypische Zusammenballung von Einkünften vor. Die Festsetzung von Erstattungszinsen für einen längeren, periodenübergreifenden Zeitraum ist nicht atypisch.

Dr. Ulrich Dürr, Richter am BFH i.R., aus: StWK 5/2014, durch die Redaktion gekürzt.

» Umsatzsteuer

Keine uneingeschränkte Pflicht zur Vorfinanzierung der USt

BFH, 24.10.2013, V R 31/12, HI6431374

Soweit der Sollversteuerer den Entgeltanspruch wegen Sicherungseinbehalts nicht verwirklichen kann, ist er bereits für den Voranmeldungszeitraum der Leistungserbringung zur Steuerberichtigung berechtigt.

» Sachverhalt

Der Unternehmer U minderte die in 2007 erzielten Umsätze um Sicherheitseinbehalte seiner Kunden für eventuelle Baumängel an von ihm hergestellten oder gelieferten Gewerken und erklärte entsprechend niedrigere Umsätze. Das Finanzamt ging demgegenüber davon aus, U habe seine Leistungen auch im Umfang der Sicherheitseinbehalte bereits mit Leistungserbringung zu versteuern.

Ebenso entschied das FG. Da im Streitfall keine konkreten Mängelrügen vorlägen, scheidet eine Berichtigung wegen Uneinbringlichkeit aus. Im Übrigen wäre U gegen Übernahme von Gewährleistungsbürgschaften zur vollen Entgeltvereinnahmung berechtigt gewesen.

Der BFH vertritt eine großzügigere Auffassung. Er hob das FG-Urteil auf und verwies die Sache an das FG zurück.

Bei der für U wegen der Höhe seiner Umsätze anzuwendenden Sollbesteuerung entsteht die Steuer mit Ablauf des Voranmeldungszeitraums, in dem die Leistungen ausgeführt worden sind. Der Steuerbetrag ist zu berichtigen, wenn das vereinbarte Entgelt uneinbringlich geworden ist (§ 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG).

Bei der Auslegung des Begriffs der Uneinbringlichkeit ist die Besteuerungsgleichheit zwischen der Soll- und der Istbesteuerung sowie der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu berücksichtigen. Danach ist ein Entgelt als uneinbringlich anzusehen, wenn bei objektiver Betrachtung damit zu rechnen ist, dass die Entgeltforderung auf absehbare Zeit rechtlich oder tatsächlich nicht durchgesetzt werden kann. Kann der Unternehmer das Entgelt aus Gründen, die bereits bei der Leistungserbringung vorliegen, über 2 bis 5 Jahre nicht vereinnahmen, ist erst recht von Uneinbringlichkeit auszugehen.

Eine Vorfinanzierung der USt über mehrere Jahre ist im Verhältnis zur Istbesteuerung gleichheitswidrig. Außerdem wäre es unverhältnismäßig, den Unternehmer als „Steuereintreiber für Rechnung des Staates“ in diesem Umfang zu belasten. Die Uneinbringlichkeit ist bereits im Voranmeldungszeitraum der Leistungserbringung zu berücksichtigen. Eine Berichtigung ist jedenfalls möglich, wenn es zur Uneinbringlichkeit deshalb kommt, weil keine Bürgschaft gestellt werden kann.

Die Sache musste zurückverwiesen werden. Das FG hat die Feststellungen zum Umfang der Ausfälle nachzuholen. Soweit U nach seinen Verträgen das vollständige Entgelt für den Fall verlangen konnte, dass er die Gewährleistungsansprüche der Leistungsempfänger durch Bankbürgschaft sicherte, kommt es darauf an, ob U eine derartige Absicherung möglich war.

» Praxishinweis

Die Entscheidung verdeutlicht die Tendenz, die Belastungsunterschiede zwischen Soll- und Istbesteuerung abzufedern. Möglicherweise zeichnet sich hier auch eine Änderung für den Bereich der Ratengeschäfte ab. Denn die Grundsätze der Entscheidung dürften sich auf die parallele Problematik bei Ratenzahlungen übertragen lassen.

Von Uneinbringlichkeit ist auszugehen, wenn es dem Unternehmer nicht möglich ist, die Gewährleistungsansprüche abzusichern. Keine Uneinbringlichkeit dürfte aber vorliegen, wenn ihm die Gestellung von Sicherheiten möglich wäre, er aber davon keinen Gebrauch macht.

Dr. Ulrich Dürr, Richter am BFH i.R., aus: StWK 5/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht

» Finanzierung durch Gesellschafter nur mit Banklizenz?

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat am 11.3.2014 mit dem Merkblatt zum Tatbestand des Einlagengeschäfts aktualisiert, unter welchen Voraussetzungen Einlagen, Darlehen oder Finanzierungen von Gesellschaftern ein genehmigungspflichtiges Bankgeschäft darstellen.

» Hintergrund

Das Betreiben von Bankgeschäften bedarf gemäß § 32 Abs. 1 Satz 1 des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) der schriftlichen Erlaubnis der BaFin, wenn es gewerbsmäßig oder in einem Umfang betrieben wird, der einen kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb verlangt. Zu den Bankgeschäften gehört das Einlagengeschäft – gemäß § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG (i) die Annahme fremder Gelder als Einlagen oder (ii) anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums. Gewerbsmäßig ist das Betreiben des Einlagengeschäfts, wenn die Geschäfte regelmäßig und mit Gewinnerzielungsabsicht erfolgen oder bei mehr als 5 Einzelanlagen die Summe von 12.500 EUR oder 25 Einzelanlagen unabhängig vom Betrag überschritten werden. Da dies bei der Finanzierung von Unternehmen schnell der Fall ist, kommt es darauf an, dass kein Einlagengeschäft vorliegt, für das die unbedingte Rückzahlbarkeit der Gelder entscheidend ist.

» Guthaben und Darlehen persönlich haftender Gesellschafter

Auch nach Ansicht der BaFin sind Guthaben sowie Darlehen persönlich haftender Gesellschafter grundsätzlich keine Einlage im Sinne des KWG. Für Darlehen/Finanzierungen der persönlich haftenden Gesellschafter (des Komplementärs in der KG sowie der oHG/GbR-Gesellschafter) besteht insoweit Rechtssicherheit, soweit dies nicht für Anlagemodelle missbraucht wird. Außerdem hat die BaFin ausdrücklich klargestellt, dass Gelder von verbundenen Unternehmen keine Einlagen im Sinne des KWG darstellen.

» Konten und Darlehen von Kommanditisten

Da Kommanditisten keine persönlich haftenden Gesellschafter sind, kann die (i) garantierte Rückzahlung der Einlage (wie ggf. von Anlagegesellschaften beworben) sowie (ii) die Gewährung eines Darlehens/das Stehenlassen von Gewinnen auf dem Gesellschafter-/Darlehens-/Privatkonto durch Kommanditisten als Einlage im Sinne des KWG lang gesehen werden. Allerdings geht die BaFin davon aus, dass diese Gesellschafter ihre Einlagen und Darlehen aufgrund der Treuepflicht (bzw. bei Gesellschaften, bei denen persönlich haftende Gesellschafter beschränkt haften, aufgrund §§ 130a, 177a HGB, 92 AktG und 64 GmbHG) nicht zurückverlangen können, wenn hierdurch eine Insolvenz der Gesellschaft verursacht würde. Insofern liege keine „unbedingt rückzahlbare“ Einlage vor. Etwas anderes soll bei Publikumsgesellschaften für Darlehen oder andere, unbedingt rückzahlbare Gelder gelten. Dies kommt insbesondere dann in Betracht, wenn der Anlagebetrag nur zu einem geringen Teil voll haftendes Kapital darstellt. Dann besteht schnell die Gefahr, dass es sich um eine bankaufsichtsrechtlich relevante Einlage handelt. Wird durch die Initiatoren die Rückgewähr der gesamten Einlage „garantiert“, wird die BaFin wohl in Gänze von einer Einlage ausgehen, und zwar unabhängig von der konkreten vertraglichen Ausgestaltung.

» Mezzanine Finanzierungen

Bei mezzaninen Finanzierungen kommt es entscheidend auf die Ausgestaltung und dort vor allem auf die Verlustbeteiligung an. Ist bei einer stillen Beteiligung die Verlustteilnahme nach § 231 Abs. 2 HGB vertraglich soweit ausgeschlossen, dass der Gesellschafter die Einlage auch noch in einer insolvenznahen Situation beanspruchen kann, wird eine Einlage angenommen werden können. Das Gleiche gilt bei Genussrechten. Darlehen werden regelmäßig als Einlagengeschäft angesehen, und zwar sowohl partiarische Darlehen als auch Nachrangdarlehen, die eine vertraglich vereinbarte Rangfolge enthalten. Erst ein qualifizierter Rangrücktritt, der insolvenzrechtlich Darlehen dem Eigenkapital gleichstellt, führt dazu, dass die Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs und damit auch die Qualifizierung als Einlagengeschäft wegfällt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, durch Besicherung des Darlehens ein Einlagengeschäft zu vermeiden.

» Folgerungen für die Praxis

Für die meisten Personenhandels- und Kapitalgesellschaften schafft das Merkblatt die Klarstellung, dass keine Einlage im Sinne des KWG vorliegt und keine Erlaubnispflicht besteht. In Zweifelsfällen können Besicherungen oder qualifizierte Rangrücktritte die Eigenschaft als Einlagengeschäft entfallen lassen. Deutlich kritischer wird die BaFin der Finanzierung von Publikumsgesellschaften gegenüberstehen.



RA Dr. Stefan Lammel

ist als Rechtsanwalt (Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht) bei der Sozietät Friedrich Graf von Westphalen & Partner in Freiburg tätig.



RA Dr. Frank Büchler

ist als Rechtsanwalt (Fachanwalt für Erbrecht, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht) bei der Sozietät Friedrich Graf von Westphalen & Partner in Freiburg tätig.

Entlassungsentschädigungen

» Steuer- kontra Arbeitsrecht

Wenn eine hohe Entschädigung zusammen mit laufendem Arbeitslohn versteuert werden muss, drohen Grenzsteuersatz und die prozentuale Belastung der Entschädigung zu steigen. Dies kann unter drei Bedingungen mit der Fünftel-Regelung (§ 34 EStG) vermieden werden (Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 1.11.2013, IV C 4 - S 2290/13).

Folgende Punkte sind zu beachten:

	Ja	Nein
<p>Abgrenzung begünstigter Entschädigungen von Arbeitsentgelt Es bedarf eines Verlusts von künftigen Einnahmen, damit eine begünstigte Entschädigung vorliegt. Das ist dann bestimmt der Fall, wenn der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis vorzeitig, also bevor der Arbeitnehmer die Altersgrenze erreicht hat, kündigt. Keine begünstigte Entschädigung liegt vor, wenn der Arbeitnehmer von seiner Leistungspflicht freigestellt wird, aber weiterhin sein Entgelt bis zu einem entweder vertraglich bestimmten Termin oder bis zur Altersgrenze erhält. Wichtig: Für die steuerliche Begünstigung kommt es entscheidend auf den Termin der Auflösung des Arbeitsverhältnisses an. Kann die Entlassung nicht abgewendet werden, ist aus rein steuerlicher Sicht sinnvoll das Arbeitsverhältnis sofort zu beenden.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Keine Begünstigung für z. B. Tantiemen Zahlungen des Arbeitgebers, für die der Anspruch des Arbeitnehmers bereits vor der Auflösung des Arbeitsverhältnisses entstanden ist, also z. B. Tantiemen, Gratifikationen, Boni, Weihnachts- oder Urlaubsgeld, sind nicht begünstigt. Und zwar auch dann nicht, wenn sie erst nach dem Auflösungstermin bezahlt werden. Wichtig: Freiwillige Leistungen, die der (Noch-)Arbeitgeber auch den nicht gekündigten Mitarbeitern in gleicher Weise wie den gekündigten gewährt, sind nach Verwaltungsauffassung nicht begünstigt.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Kürzung der Arbeitszeit Eine Entschädigung, die der Arbeitgeber für eine Kürzung der Wochenarbeitszeit und damit des laufenden Arbeitslohns (= Verlust von künftigen Einnahmen) zahlt, ist begünstigt. Wichtig: Dasselbe müsste gelten, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer eine andere, geringer bezahlte Arbeit zuweist und ihm dafür eine Entschädigung zahlt.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Zahlung der Entschädigung innerhalb eines Jahres Die Finanzverwaltung sieht Teilzahlungen bis zu höchstens 5 % als unschädlich an (Geringfügigkeitsgrenze). Wichtig: Ungeklärt ist, ob und in welcher Höhe die Geringfügigkeitsgrenze neben anderen Ausnahmen bestehen bleibt. War die Zahlung in einer Summe vorgesehen, benötigt der Arbeitnehmer aber einen Vorschuss, ist eine Verteilung auf zwei Jahre unschädlich. Unschädlich sind spätere Zusatzleistungen, die der Arbeitgeber aus sozialer Fürsorge leistet. Pauschal versteuerte Leistungen des Arbeitgebers zählen nicht.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>Zusammenballung der Einkünfte Progressionsnachteile werden nicht geprüft. Stattdessen ist zu ermitteln, ob die Arbeitgeberentschädigung zur Zusammenballung von Einkünften führt. Übersteigt die Entschädigung den Teil der Einnahmen, die wegen des vorzeitigen Endes des Arbeitsverhältnisses entfallen, auch nur um einen geringen Betrag, wird die Tarifiermäßigung gewährt. Wichtig: Es ist ungeklärt, ob diese Beurteilung auch dann greift, wenn die Entschädigung aus rein steuerlichen Gründen um einen geringen Betrag angehoben wird. Dem Arbeitgeber-Mandanten sollte geraten werden, zur Sicherheit den Betrag deutlich(er) anzuheben.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Praxis Vermögensgestaltungsberatung

» Inflationsschutz durch Anleihen

Die Liquiditätsschwemme der Notenbanken wird – so die Prognose vieler Volkswirte – auch zu satten Preiserhöhungen führen. Bei den sehr geringen Zinsen für Anleihen und den Steuerbelastungen wird die Inflation der stille Vermögensvernichter für die Anleger. Pessimisten erwarten im schlimmsten Fall jährliche Preissteigerungen von 6 % und mehr.

» Inflationsschutz durch Anleihen trotz aktuell deflationärer Tendenzen?

Die Inflationsraten sind gefallen und historisch niedrig. In einigen Euro-Ländern sind sogar deflationäre Tendenzen zu sehen. Inflationsschutz in der Vermögensanlage scheint derzeit kein Thema. Gleichwohl könnten Inflationsschutzanleihen Sinn machen. Die Fakten: Inflationsschutzanleihen sind festverzinsliche Wertpapiere, deren Zinsen und (i. d. R.) die Rückzahlung von der Entwicklung eines fiktiven Warenkorbs, eines Inflationsindex, gekoppelt sind. Während normale Anleihen bei einer hohen Inflation an Kaufkraft verlieren, erhalten Inflationsschutzanleihen ihren realen Wert. Allerdings spielt nicht nur die tatsächlich gemessene Inflation eine Rolle, sondern auch die Erwar-

tung der Marktteilnehmer über die künftige Inflationsentwicklung. Die Regel: Wenn viele Marktteilnehmer künftig eine höhere Inflation erwarten, ist dieses auch in den aktuellen Kauf- und Verkaufskursen dieser Wertpapiere berücksichtigt. Der Kauf einer Inflationsschutzanleihe macht also dann Sinn, wenn der Anleger eine Inflationserwartung (!) hat, die höher als die im Kurs „eingepreiste“ Inflation (also die allgemeine Markterwartung) ist. Dann profitiert er davon, wenn die Inflationserwartung steigt. Und in einer solchen Phase befindet sich derzeit der Markt für Inflationsschutzanleihen.

Investoren können sich Inflationsschutzanleihen auf mehreren Wegen ins Portfolio holen:

- **Direkterwerb:** Anleger können z. B. inflationsgeschützte Staatsanleihen der Bundesrepublik (ISIN DE0001030542, Laufzeit bis 2023, und DE0001030534, Laufzeit bis 2018) erwerben.
- **Über Fonds:** Wer einen Korb von Anleihen erwerben will, bedient sich am besten Inflationsschutzfonds. Es bedarf einer besonderen Expertise, die jeweiligen Anleihebedingungen zu prüfen und zu verstehen. Diverse Anbieter bieten solche Fonds mit unterschiedlichen Schwerpunkten an. Der Nomura Real Return (siehe Tabelle) legt z. B. weltweit an, sichert zusätzlich das Portfolio gegen Währungsschwankungen ab. Wer dagegen auf aktives Management verzichten will, greift auf Indexfonds zurück (siehe Tabelle).
- **Über Swap-basierte Konstruktionen:** Die Credit Suisse bietet Vermögenden an, für ihr Anleihenportfolio einen synthetischen Inflationsschutz zu generieren. Der Vorteil ist, dass damit der Investitionsraum gegenüber den Direktinvestments erweitert wird. Deutlich mehr Anleihen stehen damit zur Verfügung. Der Inflationsschutz wird via eines Tauschgeschäfts (Swap) mit einem bonitätsstarken Vertragspartner konstruiert. Auch der LGT Bond Fund (siehe Tabelle) nutzt dieses Vehikel.

Fazit: „Kaufe, wenn keiner kaufen will!“ – diese Devise gilt für Anleger, die entgegen der aktuellen Marktmeinung ihr (Renten-)Portfolio vor realem Kaufkraftverlust schützen möchten.

Wertpapier	ISIN	Anlage-schwer-punkt	Verwal-tungs-gebühr	Wertent-wicklung	2012	2013
aktiv gemanagte Fonds					2012	2013
LGT Bond Fund	LI0017755534	weltweit mit synthetisch konstruiertem Inflations-schutz	0,90 %	3,6 %	-5,6 %	
Global Inflation Linked						
Nomura Real Return	DE0008484361	weltweit, überwiegend in Euro abge-sichert	0,72 %	5,1 %	-7,6 %	
M&G European Inflation Linked Corporate Bond	GB00B3VQKJ62	weltweite Unter-nehmens-anleihen	1,15 %	6,4 %	2,0 %	
AXA Euro Inflation Bond A (thes).	LU0251658612	Eurozone	0,50 %	10,7 %	-4,5 %	
passiv gemanagte Fonds (ETF)						
db x-trackers Euro Inflation-linked ETF	LU0290358224	staats- und quasi-staatliche Anleihen in Eurozone	0,20 %	16,7 %	-1,1 %	
db x-trackers II iBoxx Global Infl.-linked	LU0290357929	weltweit, abgesichert in Euro	0,15 %	6,8 %	-5,6 %	
iShares USD TIPS UCITS ETF	DE000A0LQG7	US-Staats-anleihen	0,25 %	5,6 %	-13,8 %	



Dr. Jörg Richter, CFP, CEP, CFEP,

leitet die Kanzlei für Vermögensmanagement und Ruhestandsplanung, ein Geschäftsbereich des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover (IQF). Er ist Fachbeirat des SteuerConsultant und Partner der Private Banking Prüfinstanz. Er gilt als führender Experte in der Beratung Vermögender. Tel. 05 11/36 07 70, www.dr-richter.de

» RA Frank Thiele, Köln

Probleme der Umsatzsteuer in der Regelinsolvenz und in der Eigenverwaltung

In der Unternehmensinsolvenz muss der Unternehmer für die von ihm getätigten Umsätze Umsatzsteuer abführen. Fraglich ist, wie zu verfahren ist, wenn der Unternehmer insolvenzbedingt seine Verbindlichkeiten nicht mehr erfüllen kann. Auch ist strittig, ob danach differenziert werden muss, ob eine Regelinsolvenz oder eine vom Unternehmer selbst geführte Eigenverwaltung durchgeführt wird.

» 1. Überblick: Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs

1.1 Rechtsprechung zur Regelinsolvenz

Wesentliches Element des Gesetzes zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) war die mit § 270a InsO neu eingeführte Möglichkeit, schon das Eröffnungsverfahren im Wege der Eigenverwaltung zu führen. Insofern stellt sich die Frage, ob die Insolvenzschuldnerin in Eigenverwaltung im Eröffnungsverfahren Umsatzsteuer als Masseverbindlichkeit abführen muss. Die nachstehend besprochenen Entscheidungen des Bundesfinanzhofs hatten sämtlich die Regelinsolvenz, d. h. die Insolvenz unter der Ägide eines Insolvenzverwalters und im Eröffnungsverfahren die Verfahrensführung entweder durch einen starken Insolvenzverwalter oder einen schwachen Insolvenzverwalter, keinesfalls aber durch den Schuldner selbst zum Gegenstand. Entsprechend ist zu beurteilen, ob die nachstehend behandelte Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs überhaupt auf die Eigenverwaltung anwendbar ist. Der Bundesfinanzhof hatte bereits vor der neuen Regelung der Vorschriften zur Intervention Eigenverwaltung und vor Einführung des § 55 Abs. 4 InsO verschiedene Male entschieden¹, dass

- im vorläufigen (Regel-)Insolvenzverfahren
- sowohl im Fall der umsatzsteuerlichen Ist-Versteuerung
- als auch im Fall der umsatzsteuerlichen Soll-Versteuerung
- die Vereinnahmung eines Entgelts durch den (eigentlichen) Insolvenzverwalter (d. h. nach Insolvenzeröffnung)
- für eine vor der Eröffnung für eine vor der Eröffnung ausgeführte Leistung
- eine Masseverbindlichkeit i. S. von § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO begründet.

1.1.1 Ist-Besteuerung

Für den Fall der umsatzsteuerlichen Ist-Besteuerung begründet der BFH dies damit, dass die Vereinnahmung des Entgelts für die Abgrenzung zwischen Insolvenzforderungen und Masseverbindlichkeiten die maßgebliche vollständige Tatbestandsverwirklichung darstellt.²

1.1.2 Soll-Besteuerung

Für die Fälle der umsatzsteuerlichen Soll-Besteuerung stellt der BFH³ darauf ab, dass nach der Insolvenzeröffnung das als Einheit fortbestehende Unternehmen in bis zu drei Unternehmensteile aufzuteilen ist, nämlich

- a. in das Unternehmensvermögen vor der Insolvenz,
- b. in das Unternehmensvermögen während der Insolvenz, d. h. in die sogenannte Insolvenzmasse,
- c. und gegebenenfalls in das vom Insolvenzverwalter aus der Masse freigegebene Vermögen.

Wird über das Vermögen eines (umsatzsteuerlichen) Unternehmers ein (Regel-)Insolvenzverfahren eröffnet, tritt nach höchstrichterlicher Rechtsprechung hinsichtlich der noch nicht entrichteten Leistungsentgelte in sinngemäßer Anwendung von § 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG eine sogenannte Uneinbringlichkeit ein, die den Unternehmer, respektive den Insolvenzverwalter, nach eröffnetem Verfahren, gesetzlich dazu verpflichtet, den geschuldeten Steuerbetrag zu berichtigen. Der Bundesfinanzhof bedient sich zur Herleitung der Uneinbringlichkeit der Begründung, dass Entgeltforderungen gegen den Unternehmer mit dem Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens schon von Rechts wegen nicht mehr gegen den Unternehmer persönlich durchsetzbar sind, sondern nur noch vom Finanzamt gemäß § 38 InsO in Verbindung mit §§ 174 ff. InsO zur Insolvenztabelle beim Insolvenzverwalter angemeldet werden können. Das Finanzamt erhält dann zum Abschluss des Insolvenzverfahrens die Umsatzsteuer in der für alle Gläubiger gleichen Ranges geltenden Insolvenzquote, also nicht voll inhaltlich.

Aufgrund dieser rechtsformalen Betrachtungsweise des Bundesfinanzhofs ist es für die Rechtsprechung ohne Bedeutung, dass in der jeweiligen Unternehmensinsolvenz die tatsächlichen Gegebenheiten möglicherweise ganz anders liegen, zum Beispiel, weil das Unternehmen vom Insolvenzverwalter uneingeschränkt fortgeführt wird. Maßgeblicher Zeitpunkt für die Differenzierung zwischen dem vorinsolvenzrechtlichen Unternehmensteil und der Insolvenzmasse ist für die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs⁴ dergestalt, dass die tatsächliche Eröffnung des Insolvenzverfahrens, weil mit Verfahrenseröffnung gemäß § 80 Abs. 1 InsO die Empfangszuständigkeit auf den Insolvenzverwalter übergeht. Wenn dann eine Entgeltforderung im eröffneten Insolvenzverfahren vom Insolvenzverwalter vereinnahmt wird, macht dies eine erneute Berichtigung nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG erforderlich.

Diese erneute Berichtigung ist für den Bundesfinanzhof gemäß § 17 Abs. 2 i. V. m. Abs. 1 Satz 7 UStG im Zeitpunkt der Vereinnahmung im eröffneten Insolvenzverfahren vorzunehmen und dies führt nach Ansicht des Bundesfinanzhofs zur (Um-)Qualifikation der Umsatz-

steuerschuld von einer Insolvenzforderung in eine Masseverbindlichkeit im Sinne von § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO.

1.2 Anwendbarkeit dieser Rechtsprechung auf die Insolvenz in Eigenverwaltung?

Die vorbeschriebene formale Betrachtungsweise des Bundesfinanzhofs, nämlich der Umstand des Übergangs der Empfangszuständigkeit vom Schuldner, respektive der schuldnerischen Geschäftsführung, auf den Insolvenzverwalter und damit der Übergang der Verfügungsgewalt gemäß § 80 InsO ist bei der Insolvenz in Eigenverwaltung eben nicht gegeben. Von daher ist höchst fraglich, ob die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs, die eigentlich im Ergebnis richtig ist, aber in dieser Form nicht „passt“, auf die Insolvenz in Eigenverwaltung anwendbar ist.

1.3 Regelung des § 55 Abs. 4 InsO für schwache vorläufige Insolvenzverwalter

Die in Bezug auf die Regelin insolvenz ergangene Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs führt dazu, dass allein durch den Umstand der Vereinnahmung durch den Insolvenzverwalter nach Verfahrenseröffnung die Umsatzsteuerverbindlichkeit zur Masseverbindlichkeit wird. Mit der Einführung des § 55 Abs. 4 InsO durch das Haushaltsbegleitgesetz 2011 wurde im Ergebnis die Begründung von Masseverbindlichkeiten bei Verbindlichkeiten aus jedem Steuerschuldverhältnis auch noch auf das Insolvenzeröffnungsverfahren ausgedehnt. Mit der Einführung dieser Vorschrift ist für die insolvenzrechtliche Wissenschaft ein (möglicherweise verfassungswidriges) Fiskusprivileg geschaffen worden.⁵ Die Vorschrift gilt seit dem 1.1.2011 für Insolvenzverfahren, in denen ein schwacher vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt ist.

1.4 Schwacher vorläufiger Insolvenzverwalter

Durch die neuere Regelung des § 55 Abs. 4 InsO ist bewirkt, dass Umsatzsteuerverbindlichkeiten, die im vorläufigen Insolvenzverfahren durch den schwachen vorläufigen Insolvenzverwalter oder mit dessen Zustimmung durch den Insolvenzschuldner begründet worden sind, als Masseverbindlichkeiten „gelten“. Solchermaßen vereinnahmte Umsatzsteuerbeträge sind bereits durch den Unternehmensteil „Insolvenzmasse“ begründet und sind daher auch aus der Masse als Masseverbindlichkeit zu entrichten. Diese verpflichtende Vorgehensweise hat die Finanzverwaltung auch in einer besonderen Verwaltungsanweisung festgelegt.⁶ Für die umsatzsteuerrechtliche Bewertung der Entgelte aus Umsätzen vor der Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters gilt in der Regelin insolvenz folgende Besonderheit: Im Fall der Ist-Versteuerung führt für die Finanzverwaltung unter Berufung auf entsprechende Rechtsprechung⁷ die Vereinnahmung von Umsätzen durch einen schwachen Insolvenzverwalter im vorläufigen Insolvenzverfahren mit der Eröffnung des Verfahrens zur Entstehung von Masseverbindlichkeiten im Sinne von § 55 Abs. 4 InsO. Bei der Soll-Versteuerung hingegen führt für die Finanzverwaltung⁸ die bloße Vereinnahmung von Entgelten aus Umsätzen vor Insolvenzantrag durch den schwachen vorläufigen Insolvenzverwalter im vorläufigen Insolvenzverfahren nicht zu Masseverbindlichkeiten.

1.5 Starker vorläufiger Insolvenzverwalter

Für sogenannte starke vorläufige Insolvenzverwalter, d. h. Verwaltern, denen nach § 22 Abs. 1 InsO durch das Insolvenzgericht die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis über Schuldnervermögen übertragen ist, bedurfte es keiner weiteren Regelung in § 55 InsO. Denn hier galt

schon zuvor die Regelung des § 55 Abs. 2 InsO, wonach ohnehin Verbindlichkeiten, die durch einen starken vorläufigen Insolvenzverwalter begründet werden, allgemein nach der Eröffnung des Verfahrens als Masseverbindlichkeiten eingestuft werden.

» 2. Besonderheiten für die Insolvenz in Eigenverwaltung

Bei der Insolvenz in Eigenverwaltung gibt es auch ein Insolvenzeröffnungsverfahren, aber die Aufgaben eines vorläufigen Insolvenzverwalters nimmt in der vorläufigen Eigenverwaltung der Schuldner, bzw. seine Geschäftsführung, selbst wahr. Die Geschäftsführung ist in der Unternehmensführung im Eröffnungsverfahren grundsätzlich frei. Sofern mit dem Antrag auf Eigenverwaltung in Insolvenz beantragt wird, bereits im Eröffnungsverfahren Masseverbindlichkeiten begründen zu dürfen und das Insolvenzgericht diesen Antrag nach Anhörung des Insolvenzugutachters, der zumeist mit der Person des vorläufigen Sachwalters identisch ist, bewilligt, entspricht die Herstellung der Geschäftsführung des insolventen Unternehmens in der Eigenverwaltung derjenigen des starken Insolvenzverwalters. Bewilligt das Gericht die Kompetenz zur Begründung von Masseverbindlichkeiten dem Schuldner nicht, sieht das Gesetz keine Heilung durch Zustimmung des vorläufigen Sachwalters vor. Die Situation der Eigenverwaltung des Schuldners dieser Konstellation ist nicht mit derjenigen des schwachen vorläufigen Insolvenzverwalters vergleichbar. Sofern der Schuldner in der Eigenverwaltung die Kompetenz zur Begründung von Masseverbindlichkeiten bewilligt bekommen hat, müssten für ihn eigentlich dieselben Umsatzsteuerabführungspflichten gelten, wie für den starken vorläufigen Insolvenzverwalter nach § 55 Abs. 2 InsO, oder aber, falls man die Position der Schuldnerin eher derjenigen des schwachen vorläufigen Insolvenzverwalters gleichstellt, nach § 55 Abs. 4 InsO.

Aber dies ist alles noch nicht geklärt. Im Folgenden wird davon ausgegangen, dass die Rechtsstellung des Schuldners im Eröffnungsverfahren nach § 270a InsO mit derjenigen des schwachen Insolvenzverwalters vergleichbar ist.

» 3. Fall 1 – Ausgangsfall

3.1 Sachverhalt

Die spätere Insolvenzschuldnerin erbringt im Jahr 2012 Lieferungen und stellt in 2012 hierfür eine Rechnung in Höhe von 100.000 EUR zuzüglich Umsatzsteuer in Höhe von 19.000 EUR. Am 1.4.2013 wird die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der GmbH beantragt und am 1.6.2013 das Insolvenzverfahren als Regelverfahren unter Bestellung eines Insolvenzverwalters eröffnet.

3.2 Lösung

Die Steuerforderung des Finanzamts ist, weil nicht im Zeitraum der Insolvenz entstanden, lediglich Insolvenzforderung des Finanzamts

-
- 1) Zur Ist-Besteuerung BFH v. 29.1.2009, V R 64/07, BStBl II 2009, 682, DStR 2009, 859; zur Soll-Besteuerung BFH v. 9.12.2010, V R 22/10, BStBl II 2011, 996, DStR 2011, 720.
 - 2) BFH v. 29.1.2009, V R 64/07, DStR 2009, 859.
 - 3) BFH v. 9.12.2010, V R 22/10, DStR 2011, 720.
 - 4) BGH v. 16.7.2009, IX ZR 118/08, BGHZ 182, 85, NZI 2009, 680.
 - 5) Zu dem damit geschaffenen Fiskusprivileg vgl. Depré/Lambert, KSI 2012, 114; Bisle, GWR 2011, 352; Trottner, NWB 2011, 309; Kahlert, ZinsO 2010, 1274.
 - 6) BMF v. 17.1.2012, IV A 3-S 0550/10/10020-05, DStR 2012, 241.
 - 7) BMF v. 17.1.2012, IV A 3-S 0550/10/10020-05, DStR 2012, 241, unter Hinweis auf BFH v. 29.1.2009, V R 64/07, DStR 2009, 859.
 - 8) BMF v. 17.1.2012, IV A 3-S 0550/10/10020-05, DStR 2012, 241, unter Hinweis auf BFH v. 29.1.2009, V R 64/07, DStR 2009, 859.
-

im Rang von § 38 InsO, die gemäß § 174 Abs. 1 InsO zur Insolvenztabelle angemeldet wird.

3.3 Lösung bei einer Eigenverwaltung

Auch hier ist die Steuerforderung des Finanzamts, weil sie nicht im Zeitraum der Insolvenz entstanden ist, nur eine Insolvenzforderung im Rang von § 38. Hier unterscheiden sich die Regelinsolvenz und die Eigenverwaltung im umsatzsteuerlichen Ergebnis nicht.

» 4. Fall 2 – Leistung/Lieferung vor der Insolvenzeröffnung, aber Zahlung erst nach der Insolvenz

4.1 Sachverhalt

Die GmbH und spätere Insolvenzschuldner erbringt im Jahr 2012 an ihren Kunden Lieferungen und erstellt im Jahr 2012 hierfür eine Rechnung in Höhe von 100.000 EUR zzgl. 19.000 EUR Umsatzsteuer. Der Insolvenzantrag erfolgt zum 1.4.2013 und am 1.6.2013 wird das Insolvenzverfahren dann unter Bestellung eines Insolvenzverwalters eröffnet. Zu diesem Zeitpunkt hatte der Kunde die oben genannte Rechnung noch nicht bezahlt. Erst auf die Zahlungsaufforderung des Insolvenzverwalters bzw. des eigenverwaltenden Schuldners hin zahlt der Kunde an den Insolvenzverwalter den Bruttobetrag.

4.2 Lösung für die Regelinsolvenz

Einschlägig ist hier die Vorschrift des § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO. Die Vereinnahmung des Kaufpreises durch den Insolvenzverwalter ist eine Handlung, die die Umsatzsteuer als Masseverbindlichkeit qualifiziert.

4.2.1 Ist-Besteuerung

Bei der Berechnung nach vereinnahmten Entgelten, d. h. im Fall der Ist-Besteuerung entsteht die Steuer nach § 13 Abs. 1 Nr. 1 Buchst. b UStG für Lieferungen und sonstige Leistungen mit Ablauf des Voranmeldungszeitraums, in dem das Entgelt vereinnahmt wird. Dieser Zeitpunkt liegt im vorstehenden Sachverhalt nach der Insolvenzeröffnung.

Der V. Senat des Bundesfinanzhofs hat in einem Grundsatzurteil vom 29.1.2009 (Az. V R 64/07)⁹ entschieden, dass es für die Abgrenzung von Insolvenzforderungen und Masseverbindlichkeiten auf den Zeitpunkt der Vereinnahmung des Entgelts ankomme, weil nach der damaligen wie der heutigen Auffassung des V. Senats die vollständige Verwirklichung aller für die Entstehung der steuerrelevanten Tatbestände vor Insolvenzeröffnung erfüllt worden sein müssen, um die Umsatzsteuerforderung den Insolvenzforderungen zuzuordnen.

Zwingend erforderliches Merkmal für die Steuerentstehung ist bei der Ist-Besteuerung aber eben die Vereinnahmung des Entgelts.

Die Leistungserbringung allein reicht im Gegensatz zur Soll-Versteuerung bei der Ist-Besteuerung eben nicht. Demzufolge war vorliegend die Umsatzsteuer noch nicht entstanden, weil die Entgelteinnahme vor Insolvenzeröffnung nicht stattgefunden hatte. § 55 InsO verlangt für die Annahme einer Masseverbindlichkeit durchweg Handlungen des Insolvenzverwalters oder wenigstens den Umstand, dass die Masseverbindlichkeit durch die Verwaltung der Insolvenzmasse in irgendeiner Form entsteht.

Im folgenden Fall gibt es die Mahnung des Insolvenzverwalters auf Zahlung, worauf die Zahlung durch den Kunden erfolgt. Mit dieser Mahnung begründete der Insolvenzverwalter aber keine neue Verbindlichkeit, sondern er läuft lediglich einer bereits vor Insolvenz entstandenen Verbindlichkeit/Forderung nach.

4.2.2 Soll-Besteuerung

Nach § 13 Abs. 1 Nr. 1 Buchstabe a UStG entsteht die Umsatzsteuer bei der Berechnung nach vereinbarten Entgelten, also der Soll-Besteuerung gemäß § 16 Abs. 1 Satz 1 UStG, mit Ablauf des Voranmeldungszeitraums, indem die Leistungen ausgeführt worden sind. Durch sein Grundsatzurteil vom 9.12.2010 (Az. V R 22/10) hat der (für das Umsatzsteuerrecht zuständige und daher maßgebliche) V. Senat eine Konzeption geschaffen, die derzeit das gesamte Insolvenz-Umsatzsteuerrecht bestimmt. Die vom V. Senat entworfene Konstruktion ist folgende:

Im Fall der Soll-Besteuerung beruht die Masseverbindlichkeit auf § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO i. V. m. § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG. § 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG bestimmt: Ändert sich die Bemessungsgrundlage für einen steuerpflichtigen Umsatz, hat der Unternehmer, der diesen Umsatz ausgeführt hat, nach § 17 Abs. 1 Satz 1 UStG den dafür geschuldeten Steuerbetrag zu berichtigen. Diese Vorschrift gilt gemäß § 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG sinngemäß, wenn das vereinbarte Entgelt für eine steuerpflichtige Leistung uneinbringlich geworden ist. Wird das Entgelt – trotz angenommener Uneinbringlichkeit – nachträglich dennoch vereinnahmt, sind Steuerbetrag und Vorsteuerabzug erneut zu berichtigen. Uneinbringlichkeit im Sinne des § 17 UStG setzt nach ständiger BFH-Rechtsprechung¹⁰ voraus, dass

- der Anspruch auf Entrichtung des Entgelts nicht erfüllt wird und
- bei objektiver Betrachtung damit zu rechnen ist, dass der Leistende die Entgeltforderung (ganz oder teilweise) jedenfalls auf absehbare Zeit rechtlich oder tatsächlich nicht durchsetzen kann.

Im Fall der Eröffnung des Insolvenzverfahrens kann sich die fehlende Durchsetzbarkeit für den Leistenden aus Umständen ergeben, die in seiner Person oder in der Person des Leistungsempfängers begründet sind. Konkret: Wird über das Vermögen eines Unternehmers das Insolvenzverfahren eröffnet, tritt aus der Sicht des BFH hinsichtlich der noch nicht entrichteten Leistungsentgelte grundsätzlich Uneinbringlichkeit ein.

Für den BFH gilt nach ständiger Rechtsprechung¹¹: Hat der Unternehmer, über dessen Vermögen das Insolvenzverfahren eröffnet worden ist, eine Leistung vor Verfahrenseröffnung bezogen und das hierfür geschuldete Entgelt bis zu diesem Zeitpunkt nicht entrichtet, wird die der Umsatzsteuer unterliegende Entgeltforderung gegen ihn als Leistungsempfänger spätestens mit Verfahrenseröffnung ungeachtet eventueller quotaler Befriedigung uneinbringlich; bei einer nachträglichen Zahlung auf das uneinbringlich gewordene Entgelt ist der Umsatzsteuerbetrag nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG erneut zu berichtigen.

4.3 Umsatzsteuerliche Aufspaltung des Unternehmens durch den BFH

4.3.1 Grundlagen

Durch die Verfahrenseröffnung kommt es bei dem insolventen Unternehmen zu einer regelrechten Aufspaltung in mehrere Unternehmensteile, bei denen primär die Insolvenzmasse und das vom Insolvenzverwalter freigegebene Vermögen zu nennen ist. Es ist aber auch zu unterscheiden zwischen dem Unternehmen vor der Insolvenz und dem Unternehmen in der Insolvenz. Entsprechend dieser Regelung richtet sich die Rechtsprechung des V. Senats des Bundesfinanzhofs aus.

Die bei der Verfahrenseröffnung noch nicht vereinnahmten Entgelte aus Leistungen, die das Unternehmen vor Verfahrenseröffnung erbracht hatte, sind aus Rechtsgründen uneinbringlich, da der Entgeltanspruch ab der Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht mehr durch diesen Unternehmensteil vereinnahmt werden kann. Der Unter-

nehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes ist somit aus rechtlichen Gründen nicht mehr in der Lage, rechtswirksam Entgeltforderungen selbst zu vereinnahmen, da diese nunmehr an die Insolvenzmasse zu leisten sind.

Wird demnach die Entgeltforderung für vor Verfahrenseröffnung erbrachte Leistungen mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens uneinbringlich, begründet die spätere Entgeltvereinnahmung durch den Insolvenzverwalter eine erneute Berichtigung nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG. Diese Berichtigung ist nach § 17 Abs. 2 i. V. m. § 17 Abs. 1 Satz 7 UStG erst im Zeitpunkt der Vereinnahmung vom Insolvenzverwalter vorzunehmen. Die erste Steuerberichtigung aufgrund der Uneinbringlichkeit im vorinsolvenzrechtlichen Unternehmensteil und die zweite Steuerberichtigung aufgrund der Vereinnahmung führen somit im Gesamtergebnis zu einer zutreffenden Besteuerung des Gesamtunternehmens, d. h. des vorinsolvenzrechtlichen Unternehmensteils und des Unternehmensteils in der Insolvenz.

4.3.2 Auffassung der Finanzverwaltung

Die Finanzverwaltung übernimmt mit BMF-Schreiben vom 9.12.2011¹² die Rechtsprechung des V. Senats.

4.3.3 Ist diese Rechtsprechung auf die Insolvenz in Eigenverwaltung anwendbar?

Auch bei der Eigenverwaltung kommt es durch die Verfahrenseröffnung bei dem insolventen Unternehmen zu einer Aufspaltung mehrere Unternehmensteile, nämlich in die Insolvenzmasse und in das Unternehmen vor der Verfahrenseröffnung. Auch bei der Eigenverwaltung ist es so, dass das Unternehmen vor der Insolvenz mit demjenigen Unternehmen in der Insolvenz, das heißt der Insolvenzmasse, nicht identisch ist.

Es ist kein Unternehmen mehr, das dem Zugriff der Gläubiger wie jedes andere Unternehmen auch ausgesetzt ist, sondern nur noch dem Gesamtzugriff der Gläubiger. Dies unterscheidet das insolvente Unternehmen in Eigenverwaltung ganz maßgeblich von einem normalen Unternehmen mit allen Wettbewerbsrisiken und damit auch dem uneingeschränkten Gläubigerzugriff. Entsprechend der Logik der höchstrichterlichen Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs ist für das Unternehmen vor der Insolvenz der Entgeltanspruch auch als uneinbringlich anzusehen, denn das Unternehmen kann die Forderung nicht mehr einziehen.

Der Unternehmer, der den Umsatz getätigt hat, ist also wie bei einer Regelinsolvenz nicht mehr in der Lage, rechtswirksam Entgeltforderungen in seinem vorinsolvenzrechtlichen Unternehmensteil selbst zu vereinnahmen, da diese nunmehr in die Insolvenzmasse zu leisten sind. Wird die Entgeltforderung für vor Verfahrenseröffnung erbrachte Leistungen mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens uneinbringlich, begründet die spätere Entgeltvereinnahmung durch den Insolvenzverwalter eine erneute Berichtigung nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 2 UStG. Die Berichtigung ist nach § 17 Abs. 2 i. V. m. § 17 Abs. 1 Satz 7 UStG erst im Zeitpunkt der Vereinnahmung vom Insolvenzschuldner selbst (und nicht vom Insolvenzverwalter) vorzunehmen.

» 5. Leistungserbringung und Entgeltvereinnahmung während der vorläufigen schwachen Insolvenzverwaltung

5.1 Sachverhalt

Eine GmbH stellt am 1.4.2013 Insolvenzantrag. Am 1.4.2013 wird ein schwacher vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt. Am 10.4.2013 verkauft die Schuldnerin an einen Kunden eine Maschine und stellt

ihm sogleich eine Rechnung über 100.000 EUR zzgl. 19.000 EUR Umsatzsteuer aus. Die Maschine wird mit Zustimmung des vorläufigen Insolvenzverwalters auch sogleich an den Kunden geliefert. Der Kunde zahlt den vereinbarten Kaufpreis am 20.4.2013 an den vorläufigen Insolvenzverwalter. Am 1.6.2013 wird das Insolvenzverfahren eröffnet. Ist die Umsatzsteuer eine Masseverbindlichkeit?

5.2 Lösung unter Annahme einer Regelinsolvenz

Einschlägig ist hier § 55 Abs. 4 InsO. Nach dieser Vorschrift „gelten“ Verbindlichkeiten des Insolvenzschuldners aus dem Steuerschuldverhältnis, die von einem vorläufigen Insolvenzverwalter oder vom Schuldner mit Zustimmung eines vorläufigen Insolvenzverwalters begründet worden sind, nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens als Masseverbindlichkeiten.

Insoweit handelt es sich um Verbindlichkeiten, die während einer vorläufigen Insolvenzverwaltung begründet werden. Die Auslegung und damit die Anwendbarkeit der Vorschrift sind höchst umstritten. Masseverbindlichkeiten werden für die Finanzverwaltung nach § 55 Abs. 4 InsO begründet

- durch Handlungen des vorläufigen schwachen Insolvenzverwalters zum Beispiel durch Verwertung von Anlagevermögen durch den vorläufigen Insolvenzverwalter im Rahmen einer Einzelmächtigung oder durch Einziehung von Forderungen durch den vorläufigen schwachen Insolvenzverwalter.

- durch Handlungen des Insolvenzschuldners, die mit Zustimmung des schwachen vorläufigen Insolvenzverwalters erfolgen, zum Beispiel die Zustimmung zu Umsatzgeschäften. Die Zustimmung kann aktiv oder durch konkludentes Handeln erfolgen.

Soweit der schwache vorläufige Insolvenzverwalter ausdrücklich der Handlung des Insolvenzschuldners widersprochen hat, entstehen nach Auffassung der Finanzverwaltung keine Masseverbindlichkeiten nach § 55 Abs. 4 InsO.

5.3 Lösung für die Insolvenz in Eigenverwaltung

Es stellt sich die Frage, ob die Vorschrift des § 55 Abs. 4 InsO auf die Eigenverwaltung anwendbar ist. Ihrem Wortlaut nach stellt diese Vorschrift auf die Zustimmung des vorläufigen (schwachen) Insolvenzverwalters ab, den es in der Eigenverwaltung nicht gibt. Es gibt auch keine gesetzliche Norm, die für den Fall der vorläufigen Eigenverwaltung auf die unmittelbare Anwendbarkeit des § 55 Abs. 4 InsO verweist.

Infolgedessen kommt nur eine analoge Anwendbarkeit des § 55 Abs. 4 InsO in der Eigenverwaltung in Betracht. Ob eine solche Analogiefähigkeit überhaupt gegeben ist, hängt davon ab, ob vorliegend überhaupt eine sogenannte „planwidrige Regelungslücke“ im Gesetz vorliegt.

Der Bundesrat hatte im ESUG-Gesetzgebungsverfahren eine entsprechende Ergänzung für § 55 Abs. 4 InsO vorgeschlagen, die eine Anwendung der Vorschrift auf Fälle der vorläufigen Eigenverwaltung sicherstellen sollte.¹³ Die vom Bundesrat vorgeschlagene Änderung wurde jedoch in einer Stellungnahme der Bundesregierung mit dem Vorbehalt der weiteren Prüfung im Gesetzgebungsverfahren zurück-

9) BFH, Urteil v. 29.1.2009, V R 64/07, BFHE 224, 24 = BStBl II 2009, S. 682 = ZInsO 2009, 920.

10) Z. B. BFH, Urteil v. 20.7.2006, V R 13/04, BFHE 214, 471 = BStBl II 2007, S. 22 = DStR 2006, 1699 (BFH 20.7.2006, V R 13/04) LS 1.

11) BFH, Urteil v. 22.10.2009, V R 14/08, BFHE 227, 513 = ZInsO 2010, 487 LS 1 und 2.

12) BMF, Schreiben v. 9.12.2011, IV D 2 - S 7330/09/10001.

13) Stellungnahme des Bundesrats zum ESUG, BR-Drs. 127/11 (Beschluss) v. 15.4.2011.

gewiesen¹⁴. Trotz der somit erkannten Anwendungslücke wurde im Gesetzgebungsverfahren zum ESUG eine entsprechende Änderung nicht beschlossen. Daher liegt keine planwidrige Gesetzeslücke vor. Demzufolge ist § 55 Abs. 4 im eröffneten Eigenverwaltungsverfahren nicht analog anwendbar. Überdies ist aber die analoge Anwendung des § 55 Abs. 4 InsO auch deswegen ausgeschlossen, weil bei der vorläufigen Eigenverwaltung keine mit der vorläufigen Insolvenzverwaltung vergleichbare Interessenlage vorliegt. Die maßgebliche Stellung des vorläufigen (schwachen) Insolvenzverwalters ist mit der ungleich schwächeren Stellung des vorläufigen Sachwalters nicht vergleichbar. Im Fall der vorläufigen Eigenverwaltung besteht nämlich seitens des vorläufigen Sachwalters lediglich ein Zustimmungsrecht gemäß §§ 270a Abs. 1 Satz 2, 275 Abs. 1 InsO bei Verbindlichkeiten, die nicht zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb gehören, sowie ein ausdrückliches Widerspruchsrecht für solche Verbindlichkeiten, die zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb gehören. Es gibt aber eben kein ausdrückliches Zustimmungsbedürfnis zur Wirksamkeit der Handlung des Insolvenzschuldners. Bei der Regelinsolvenz sind Handlungen unter Widerspruch des vorläufigen schwachen Insolvenzverwalters zwar nach außen hin wirksam, nach innen aber eben nicht. Bei der Eigenverwaltung ist es hingegen so, dass entsprechende Handlungen des sich selbst verwaltenden Insolvenzschuldners in jedem Fall wirksam sind. § 55 Abs. 4 InsO ist deswegen auch wegen völlig verschiedener Voraussetzungen in den vorläufigen Eröffnungsverfahren nicht analog anwendbar.

» 6. Leistungserbringung vor Anordnung der vorläufigen Insolvenzverwaltung und Entgeltvereinnahmung während der vorläufigen schwachen Insolvenzverwaltung

6.1 Sachverhalt

Eine GmbH verkauft eine Maschine an einen Kunden, liefert diese sofort aus und stellt dem Kunden eine Rechnung über 100.000 EUR zzgl. 19.000 EUR Umsatzsteuer. Die GmbH stellt dann am 1.4.2013 Insolvenzantrag. Zu diesem Zeitpunkt hat der Kunde die Rechnung noch nicht beglichen. Am 1.4.2013 wird dann ein vorläufiger schwacher Insolvenzverwalter durch das Insolvenzgericht bestellt. Der Kunde zahlt die vereinbarten Beträge am 20.4.2013 an den Insolvenzverwalter. Am 1. Juni wird das Verfahren eröffnet.

6.2 Lösung unter Annahme einer Regelinsolvenz

Im Fall der Ist-Versteuerung führt die Vereinnahmung der Entgelte durch den schwachen vorläufigen Insolvenzverwalter im vorläufigen Verfahren mit dem Umstand der Eröffnung des Insolvenzverfahrens gemäß § 55 Abs. 4 InsO zu einer Entstehung von Masseverbindlichkeiten, denn mit der Ist-Versteuerung entsteht der Steueranspruch der Finanzverwaltung erst mit der Zahlung des Kunden, also mit der Vereinnahmung des umsatzsteuerpflichtigen Entgelts bei dem insolventen Schuldner. Beim starken vorläufigen Insolvenzverwalter gilt dies durch § 55 Abs. 2 InsO erst recht.

Bei der Soll-Versteuerung hingegen führt die bloße Vereinnahmung der Entgelte aus Umsätzen, die bereits vor dem Insolvenzeröffnungsverfahren getätigt wurden, durch den schwachen vorläufigen Insolvenzverwalter im vorläufigen Insolvenzverfahren nicht zu Masseverbindlichkeiten im Sinne des § 55 Abs. 4 InsO, weil der Steueranspruch bei der Soll-Versteuerung mit Ablauf des Voranmeldungszeitraums, in dem die Lieferung ausgeführt worden ist, bereits entstanden war und es im Zeitpunkt der Anordnung der vorläufigen Insolvenzverwaltung nicht mehr zu einer Berichtigung im Sinne von § 17 UStG kommen kann. Dies entspricht auch der Sichtweise der Finanzverwaltung.¹⁵

6.3 Lösung für die Annahme der vorläufigen Eigenverwaltung

Wegen der nicht möglichen analogen Anwendbarkeit des § 55 Abs. 4 InsO kommt man zu anderen Ergebnissen. In Bezug auf die Ist-Versteuerung entsteht die umsatzsteuerliche Verbindlichkeit zwar im Zeitpunkt des eröffneten Verfahrens und nicht bereits vor Insolvenzantrag, die Fiktionswirkung des § 55 Abs. 4 InsO tritt aber nicht ein. Die umsatzsteuerliche Verbindlichkeit wird also nicht Kraft gesetzlicher Fiktion Masseverbindlichkeit, sondern bleibt Insolvenzforderung. Dieses Ergebnis gilt erst recht unter Zugrundelegung der Soll-Versteuerung. Hier ist der Umsatz und die Umsatzsteuerabführungspflicht bereits vor Insolvenzantrag entstanden und daher ohnehin Insolvenzforderung des Finanzamts.

» 7. Leistungserbringung während des Eröffnungsverfahrens, Entgeltvereinnahmung nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens

7.1 Sachverhalt

Eine GmbH stellt am 1.4.2013 Insolvenzantrag. Am 1.4.2013 wird dann auch ein vorläufiger schwacher Insolvenzverwalter bestellt. Am 10.4.2013 verkauft die GmbH an einen Kunden eine Maschine, die auch sofort ausgeliefert wird und stellt dem Kunden sogleich eine Rechnung über 100.000 EUR zzgl. 19.000 EUR Umsatzsteuer. Am 1.6.2013 wird das Insolvenzverfahren eröffnet. Zu diesem Zeitpunkt ist die vorgenannte Umsatzsteuer aus dem Verkauf noch nicht an das Finanzamt abgeführt. Der Kunde zahlt die vereinbarten Beträge am 20.6.2013 an den Insolvenzverwalter.

7.2 Lösung für die Regelinsolvenz

Bei dieser Fallvariante ist § 55 Abs. 4 InsO einschlägig. Die Umsatzsteuerschuld ist nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens Masseverbindlichkeit. Rechtlich ist allerdings unklar, ob im Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung eine Berichtigung gemäß § 17 UStG entsprechend der Grundsatzentscheidung des BFH vom 9.12.2012 erfolgen muss. Nach Auffassung der Finanzverwaltung¹⁶ ist eine Berichtigung im Eröffnungszeitpunkt nicht vorzunehmen.

Denn Umsatzsteuerverbindlichkeiten nach § 55 Abs. 4 InsO, bei denen das Entgelt im Fall der Soll-Versteuerung zum Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung noch nicht vereinnahmt wurde, sind nicht nach § 17 Abs. 2 Nr. 1 Satz 1 UStG i. V. m. § 17 Abs. 1 Satz 1 UStG zu berichtigen, weil diese Umsatzsteuerbeträge durch den Unternehmensteil „Insolvenzmasse“ begründet sind und daher auch aus der Insolvenzmasse zu entrichten sind. Da insoweit kein Wechsel des umsatzsteuerlich leistenden Unternehmensteils „Insolvenzmasse“ vorliege, ist auch keine Berichtigung durchzuführen.

7.3 Lösung für die Eigenverwaltung

Auch bei der Eigenverwaltung gibt es zum einen die aufzuspaltenden Unternehmensteile (Unternehmen vor der Insolvenz und



RA Frank Thiele

ist seit Jahrzehnten als Legal Interim Manager/ CRO in Unternehmen tätig und hat hierzu zahlreiche Aufsätze, Abhandlungen und Bücher veröffentlicht. In fachlicher Arbeitsgemeinschaft mit Steuerberatern berät er Unternehmen in der Krise.

Insolvenzmasse) und zum anderen damit eine entsprechende nicht erforderliche Berichtigungspflicht nach § 17 UStG. Da § 55 Abs. 4 InsO aber noch nicht einmal analog auf die vorläufige Eigenverwaltung anwendbar ist, kann die Fiktionswirkung des § 55 Abs. 4 InsO bei der vorläufigen Eigenverwaltung nicht eintreten. D. h. die in der Eröffnungsphase begründeten umsatzsteuerlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt „gelten“ nicht als Masseverbindlichkeiten, sondern bleiben Insolvenzforderungen, die nur mit einer Quote zu befriedigen sind. Demzufolge sind die Umsatzsteuerverbindlichkeiten nach diesseitiger Ansicht auch rechtlich nicht wie sonstige Masseverbindlichkeiten unverzüglich abzuführen.

7.4 Wichtiger Hinweis

Diese rechtliche Empfehlung ist unverbindlich, weil sie, obwohl rechtlich schlüssig, von der Finanzverwaltung (wohl) nicht geteilt wird, wie dem Verfasser aus verschiedenen Praxisfällen bekannt geworden ist. Als gangbaren sicheren Weg für den Geschäftsführer wird empfohlen, die Umsatzsteuer gegenüber dem Finanzamt unter dem Vorbehalt der Anfechtbarkeit abzuführen und hierfür zunächst einmal mit dem vorläufigen Sachwalter abzusprechen, die Anfechtungsklage gegen die Finanzverwaltung im eröffneten Eigenverwaltungsverfahren als endgültige Sachwalter zu führen.

» 8. Haftung der Geschäftsführung für die Umsatzsteuer in der vorläufigen Eigenverwaltung

Durch die mittlerweile zu verzeichnende Zunahme der beantragten Eigenverwaltungsverfahren stellt sich vermehrt auch die Frage der Haftbarkeit der jeweiligen mit der Eigenverwaltung betrauten Geschäftsleitung eines insolventen Unternehmens für die Abführung der Umsatzsteuer. Entscheidend für die Berechtigung dieser Diskussion ist der Umstand, dass die Tatsache der Insolvenzantragstellung bei vorläufiger Eigenverwaltung – im Gegensatz zur Regelsolvenz – eben nicht veröffentlicht wird und die ahnungslosen Lieferanten als Gläubiger zunehmend mit Strafanzeigen reagieren können, wenn ihre Forderungen aus der vorläufigen Eigenverwaltung als Insolvenzforderungen offen bleiben, ohne dass die Gläubiger von dem laufenden Verfahren zuvor erfahren hatten und demzufolge gar nicht entscheiden konnten, ob sie weiterhin mit diesem Unternehmen zusammenarbeiten oder nicht.

Der an die Stelle des vorläufigen Insolvenzverwalters tretende vorläufige Sachwalter ist kein Haftungsträger für die Finanzverwaltung, da er kein Vermögensverwalter im Sinne des § 34 Abs. 3 AO ist.¹⁷ Für die Finanzverwaltung kommt daher die Haftung der Geschäftsführung als gesetzliche Vertreter des schuldnerischen Unternehmens gemäß §§ 69, 34 AO in Betracht. Bei dieser Vertreterhaftung kommt es darauf an, ob die Geschäftsführung ihre steuerlichen Pflichten verletzt hat. Zuvor ist darauf hinzuweisen, dass nach wohl herrschender Auffassung¹⁸ eine Geschäftsführung einer Schuldnerin in der Eigenverwaltung praktisch wie ein Insolvenzverwalter und damit als Amtswalter innerhalb der gesetzlich geregelten Rechte und Pflichten handelt. Da die Geschäftsführung in der vorläufigen Eigenverwaltung anstelle eines vorläufigen Insolvenzverwalters handelt, hat sie in der Eigenverwaltung auch die grundsätzlichen Pflichten wie ein Insolvenzverwalter im Insolvenzverfahren zu beachten.

Hieraus wird ersichtlich, dass eine Geschäftsführung Forderungen einzelner Gläubiger, wie dies die Rechtsprechung für den Insolvenzverwalter¹⁹ festgestellt hat, nur erfüllen und somit das Schuldnervermögen nur vermindern darf, wenn dies im Einzelfall zur Erfüllung der ihr obliegenden Aufgaben, etwa zur Fortführung des Schuldne-

runternehmens, im Interesse der Gläubigergesamtheit erforderlich oder wenigstens zweckmäßig erscheint. Deshalb gilt auch für die Geschäftsführung im gesamten Insolvenzverfahren eine Massesicherungspflicht, die von der Rechtsprechung²⁰ aus § 64 Abs. 2 Satz 1 GmbHG und nunmehr aus § 15a InsO hergeleitet wird.

Deshalb hat sich die Geschäftsführung aufgrund der vorgenannten Vorschriften an diesem Ziel auch im vorläufigen Eigenverwaltungsverfahren nach Maßgabe der Verhaltenspflichten eines vorläufigen Insolvenzverwalters zu orientieren.²¹

Die Zahlung von Umsatzsteuer im Insolvenzeröffnungsverfahren für die Eigenverwaltung, die nur eine Insolvenzforderung darstellt, liegt aber keinesfalls im Interesse der Gläubigergemeinschaft.²²

Die Geschäftsführung einer Insolvenzschuldnerin ist zwar auch zur Erfüllung ihrer steuerlichen Pflichten verpflichtet, jedoch könnten diese im konkreten Insolvenzverfahren gegenüber der überragenden Massesicherungspflicht zurücktreten.²³ Man kann zu diesem Ergebnis kommen, wenn man die vorerwähnte, ablehnende, Stellungnahme der Bundesregierung gegenüber der Initiative des Bundesrats auf Ergänzung des § 55 Abs. 4 InsO berücksichtigt, die nur den Schluss zulässt, dass die Bundesregierung und hernach der Bundestag als Gesetzgeber eine entsprechende Angleichung dieser Vorschrift für die Eigenverwaltung nicht wollte. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass Geschäftsführern nicht geraten werden kann, in der vorläufigen Eigenverwaltung die vereinnahmte Umsatzsteuer ohne Absprache mit den Beteiligten nicht abzuführen. Die Möglichkeiten, die sich für den Geschäftsführer ergeben, sind folgende:

- Rücksprache mit dem Sachgebietsleiter des zuständigen Finanzamts
- Einholung einer verbindlichen Auskunft nach § 89 AO
- Absprache mit dem vorläufigen Sachwalter zu dessen Bereitschaft, nach Insolvenzeröffnung eventuell wegen abgeführter Umsatzsteuer gegen die Finanzverwaltung Anfechtungsklage zu führen
- Genehmigung der Zahlung der Umsatzsteuer durch den vorläufigen Gläubigerausschuss

Sofern dann ein Geschäftsführer die Umsatzsteuer abführt, dürfte er sich im Sinne der allgemeinen Haftungsregelungen wie ein ordentlicher Geschäftsleiter verhalten haben und eine Haftung käme kaum noch in Betracht. Die unklare Rechtslage lässt derzeit keine andere Empfehlung zu.

14) BT-Drs. 17/5712 v. 4.5.2011, S. 111 f.

15) BMF, Verwaltungsanweisung v. 17.1.2012, IV A 3 - S 0550/10/10020 - 05, BStBl I 2012, S. 120 Rn. 18.

16) BMF, Verwaltungsanweisung v. 17.1.2012, IV A 3 - S 0550/10/10020 - 05, BStBl I 2012, S. 120 Rn. 14.

17) Bereits ein schwacher vorläufiger Insolvenzverwalter ist kein Vermögensverwalter i. S. von § 34 Abs. 3 AO, vgl. Rüsken, in Klein, AO, 11. Aufl. 2012, § 34 Rn. 23. A maiore ad minus muss dies auch für den vorläufigen Sachwalter gelten, der im Vergleich dazu noch geringere Handlungs- und Eingriffsmöglichkeiten hat.

18) Buchalik in Haarmeyer, Wutzke, Förster Präsenzkomentar zur Insolvenzordnung, § 270 Rn. 17 mit weiteren Nachweisen.

19) BGH v. 4. 11. 2004, IX ZR 82/03, BeckRS 2004, 12104, u. Verw. auf BGH v. 11. 6. 1992, IX ZR 255/91, BGHZ 118, 374, NJW 1992, 2483; v. 14. 12. 2000, IX ZB 105/00, BGHZ 146, 165, NJW 2001, 1496.

20) § 64 Abs. 2 Satz 1 GmbHG

21) So auch Hobelsberger: Umsatzsteuerpflicht und -haftung in der vorläufigen Eigenverwaltung, DStR 2013, 2545 ff., 2549.

22) So auch Kahlert, ZIP 2012, 2089; Farr, DStR 2007, 706, ihm folgend Hobelsberger: Umsatzsteuerpflicht und -haftung in der vorläufigen Eigenverwaltung, DStR 2013, 2545 ff., 2549.

23) Hobelsberger: Umsatzsteuerpflicht und -haftung in der vorläufigen Eigenverwaltung, DStR 2013, 2545 ff., 2549.

» Dipl.-Finw. Gerhard Bruschke, Möhnese

Verspätungszuschläge vermeiden

Alljährlich stellt sich für die steuerlichen Berater und deren Mandanten ein besonderes Problem: die durch Überschreiten der Abgabefristen für Steuererklärungen ausgelösten und sehr ärgerlichen Verspätungszuschläge. In diesem Bereich stehen sich häufig die Anforderungen der Finanzverwaltung und die Möglichkeiten der Beratung diametral gegenüber. Ein Dilemma, das in der Praxis kaum zu lösen ist und bei Mandanten und Berater regelmäßig Frust auslöst. Trotz intensiver Arbeit, Überstunden und Personalverstärkungen gelingt es nicht, alle Steuererklärungen fristgerecht fertigzustellen. Ist die Schuld für die Fristversäumnis beim Berater zu sehen, wird der Mandant im Regelfall auch noch erwarten, dass die Zuschläge durch den Steuerberater übernommen werden.

» 1. Die Ausgangslage

Nach § 149 Abs. 2 AO sind Steuererklärungen im Regelfall innerhalb von fünf Monaten nach Ablauf des entsprechenden Veranlagungszeitraums bei den zuständigen Finanzämtern abzugeben. Durch die Vorschrift werden vor allem Einkommensteuer-, Körperschaftsteuer-, Gewerbesteuer- und Umsatzsteuererklärungen erfasst. Eingeschlossen sind allerdings auch diverse Erklärungen zur gesonderten und einheitlichen Feststellung von Besteuerungsgrundlagen. Für Steuerpflichtige mit Gewinnen aus Land- und Forstwirtschaft, die das Ergebnis aufgrund eines abweichenden Wirtschaftsjahres ermitteln, gelten Sonderregelungen.¹

Die gesetzliche Regelung wird alljährlich durch gleichlautende Erlasse der obersten Finanzbehörden der Länder begleitet. In diesen sogenannten Fristenerlassen² sind Sonderregelungen für steuerlich beratene Personen und Körperschaften enthalten. Diese müssen ihre Steuererklärungen bis zum 31.12. des jeweiligen Jahres abgeben, wobei davon ausgegangen wird, dass die Erklärungen laufend fertiggestellt und nach Fertigstellung unverzüglich eingereicht werden. Aufgrund begründeter Einzelfälle ist ausnahmsweise eine Fristverlängerung bis zum 28.2. des übernächsten Jahres³ möglich. Die Fristenerlasse werden in den einzelnen Bundesländern mit unterschiedlicher Intensität angewandt. Teilweise gibt es auch Sonderregelungen, die eine generelle Fristverlängerung bis zum 28.2. des übernächsten Jahres beinhalten, wenn der jeweilige Berater zu bestimmten Stichtagen bestimmte Abgabequoten erreicht hat⁴.

Parallel zur Fristverlängerung bleibt es den Finanzämtern vorbehalten, Erklärungen mit einer angemessenen Frist für einen Zeitpunkt vor Ablauf der allgemein verlängerten Frist anzufordern. Diese Vorabanforderungen stehen im Ermessen des jeweiligen Finanzamts und sollen regelmäßig nur unter bestimmten Voraussetzungen erfolgen. Diese bestehen z. B. in einer vorangegangenen Verspätung oder erwarteten hohen Abschlusszahlungen. Ein Grund kann auch die Arbeitslage der Finanzämter sein. Werden Steuererklärungen nicht oder verspätet abgegeben, ist dies regelmäßig ein Grund für die Finanzbehörden, Verspätungszuschläge (§ 152 AO) festzusetzen.⁵

» 2. Verspätungsfolgen

In den Fällen, in denen die gesetzlich vorgeschriebene Steuererklärung nicht oder nicht rechtzeitig eingeht, kann das entsprechende Verhalten des Steuerpflichtigen durch die Behörde über einen Verspätungszuschlag sanktioniert werden. Die rechtlichen Grundlagen dafür finden sich in § 152 AO. Danach ist der Zuschlag von der Höhe her begrenzt. Er darf maximal zehn Prozent der festgesetzten Steuer und höchstens 25.000 EUR betragen. Allerdings kommt ein Verspätungszuschlag von mehr als 5.000 EUR nur in den Fällen in Betracht, in denen der durch die verspätete Abgabe der Erklärung entstandene Zinsvorteil ansonsten nicht ausreichend abgeschöpft werden kann.⁶ In der Praxis der Finanzämter bestimmt sich der festgesetzte Betrag in der Regel nach der Dauer der Fristversäumnis und der Höhe der festzusetzenden Steuer. Dabei wird allerdings das Ergebnis der Veranlagung insoweit berücksichtigt, als auch der errechnete Nachzahlungsbetrag Eingang in die Berechnung findet. Darüber hinaus soll der Zuschlag die durch die verspätete Abgabe gezogenen Vorteile abgelten und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen berücksichtigen. Bei Erstattungsfällen wird in der Regel nur ein geringfügiger Betrag von 25 EUR festgesetzt.

Insbesondere die Festsetzung bei Erstattungsfällen basiert auf der Überlegung, dass mit dem Verspätungszuschlag zweierlei Ziele verfolgt werden. Auf der einen Seite soll das bisherige Abgabeverhalten sanktioniert und auf der anderen Seite ein Anreiz zum künftigen gesetzeskonformen Abgabeverhalten gegeben werden. Beruht die Erstattung jedoch letztlich auf einer Steuerfestsetzung von 0 EUR, so ist die Festsetzung eines Verspätungszuschlags allerdings von Gesetzes wegen ausgeschlossen.⁷

» 3. Verzicht auf eine Festsetzung

Ein Verspätungszuschlag ist nicht festzusetzen, wenn die verspätete Abgabe der Steuererklärung entschuldbar erscheint. Das ist immer dann der Fall, wenn der Steuerpflichtige durch einen unerwarteten Schicksalsschlag in seinem persönlichen Umfeld seine Pflichten nicht rechtzeitig erfüllen konnte. Derartige Schicksalsschläge können z. B. eine nicht vorhersehbare schwere Erkrankung, der Tod eines nahen

Angehörigen⁸ oder nicht schuldhaft verursachte Vermögensschäden z. B. durch Feuer, Hochwasser oder orkanartigen Wind sein. Weitere Voraussetzung ist allerdings, dass diese Schicksalsschläge noch vor Ablauf der geltenden Steuererklärungsfrist eingetreten sind.

Auch schwere Naturereignisse können eine Fristversäumnis entschuldbar erscheinen lassen. In diesen Fällen reagiert die Finanzverwaltung in der Regel auch durch einen allgemeinen Erlass, in dem die steuerlichen Folgen eines derartigen Ereignisses unter Billigkeitsgesichtspunkten näher geregelt werden⁹. Zu beachten ist allerdings, dass sich alle vorgenannten Entschuldigungsgründe natürlich in ihrer Wirkung mit der zeitlichen Entfernung zum Ereignis stark abschwächen.

Bei erstmaligen Verspätungen verzichten die Finanzämter ebenfalls in der Regel auf die Festsetzung eines Verspätungszuschlags und belassen es bei einem Hinweis im entsprechenden Bescheid. Dies gilt allerdings zumindest dann nicht, wenn der Steuerpflichtige auf die diversen Erinnerungen der Behörde nicht reagiert und diese letztendlich gestützt auf § 162 AO eine Schätzung der Besteuerungsgrundlagen durchführt.

Kein hinreichender Grund für einen Verzicht liegt in den Fällen vor, in denen die Verspätung durch den steuerlichen Berater zu vertreten ist. Personalmangel, EDV-Probleme und die zeitaufwendige Umstellung auf andere Systeme werden ebenso wenig als Grund akzeptiert, wie Krankheitsfälle oder Schwangerschaften bei den Mitarbeitern, fehlendes Personal oder notwendige Fortbildungsmaßnahmen.

Die verspätete Bearbeitung einer Steuererklärung, die ihrerseits erheblich zu spät bei der Behörde eingegangen ist, hat grundsätzlich keine Auswirkungen auf die Festsetzung eines Verspätungszuschlags. Wie der BFH wiederholt festgestellt hat, gehört das Verhalten des Finanzamts nicht zu den in § 152 Abs. 2 AO ausdrücklich genannten Kriterien und hat daher keinen besonderen Einfluss auf die Festsetzung eines Verspätungszuschlags.¹⁰

» 4. Bemessung eines Verspätungszuschlags

Grundsätzlich ist die Festsetzung eines Verspätungszuschlags in das Ermessen des jeweiligen Finanzamts gestellt, wobei natürlich die rechtlichen Vorgaben des § 152 AO zu beachten sind. Zudem bestehen in vielen Finanzämtern interne Regelungen, die es auch zu beachten gilt.¹¹

1) Auf diese Sonderregeln wird im Folgenden nicht eingegangen.
2) Vgl. für den VZ 2012: Erlass v. 2.1.2013, BStBl I 2013, 66; für den VZ 2013: Erlass v. 2.1.2014, BStBl I 2014, 64.
3) Für den VZ 2012 endete diese Frist somit am 28.2.2014.
4) Kontingentierungsmodell.
5) Ausführlich dazu Bruschke, Der Verspätungszuschlag als Druckmittel eigener Art, DStR 2009, 1791.
6) Vgl. AEAO zu § 152 Nr. 6, BStBl I 2014, 290.
7) BFH v. 26.6.2002, IV R 63/00, BStBl II 2002, 679.
8) Hier kommen regelmäßig nur Angehörige in Betracht, die in gerader Linie mit dem Steuerpflichtigen verwandt sind. Das gilt auch für Verlobte, Ehegatten und ggf. Pflegekinder, soweit sie als Angehörige i. S. des § 15 AO anzusehen sind.
9) Z. B. Erlass v. 21.6.2013 zum Hochwasser 2013, BStBl I 2013, 769.
10) Vgl. BFH v. 19.6.2001, X R 83/98, BStBl II 2001, 618 und BFH v. 26.9.2001, IV R 29/00, BStBl II 2002, 120. Kritisch dazu Seer in Tipke/Lang, Steuerrecht, 21. Aufl. § 21 Rz. 188.
11) Vgl. z. B. Erlass des FinMin NRW v. 25.8.2011, S 0323, zur Festsetzung von Verspätungszuschlägen im Veranlagungsverfahren.
12) BFH v. 26.4.1989, I R 10/85, BStBl II 1989, 693.
13) BFH v. 11.6.1997, X R 14/95, BStBl II 1997, 642.
14) Vgl. BFH v. 14.6.2000, X R 56/98, BStBl II 2001, 60.
15) BFH v. 14.4.2011, V B 100/10, BFH/NV 2011, 1288.
16) BFH v. 19.11.2013, XI B 50/13, BFH/NV 2014, 295.

Nach der gesetzlichen Vorgabe sind bei der Bemessung des Verspätungszuschlags neben seinem Zweck, den Steuerpflichtigen zur rechtzeitigen Abgabe der Steuererklärung anzuhalten,

- die Dauer der Fristüberschreitung,
- die Höhe des sich aus der Steuerfestsetzung ergebenden Zahlungsanspruchs,
- die aus der verspäteten Abgabe der Steuererklärung gezogenen Vorteile
- sowie das Verschulden und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen

zu berücksichtigen. Das Für und Wider dieser Kriterien ist gegeneinander abzuwägen.¹²

Die vorgenannten Kriterien sind grundsätzlich gleichwertig. Allerdings sind sie nach den Umständen des Einzelfalls zu gewichten und können daher die Höhe des Zuschlags in unterschiedlicher Weise beeinflussen. Das bedeutet, dass ein Merkmal durchaus stärker als ein anderes hervortreten kann oder auch ganz ohne Auswirkung auf die Bemessung des Zuschlags bleibt.¹³

Die Rechtsprechung¹⁴ hat dazu einige Kriterien herausgearbeitet, die letztlich bei der Bemessung des Verspätungszuschlags einen weiten Ermessensspielraum lassen. Danach ist es nicht ermessensfehlerhaft, wenn die Höhe des Verspätungszuschlags den durch die verspätete Abgabe der Erklärung gezogenen Vorteil erheblich übersteigt. Da die Bemessung des Zuschlags nicht durch das Maß des gezogenen Vorteils begrenzt wird, kommt es auch nicht entscheidend darauf an, ob und in welcher Höhe letztlich ein Zinsvorteil erzielt wurde. Allerdings ist bei der Beurteilung der Frage, welche Vorteile der Steuerpflichtige aus der verspäteten oder unterlassenen Abgabe der Steuererklärung gezogen hat, zu berücksichtigen, dass Zinsvorteile bereits durch Zinsen nach § 233a teilweise ausgeglichen sein können.

Ein Verspätungszuschlag kann auch festgesetzt werden, obwohl es aufgrund von Anrechnungsbeträgen zu einer Erstattung gekommen ist oder wenn ein oder zwei der in § 152 Abs. 2 Satz 2 AO genannten und in jedem Fall zu prüfenden Voraussetzungen nicht erfüllt sind. Zudem ist es in schweren Fällen (z. B. bei erheblicher Fristüberschreitung, schwerwiegendem Verschulden und hoher Steuerfestsetzung) nicht ermessensfehlerhaft, den Verspätungszuschlag so zu bemessen, dass er als angemessene Sanktion wirkt.

Die Rechtsprechung hat daher wiederholt festgestellt, dass bei der Festsetzung eines Verspätungszuschlags zwar der Höhe des sich aus der Steuerfestsetzung ergebenden Zahlungsanspruchs hinreichende Beachtung geschenkt werden muss, dass daraus aber nicht abzuleiten ist, dass der Verspätungszuschlag in einem prozentualen Verhältnis zur Abschlusszahlung stehen muss. Vielmehr können die besonderen Umstände des Einzelfalls auch einen die Abschlusszahlung übersteigenden Verspätungszuschlag rechtfertigen.¹⁵

Zu beachten ist, dass bei verspäteter Abgabe der Umsatzsteuerjahreserklärung der Verspätungszuschlag nicht nach Maßgabe des Unterschiedsbetrags i. S. von § 18 Abs. 4 UStG, sondern auf der Grundlage der festgesetzten Umsatzsteuer für das Kalenderjahr festzusetzen ist.¹⁶

» 5. Die Bekanntgabe der Festsetzung

Die Festsetzung des Verspätungszuschlags erfolgt grundsätzlich gegenüber dem Steuerpflichtigen, der zur Abgabe der Steuererklärung verpflichtet ist. Bei natürlichen Personen dürfte das im Regelfall unproblematisch sein. Bei juristischen Personen stellt sich allerdings schon die Frage, wer letztlich z. B. für die GmbH erklärungs-pflichtig ist. Hier geht die Finanzverwaltung generell davon aus, dass die Festsetzung sich gegen die juristische Person als solche richten muss

und daher auch z. B. gegen die GmbH festzusetzen ist.¹⁷ Eine Festsetzung gegen Vertreter (§§ 34, 35 AO) kommt nur in Ausnahmefällen in Betracht.

Anders sieht die Sache bei Personengesellschaften aus. Hier übt das Finanzamt sein Auswahlermessen bei der Frage, gegen wen ein Verspätungszuschlag bei verspäteter Abgabe einer Feststellungserklärung festgesetzt werden soll, regelmäßig fehlerfrei aus, wenn sich die Festsetzung gegen eine in § 34 AO genannte Person oder gegen einen Empfangsbevollmächtigten richtet.¹⁸

Der Verspätungszuschlag ist nach § 152 Abs. 3 AO im Allgemeinen mit der Steuer oder dem Steuermessbetrag festzusetzen. Von diesem Grundsatz darf nur in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden.¹⁹ Allerdings lässt die Rechtsprechung wohl generell eine nachträgliche Festsetzung innerhalb der Frist von einem Jahr zu.²⁰

» 6. Die Vermeidung von Verspätungszuschlägen

Wie bereits zu Beginn dieses Beitrags ausgeführt, stellen die Anforderungen aus den jährlichen Fristenerlassen die steuerlichen Berater vor fast unlösbare Probleme. Außer der Lösung, alle Steuererklärungen fristgerecht abzugeben, gibt es leider kein allgemein gültiges Konzept, Verspätungszuschläge zu vermeiden. Es empfiehlt sich, die Mandanten frühzeitig darauf hinzuweisen, dass Steuererklärungen innerhalb einer bestimmten Frist abzugeben sind und diese Aufgabe durch den Steuerberater nur dann erfüllt werden kann, wenn ihm auch die entsprechenden Unterlagen rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden.

Lässt sich eine verspätete Abgabe nicht vermeiden und handelt es sich um einen insgesamt säumigen Steuerpflichtigen, gibt es letztlich nur eine Möglichkeit, den Zuschlag zu vermeiden. Die rückständige Erklärung muss zusammen mit der Steuererklärung des Folgejahres, die dann ja regelmäßig auch bereits erstellt werden kann, abgegeben werden. In diesem Fall entfällt regelmäßig der Zweck des Verspätungszuschlags, der ja im Wesentlichen darin besteht, den Steuerbürger künftig zu einem gesetzeskonformen Verhalten zu bewegen. In allen anderen Fällen sollte man sich auf Schadensbegrenzung beschränken und vielleicht in einem Begleitschreiben zur Steuererklärung auf besondere Umstände hinweisen, die die fristgerechte Abgabe verhindert haben. Insbesondere bei betragsmäßig geringeren Zuschlägen könnte damit sogar der vollständige Verzicht auf die Festsetzung eines Zuschlags erreicht werden, weil der zuständige Bearbeiter hier die Höhe des Zuschlags in eine Relation zu dem durch ein anschließendes Rechtsbehelfsverfahren ausgelösten Aufwand der Behörde setzt.

Anzuraten bleibt auch der Weg über Einzelfristverlängerungsanträge. Da den steuerlichen Beratern aufgrund der Fristenerlasse regelmäßig eine Abgabefrist zum 31.12. des Folgejahres eingeräumt wird, sollte man spätestens im Dezember rekapitulieren, welche Steuererklä-

rungen nicht rechtzeitig erstellt werden können und in diesen Fällen über Einzelfristverlängerungsanträge tätig werden. Diese Möglichkeiten sehen die Fristenerlasse ausdrücklich vor. Die Finanzämter beschränken eine positive Entscheidung jedoch grundsätzlich auf Ausnahmefälle, wobei diese Ausnahmefälle regelmäßig auch zu einem Verzicht auf die Festsetzung von Verspätungszuschlägen führen (siehe dazu unter 3.).

» 7. Rechtsbehelfsverfahren

Da es sich bei der Festsetzung eines Verspätungszuschlags um einen eigenständigen Verwaltungsakt handelt, ist selbstverständlich auch die Einlegung eines Einspruchs möglich. Im Rahmen des Einspruchsverfahrens sollte allerdings detailliert dargelegt werden, aus welchen besonderen Gründen der Zuschlag angegriffen wird. Diese Gründe werden sich im Regelfall nicht auf die Festsetzung an sich, sondern vielmehr auf die Höhe des Zuschlags beziehen. Dem Grunde nach lässt sich ein Verspätungszuschlag nämlich immer begründen; dazu bedarf es lediglich der Tatsache, dass die Steuererklärung nach Ablauf der gewährten Fristen bei der Behörde eingegangen ist. Das gilt erst recht in den Fällen, in denen die Behörde bereits eine Schätzung der Besteuerungsgrundlagen durchgeführt hat.

Bei der Höhe des Zuschlags befindet man sich allerdings bereits auf der zweiten Stufe der Ermessensausübung. Hier müssen die im § 152 Abs. 2 AO benannten Kriterien im Einzelnen abgeprüft und gewichtet werden. Letztlich kann man in diesem Bereich durchaus Abwägungsfehler beanstanden, zumal die Begründung im Festsetzungsbescheid im Regelfall nur aus einem Satz besteht. Das Finanzamt wird dann allerdings im Rahmen der Einspruchsbearbeitung den Verwaltungsakt entsprechend ergänzen, in der Einspruchsentscheidung entsprechende Ausführungen zum Ermessen machen und den möglichen Fehler damit über § 126 Abs. 1 Nr. 2 AO korrigieren.

Noch schwieriger wird die Sach- und Rechtslage, wenn der Mandant verlangt, dass gegen eine ablehnende Einspruchsentscheidung Klage vor dem zuständigen Finanzgericht erhoben wird. Bei diesem Verfahrensgang ist dann § 102 FGO zu beachten. Hiernach kann das Finanzgericht bei Verfahren gegen Ermessensentscheidungen des Finanzamts den Verwaltungsakt nur eingeschränkt überprüfen. Diese Überprüfung bezieht sich nur auf die Frage, ob sich die Behörde innerhalb des ihr eingeräumten Ermessensspielraums bewegt hat. Erfolgsaussichten bestehen folglich nur dann, wenn das Finanzgericht einen Ermessensfehlergebrauch des Finanzamts erkennt.

» 8. Änderung außerhalb eines Rechtsbehelfsverfahrens

Der Verspätungszuschlag ist eine Nebenleistung zur Steuer i. S. d. § 3 Abs. 4 AO. Als solche unterliegt er den normalen Regelungen der AO. Folglich kann er, sofern eine entsprechende Berichtigungsvorschrift vorliegt, geändert oder aufgehoben werden. Ebenso ist ein Erlass nach § 227 AO möglich. In der Praxis stößt man hier jedoch schnell an Grenzen.

Der Erlass wird in vielen Fällen schon daran scheitern, dass der Steuerbürger als nicht erlasswürdig einzustufen ist, da er seine steuerlichen Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß erfüllt hat. Zudem dürfte ein festgesetzter Verspätungszuschlag keine Existenzgefährdung auslösen, da ja bereits bei der Festsetzung die Leistungsfähigkeit zu berücksichtigen war (siehe dazu unter 4.).

Als Berichtigungsvorschrift kommen hier die Regelungen der §§ 130, 131 AO in Betracht. Einschlägig dürfte hier regelmäßig § 130 AO sein, der die Rücknahme eines rechtmäßigen Verwaltungsakts regelt. Dabei kommt die Vorschrift im Wesentlichen dann zur Anwendung,



Dipl.-Finw. Gerhard Bruscke

ist als Sachgebietsleiter in einem westfälischen Finanzamt tätig. Er ist bereits durch viele steuerrechtliche Veröffentlichungen in Erscheinung getreten und unter anderem als Autor für den Bewertungskommentar „Gürsching/Stenger“ tätig.

wenn die als Basis für den Zuschlag dienende Steuer nach der erstmaligen Festsetzung herabgesetzt wird.

Da es sich beim Verspätungszuschlag um eine Ermessensentscheidung handelt, sind die Voraussetzungen für die Festsetzung letztlich bei jeder Neufestsetzung der Steuer zu prüfen.

Wird ein Verspätungszuschlag in einen geänderten Bescheid unverändert übernommen, obwohl sich die Grundlagen der Festsetzung geändert haben, kann sich ein isolierter Einspruch gegen die Festsetzung des Verspätungszuschlags aufdrängen. Die Anfechtungsbeschränkung des § 351 Abs. 1 AO kommt in diesen Fällen nicht zur Anwendung.²¹

Bei Schätzungsbescheiden führt jedoch die Herabsetzung der Steuer nach Abgabe der Steuererklärung nicht quasi automatisch auch zu einer Verminderung des Verspätungszuschlags. Hier müssen vielmehr die über § 152 AO vorgegebenen Kriterien auf die neu festzusetzende Steuer angewandt werden.

Das bedeutet dann, dass der möglicherweise geringeren Steuerschuld eine längere Fristüberschreitung zugrunde liegt. Zudem wird man hier auch mit einer Ausübung des Ermessens an der oberen Grenze des Spielraums rechnen müssen. Ein Angriffspunkt ergäbe sich hier nur bei einer erkennbaren Ermessensüberschreitung.

» 9. Fazit

Letztlich können Verspätungszuschläge nur durch eine fristgerechte Abgabe der Steuerklärungen vermieden werden. Gründe, die die Behörde zu einem Verzicht auf die Festsetzung veranlassen können, sind regelmäßig nur in der Sphäre des Steuerbürgers zu suchen. Die allgemeinen Erschwernisse, die sich beim Steuerberater selbst ergeben, werden hier grundsätzlich nicht berücksichtigt.

Festgesetzte Verspätungszuschläge können mit dem Einspruch angefochten werden. Die Erfolgsaussichten eines entsprechenden Rechtsbehelfs sind jedoch gering, da nur in den seltensten Fällen nachzuweisen ist, dass die Behörde bei der Festsetzung ihren Ermessensspielraum überschritten hat. Noch problematischer ist hier der Gang zum Finanzgericht. § 102 FGO stellt im finanzgerichtlichen Verfahren eine fast unüberwindliche Hürde dar. Der Steuerpflichtige sollte sich daher vor einem entsprechenden gerichtlichen Verfahren intensiv mit der Kostenfrage auseinandersetzen.

Eine Korrektur der Festsetzung ist auch außerhalb eines Rechtsbehelfsverfahrens möglich. Hierbei ist auf die Vorschriften der §§ 130, 131 AO zurückzugreifen. Generell muss das Finanzamt die Höhe des Zuschlags überprüfen, wenn sich nachträglich eine Änderung der Steuerfestsetzung ergibt. Dies führt allerdings insbesondere in Schätzungsfällen nicht automatisch zu einer Herabsetzung des Verspätungszuschlags. Die Anfechtungsbeschränkung des § 351 Abs. 1 AO kommt bei Verspätungszuschlägen nicht in Betracht, da es sich bei der Festsetzung um einen sonstigen Verwaltungsakt und keinen änderbaren Bescheid handelt.

17) Vgl. BFH v. 18.4.1991, IV R 127/89, BStBl II 1991, 675.

18) BFH v. 6.11.2012, VIII R 19/09, BFH/NV 2013, 502; Verfassungsbeschwerde unter 1 BvR 1296/13 anhängig.

19) BFH v. 13.4.2010, IX R 43/09, BStBl II 2010, 815.

20) BFH v. 10.10.2002, XI R 41/00, BStBl II 2002, 124.

21) BFH v. 24.7.1984, VII R 122/80, BStBl II 1984, 791; vgl. auch AEAO zu § 351 Nr. 3; der anderslautenden Entscheidung des FG Rheinland-Pfalz v. 21.2.2013, 4 K 1758/12, EFG 2013, 824, ist nicht zu folgen.

Ermessenskriterien von Verspätungszuschlägen

» BFH, 26.4.1989, I R 10/85

1. Wer bewußt, wenn auch infolge eines Irrtums über die materielle Rechtslage, die Frist zur Abgabe der Einkommensteuererklärung verstreichen läßt, handelt nicht entschuldigbar i.S. des § 152 Abs.1 AO 1977.

2. Die in § 152 Abs.2 Satz 2 AO 1977 genannten Ermessenskriterien sind grundsätzlich gleichwertig. Die Erzielung eines finanziellen Vorteils durch verspätete Abgabe der Steuererklärung ist keine unbedingte Voraussetzung für die Festsetzung eines Verspätungszuschlags.

Aus den Gründen

[...]

2. Entgegen der Ansicht des FG handelte das FA bei der Bemessung der Höhe des Verspätungszuschlags nicht ermessensfehlerhaft.

a) Nach § 152 Abs. 2 Satz 2 AO 1977 sind bei der Bemessung des Verspätungszuschlags neben seinem Zweck, den Steuerpflichtigen zur rechtzeitigen Abgabe der Steuererklärung anzuhalten, die Dauer der Fristüberschreitung, die Höhe des sich aus der Festsetzung ergebenden Zahlungsanspruchs, die aus der verspäteten Abgabe der Steuererklärung gezogenen Vorteile sowie das Verschulden und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen zu berücksichtigen. Die für die Bemessung des Verspätungszuschlags maßgebenden Erwägungen müssen in dem Festsetzungsbescheid, spätestens aber in der Entscheidung über den außergerichtlichen Rechtsbehelf begründet werden (§ 121 Abs. 1, § 126 Abs. 1 Nr. 2 und Abs. 2 AO 1977). Dabei müssen die bei der Ausübung des Verwaltungsermessens maßgebenden Erwägungen aus der Entscheidung erkennbar sein [...] Bei der Bemessung der Höhe darf sich die Finanzbehörde nicht in erster Linie an der festgesetzten Steuer bzw. den zu versteuernden Einkünften orientieren. Vielmehr sind sämtliche in § 152 Abs. 2 Satz 2 AO 1977 aufgeführten Ermessenskriterien im Einzelfall zu berücksichtigen. Die in § 152 Abs. 2 Satz 1 AO 1977 vorgenommene Begrenzung auf 10 v.H. der festgesetzten Steuer ist nur der äußerste Rahmen möglichen Verwaltungshandelns, gibt aber keine Richtlinie für die konkrete Bemessung des Zuschlags im Einzelfall. Die Auffassung, mit dem Zuschlag sei in erster Linie der Zinsvorteil abzuschöpfen, trifft nicht zu. Die im Gesetz genannten Ermessenskriterien sind grundsätzlich gleichwertig [...]. So kann bei erheblicher Fristüberschreitung oder schwerwiegendem Verschulden auch dann ein Verspätungszuschlag gerechtfertigt sein, wenn die Steuerfestsetzung zu keiner Nachzahlung, sondern zu einer Erstattung geführt hat [...]

» RA/FAStR/FA f. Handels- und GesellR Dr. Ludwig J. Weber, LL.M.
und RA Karsten Kiesel, Bremen und Stuttgart

Aktuelle BGH-Rechtsprechung: Neue Haftungsrisiken wegen fehlender oder fehlerhafter Hinweise zur Insolvenzreife

Sind Steuerberater in der wirtschaftlichen Krise eines Unternehmens tätig, birgt dies für sie zahlreiche Risiken. Die Gefahren der Uneinbringlichkeit von Vergütungsansprüchen und mögliche Rückzahlungspflichten für vereinnahmte Honorare oder die Haftung für weitergeleitete Treugelder¹ sind nur einige Beispiele dafür. Das „Minenfeld“ zwischen Krise und Insolvenz birgt eine Vielzahl weiterer Risiken. Diese gilt es zu kennen und zu erkennen.

» 1. Hintergrund

Insolvenzverwalter haben die Berater, die im Vorfeld einer Insolvenz für ein Unternehmen tätig werden, als potenzielle Quelle entdeckt, um die Insolvenzmasse zu mehren. Für Steuerberater hat dieser Trend eine besondere Bedeutung, da vor allem sie im Rahmen des Dauermandats auch in der Krise des Mandanten mit an Bord sind und typischerweise umfassenden Einblick in die finanzielle Situation der Mandanten haben. Der Mandatsverlust, der regelmäßig die Folge einer Insolvenz ist, und die häufig offene Steuerberatervergütung sind dabei unter Umständen noch die geringsten Probleme. Denn auch eine bereits vereinnahmte Beratervergütung kann vom Insolvenzverwalter angefochten und zurückgefordert werden.

Noch teurer wird es, wenn der Steuerberater als Treuhänder Gelder des Mandanten entgegengenommen und weitergeleitet hat. In diesem Fall kann er dem Insolvenzverwalter gegenüber auch für deren Rückführung haften. Potenziell existenzbedrohend können für Steuerberater die Haftungsrisiken im Zusammenhang mit einer verspäteten Insolvenzantragstellung sein. Denn hier können die potenziellen Schadenssummen leicht über die Beträge hinausgehen, die im Rahmen der üblichen Berufshaftpflichtversicherung abgesichert sind – vorausgesetzt, dass für die konkrete Tätigkeit überhaupt Versicherungsschutz besteht. Dieses krisenspezifische Haftungsrisiko besteht grundsätzlich bei Mandanten, die der Steuerberater dauerhaft berät und deren Gesellschaftsform haftungsbeschränkt und damit insolvenzantragspflichtig ist (im Folgenden: Mandantin). Das Risiko kommt dann zum Tragen, wenn die Mandantin im Verlauf des Mandats in eine wirtschaftliche Krise gerät und über ihr Vermögen schließlich ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Die Praxisrelevanz ist daher sehr hoch. So haben allein im Jahr 2013 nach einer Erhebung der Online-Plattform Insolvenz-Portal in Deutschland rund 8.700 Kapital- und Personengesellschaften einen Insolvenzantrag gestellt². Der BGH hat mit drei aktuellen Urteilen zur Steuerberaterhaftung bei Krisenmandaten Leitlinien für die Haftung des Steuerbersaters vorgegeben und die Voraussetzungen der Haftung konkretisiert³.

Ansatzpunkt für die krisenspezifische Haftung war jeweils, dass der Geschäftsführer der Mandantin in der Rechtsform einer GmbH den Insolvenzantrag zu spät gestellt hatte⁴. Die drei Urteile und ihre Folgen für die Steuerberaterpraxis werden im Folgenden nach einer kurzen Einführung zu den allgemeinen Grundlagen zur Steuerberaterhaftung in der Krise dargestellt:

» 2. Umfang der Pflichten des Steuerbersaters in der Krise des Mandanten

2.1 Allgemeine Grundlagen zur Steuerberaterhaftung in der Krise
Der Steuerberater schließt – in der Praxis häufig mündlich – mit seiner Mandantin einen Beratungsvertrag. Im steuerberatenden Dauermandat muss der Steuerberater die Mandantin ungefragt über steuerliche Probleme aufklären, die bei der Bearbeitung auftauchen. Zudem hat er als vertragliche Nebenpflicht den Mandanten vor Schäden zu bewahren und auf Fehlentscheidungen hinzuweisen, die für ihn klar ersichtlich sind⁵. Erteilt der Steuerberater einen falschen Rat oder unterlässt er pflichtwidrig einen Hinweis, hat er den Schaden zu ersetzen, der durch die Verletzung des Beratervertrags entstanden ist. Welche weiteren Verpflichtungen sich im Einzelfall für den Steuerberater ergeben, hängt zum einen davon ab, welcher Umfang für das Steuerberatermandat konkret vereinbart wurde.

Zum anderen ist der Umfang der Pflichten entscheidend, die vom Steuerberater unabhängig vom Mandatsumfang gefordert werden. Umfasst der Auftrag des Steuerbersaters ausdrücklich die Prüfung der Insolvenzreife seiner Mandantin, haftet er für Schäden, die dieser, aber auch ihren Organen oder ihren Gläubigern aus einer unzutreffenden Auskunft entstehen. Ob das Mandat diese Prüfung umfasst oder nicht, ist oftmals schwer zu ermitteln – insbesondere, wenn der Mandatsvertrag mündlich geschlossen oder möglicherweise nachträglich erweitert worden ist. Ob und ggf. wann der Steuerberater auch in einem Mandat, das lediglich auf dauerhafte steuerliche Beratung ausgerichtet ist, die beratene GmbH bzw. deren Geschäftsführer

konkret auf die Pflicht zur Überprüfung der Insolvenzreife bzw. die Erteilung eines entsprechenden Auftrags hinweisen muss, wenn ihm Hinweise diesbezüglich vorliegen, war umstritten. Der BGH hatte diese grundlegende Frage bislang nicht eindeutig geklärt⁶.

2.2 BGH-Urteil vom 7. März 2013: Hinweispflicht und Drittschutz im steuerberatenden Dauermandat?

In seinem Urteil vom 7. März 2013⁷ hat sich der BGH nun zum Pflichtkreis des Steuerberaters einer GmbH in der Krise im steuerberatenden Dauermandat mit üblichem Zuschnitt geäußert. Im konkreten Fall hatte der Steuerberater einen Hinweis auf eine mögliche Insolvenzreife der Mandantin unterlassen. Der Geschäftsführer stellte daher verspätet Insolvenzantrag und leistete – wie sich später herausstellte – noch nach Eintritt der Überschuldung Zahlungen im Umfang von mehr als 265.000 EUR. Wegen diesen Zahlungen nahm der Insolvenzverwalter über das Vermögen der Mandantin den Geschäftsführer in Anspruch. Dieser trat dem Insolvenzverwalter im Rahmen eines Vergleichs seine Regressansprüche gegen den Steuerberater ab. Aus diesem abgetretenen Recht ging dann der Insolvenzverwalter gegen den Steuerberater vor.

2.2.1 Im steuerberatenden Dauermandat besteht in der Krise keine generelle Hinweis- und Warnpflicht

In seinem Urteil vom 7. März 2013 hat der BGH eine generelle Hinweispflicht des Steuerberaters der Mandantin gegenüber verneint. Bei einem solchen allgemeinen steuerlichen Mandat bestehe grundsätzlich keine Pflicht, die Insolvenzreife des Unternehmens zu prüfen oder entsprechende Hinweise ungefragt zu erteilen. Besteht ein lediglich „äußerer Anlass“ oder ein „äußerer Verdacht“, wurde der Steuerberater also noch nicht im Rahmen seiner Beratung mit der Frage der Insolvenzreife konfrontiert, besteht keine Hinweispflicht auf die Notwendigkeit einer Prüfung⁸. Der gegenteiligen Auffassung, die in der Fachliteratur und von Instanzgerichten vertreten wurde, erteilte der BGH damit eine Absage.

2.2.2 Ohne Pflichten gegenüber dem eigentlichen Vertragspartner besteht auch keine Haftung gegenüber Dritten

Eine Haftung des Steuerberaters gegenüber dem Geschäftsführer lehnten die Richter des BGH ab, da diesem gegenüber ebenfalls keine generellen Hinweispflichten zur insolvenzrechtlichen Situation des Unternehmens bestünden. Der BGH begründet dies damit, dass zwar Warn- und Hinweispflichten im Verhältnis zwischen dem Steuerberater und der Gesellschaft im steuerberatenden Dauermandat grundsätzlich auch gegenüber deren Geschäftsführern gelten können. Die Pflichten gegenüber den Gesellschaftsorganen gingen aber nicht weiter, als die Pflichten gegenüber der Mandantin selbst. Die Schlussfolgerung des BGH: Muss also der Steuerberater die Mandantin nicht auf eine mögliche Insolvenz hinweisen, so muss er dies auch nicht gegenüber ihren Organen tun. Allerdings schließt der BGH eine Haftung des pflichtwidrig handelnden Steuerberaters gegenüber den unternehmensleitenden Organen seiner Mandantin nicht generell aus. Das Gericht weist in seiner Entscheidung sogar ausdrücklich darauf hin, dass die Pflichtenlage gegenüber dem Geschäftsführer dann anders zu beurteilen sei, wenn der Steuerberater ausdrücklich damit beauftragt ist, die Insolvenzreife zu überprüfen, und die Feststellung als Hauptpflicht geschuldet ist. Dies entspricht im Ergebnis einer BGH-Entscheidung vom 14. Juni 2012. Dort urteilten die Richter, dass der Geschäftsführer in den Schutzbereich des Prüfungsauftrags über die Insolvenzreife der Mandantin mit einbezogen sei. Damit bestehen die vertraglichen Warn- und Hinweispflichten auch

gegenüber dem Geschäftsführer. Folglich bejahte der BGH eine Haftung des Steuerberaters gegenüber dem Geschäftsführer in diesem Fall, obwohl dieser mit dem Steuerberater keinen eigenen Vertrag geschlossen hatte⁹.

2.3 BGH-Urteil vom 6. Juni 2013: Haftung für unzutreffende Hinweise auf die fehlende Insolvenzreife

Vorsicht ist auch geboten, wenn der Steuerberater über seinen Auftrag hinausgeht. In seinem Urteil vom 6. Juni 2013¹⁰ hat der BGH in einem solchen Fall entschieden: Der Insolvenzverwalter über das Vermögen der Mandantin hatte den Steuerberater verklagt, der zunächst ebenfalls lediglich mit der allgemeinen steuerlichen Beratung beauftragt war und den Jahresabschluss fertigte. Allerdings hatte es der Steuerberater in diesem Fall gerade nicht nur unterlassen, Warnungen und Hinweise zu erteilen¹¹. Er fertigte auftragsgemäß den Jahresabschluss, der eine handelsrechtliche Überschuldung auswies. Darin merkte der Steuerberater unter Hinweis auf Rangrücktrittsvereinbarungen und den Unternehmenswert ausdrücklich an, dass es sich um eine „Überschuldung rein bilanzieller Natur“ handle, was sachlich nicht richtig war. Durch den Hinweis, so der BGH, habe der Berater unzutreffend die insolvenzrechtliche Überschuldung der Gesellschaft ausgeschlossen. In der irrigen Annahme, die Gesellschaft sei nicht überschuldet, ging diese weitere Verbindlichkeiten in Höhe von mehr als 260.000 EUR ein. In seiner Klage machte der Insolvenzverwalter den Ersatz dieser Schmälerung der Insolvenzmasse geltend. In diesem Fall nahm der BGH an, dass der Steuerberater mit seiner – offensichtlich nicht ausdrücklich beauftragten – Prüfung der insolvenzrechtlichen Überschuldung eine Leistung erbracht habe, die über die beauftragte Bilanzierung hinausgehe. Dabei habe es sich auch nicht um eine bloße Gefälligkeit gehandelt. Aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung sei diese Prüfung vielmehr eine Leistung, auf deren Richtigkeit die Mandantin vertrauen dürfe, und für die der Steuerberater dem Grunde nach hafte.

Nach der Entscheidung des BGH haftet der Steuerberater, wenn er den Hinweis tatsächlich erteilt hat und dieser wie im konkreten Fall fehlerhaft war. Die Haftung besteht gegenüber der Insolvenzmasse seiner Mandantin auf Schadensersatz wegen der Folgen, die dadurch bedingten verspäteten Insolvenzantragstellung. Zum Umfang des Schadens, der aus einer solchen Pflichtverletzung resultiert, bestätigte der BGH seine bisherige Rechtsprechung. Nach dieser berechnet sich der Schaden nach der Differenz zwischen der Vermögenslage der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Antragstellung bei pflichtgemäßem Verhalten und der Vermögenslage zum Zeitpunkt des tatsächlich gestellten Antrags.

2.4 BGH-Urteil vom 6. Februar 2014: Hinweispflicht bereits bei Eintritt in konkrete Erörterungen über die Insolvenzreife

Der Pflichtenkreis und die Haftung des Steuerberaters im allgemeinen Beratungsmandat erweitert sich nach einem BGH-Urteil vom 6. Februar 2014¹² nicht erst dann, wenn konkrete und im Ergebnis falsche Aussagen zur Frage der Insolvenzreife erfolgen.

Tritt der Steuerberater bei einem rein steuerrechtlichen Mandat in konkrete Erörterungen über eine etwaige Insolvenzreife der von ihm beratenen Gesellschaft ein oder wird er von dem Mandanten unmittelbar mit der konkreten Frage nach der Insolvenzreife des Unternehmens konfrontiert, ohne diese zu beantworten, hat er das Vertretungsorgan darauf hinzuweisen, dass eine verbindliche Klärung dieser Frage nur erreicht werden kann, indem ihm ein entsprechender Prüfauftrag erteilt wird.

Sieht sich der Steuerberater selbst zur Prüfung der insolvenzrecht-

lichen Situation nicht in der Lage, hat er sich dafür einzusetzen, dass ein geeigneter Dritter beauftragt wird¹³. Nur so kann er die Haftung vermeiden, die ihm ansonsten droht.

» 3. Zusammenfassung und Folgen für die Steuerberaterpraxis

Fakt ist: Die Beratung eines Mandanten in dessen Krise ist für einen Steuerberater haftungsträchtig. Das individuelle Haftungsrisiko hängt stets vom konkreten Inhalt des Mandats, dem Verhalten des Mandanten und den übernommenen Aufgaben ab. Trifft der Steuerberater in der Krise seines Mandanten Aussagen zu insolvenzrechtlich relevanten Fragestellungen, muss er damit rechnen, dass sein Pflichtenkreis dadurch erweitert wird, und er für die inhaltliche Richtigkeit seiner Aussagen haftet. Der Steuerberater kann seine Haftungsgefahren aber grundsätzlich durch eigenes Verhalten steuern und reduzieren. Dazu muss er sich über den geschuldeten Auftragsumfang und die Voraussetzungen für die eigenen Hinweispflichten bewusst sein. Den tatsächlichen Umfang des Mandats und die Tatsache, dass er seine Hinweispflichten erfüllt hat, muss der Berater gegebenenfalls noch nachträglich nachweisen können.

Folgende vier Maßnahmen sind empfehlenswert:

- a. Der konkrete Auftragsumfang sollte zu Dokumentationszwecken stets schriftlich vereinbart oder zumindest zeitnah nach der mündlichen Beauftragung schriftlich bestätigt werden. Dies gilt nicht nur bei der Begründung, sondern auch bei einer späteren Ausweitung des Mandats. Wird ein Steuerberater im Bereich der Prüfung der Insolvenzzreife tätig, sollte dieser vorab prüfen, ob die daraus entstehenden Haftungsrisiken durch die eigene Berufshaftpflicht dem Grunde nach und in ausreichender Höhe versichert sind. Diese Tatsache sollte sich der Steuerberater gegebenenfalls von seiner Versicherung schriftlich bestätigen lassen.
- b. Im Rahmen des laufenden rein steuerberatenden Mandats können sich Hinweise darauf ergeben, dass Insolvenzzgründe vorliegen. Ist dies der Fall, ist es zwar aus haftungsrechtlicher Sicht auf den ersten Blick nicht zwingend erforderlich, den Geschäftsführer unge-

fragt und ohne weiteren Anlass darauf hinzuweisen, dass dieser seine Insolvenzantragspflicht zu überprüfen hat. Um Risiken vorzubeugen, kann es im Einzelfall angezeigt sein, einen entsprechenden Hinweis auch in solchen Fällen zu erteilen, um mögliche Wege zur Feststellung der Insolvenzzreife aufzuzeigen und dies zu dokumentieren. Dadurch kann der Steuerberater Nachweisproblemen und Abgrenzungsfragen zur nachträglichen Auftragsweiterung oder zu seiner Hinweispflicht vorbeugen. Der Hinweis ist mit dem Rat zu verbinden, die Überprüfung beim Steuerberater selbst oder einem geeigneten Dritten zu beauftragen. Bereits dann, wenn der Steuerberater in konkrete Erörterungen über eine etwaige Insolvenzzreife der Mandantin eingetreten ist, auch ohne die Frage nach dem Insolvenzzgrund zu beantworten, oder mit konkreten Fragen zur Insolvenzzreife des Unternehmens vom Mandanten konfrontiert wird, ist er zur Erteilung entsprechender Hinweise verpflichtet.

- c. Ausdrückliche Hinweise und Bemerkungen, die auch nur den Eindruck vermitteln könnten, eine eigene Prüfung von Insolvenzzgründen durch den Steuerberater sei erfolgt, sollten ohne entsprechenden Auftrag unterbleiben. Ist ein solcher Auftrag erteilt, hat der Steuerberater auf der Basis der einschlägigen und umfangreichen Rechtsprechung zu den Insolvenzzgründen umfassend zu prüfen.
- d. Die krisen- und insolvenznahe Beratung ist generell für alle Berater haftungsträchtig. Der Spezialisierungsgrad sowohl aufseiten der Insolvenzverwalter im Hinblick auf mögliche Haftungstatbestände als auch bei den Beraterkanzleien, die auf dieses Tätigkeitsfeld ausgerichtet sind, ist hoch und nimmt zu. Verfügt der Steuerberater nicht selbst über ausreichende Expertise in diesem Beratungsfeld, empfiehlt es sich dringend, frühzeitig einen entsprechend spezialisierten Berater hinzuzuziehen. Dadurch werden nicht nur eigene Haftungsrisiken vermieden. Der Mandant und dessen Organe danken es dem Steuerberater am Ende, wenn er in der sich abzeichnenden Krise des Unternehmens – mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl – darauf hinwirkt, dass Sanierungsspezialisten hinzugezogen werden. Die Chancen für eine erfolgreiche Sanierung und damit auch den Erhalt der Mandantin und des Mandats erhöhen sich dadurch beträchtlich.

RA/FAStR/FA f. Handels- und GesellR Dr. Ludwig J. Weber, LL.M.

ist verantwortlicher Partner und Geschäftsführer im Bereich Wirtschaftsrecht der Kanzlei Schultze & Braun. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Handels- und Gesellschaftsrecht im Rahmen von Restrukturierungs- und Sanierungsfällen sowie bei M&A-Transaktionen.

RA Karsten Kiesel

ist im Bereich Sanierungs- und Insolvenzberatung der Kanzlei Schultze & Braun tätig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Gesellschafts- sowie im Insolvenzrecht. Er verfügt über langjährige Erfahrung bei der prozessualen und außerprozessualen Abwehr von krisen- und insolvenzspezifischen Haftungsansprüchen, einschließlich solcher, die sich aus dem Steuer und Abgabenrecht ergeben. Er ist seit mehreren Jahren als Referent im Bereich insolvenzspezifischer Ansprüche tätig.

- 1) Zu Treugeldern: BGH, Urteil vom 26.4.2012, IX ZR 74/11; zur Vergütung beim buchführenden Steuerberater: BGH, Urteil vom 15.11.2012, IX ZR 205/11; abrufbar über www.bundesgerichtshof.de.
- 2) Quelle: <http://www.wiwo.de/unternehmen/dienstleister/insolvenzverwalter-das-insolvenzkanzlei-ranking-2013/9315814.html>.
- 3) BGH, Urteil vom 7.3.2013, IX ZR 64/12 und Urteil vom 6.6.2013, IX ZR 204/12.
- 4) Im Folgenden wird insbesondere auf die GmbH als häufige Gesellschaftsform eingegangen. Die Ausführungen gelten jedoch weitgehend entsprechend auch für andere Gesellschaftsformen.
- 5) BGH, Urteil vom 7.3.2013, IX ZR 64/12 Rn. 14.
- 6) Vgl. Reck, ZInsO 2011, 1997 ff.; Gräfe, DStR 2010, 618 ff.; Hölzle, DStR 2003, 2075 ff.
- 7) BGH, Urteil vom 7.3.2013, IX ZR 64/12.
- 8) Zur Abgrenzung vgl. BGH, Urteil vom 6.2.2014, IX ZR 53/13 Rn. 8.
- 9) BGH, Urteil vom 14.6.2012, IX ZR 145/11.
- 10) BGH, Urteil vom 6.6.2013, IX ZR 204/12.
- 11) Wozu nach den Grundsätzen der Entscheidung des BGH vom März 2013 keine Verpflichtung bestand.
- 12) BGH, Urteil vom 6.2.2014, IX ZR 53/13.
- 13) BGH, Urteil vom 19.5.2009, IX ZR 43/08.

» Horst Marburger, Geislingen

Verjährung von Beiträgen zur gesetzlichen Sozialversicherung

Sämtliche Ansprüche unterliegen der Verjährung. Für die Sozialversicherung gibt es besondere Verjährungsvorschriften, die aber teilweise auf die bürgerlich-rechtlichen Vorschriften des BGB verweisen.

» 1. Zeitpunkt der Verjährung

In der Sozialversicherung spielt die Verjährung in Zusammenhang mit Leistungsansprüchen, aber auch mit Ansprüchen auf Beiträgen eine wichtige Rolle. Sozialversicherungsbeiträge unterliegen nach § 25 SGB IV der Verjährung. Angesprochen werden hier auch die Beiträge zur Rentenversicherung. Dort gibt es im Übrigen auch besondere Vorschriften für die Verjährung von Beiträgen.

Nach § 25 Abs. 1 SGB IV verjähren Ansprüche auf Beiträge in vier Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem sie fällig geworden sind. Ansprüche auf vorsätzlich vorenthaltene Beiträge verjähren in 30 Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem sie fällig geworden sind.

Laufende Beiträge, die geschuldet werden, werden entsprechend den Regelungen der Satzung der Krankenkasse und den Entscheidungen des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen fällig (§ 23 Abs. 1 SGB IV). Beiträge, die nach dem Arbeitsentgelt oder Arbeitseinkommen zu bemessen sind, sind in voraussichtlicher Höhe der Beitragschuld spätestens am drittletzten Bankarbeitstag des Monats fällig, in dem die Beschäftigung oder Tätigkeit, mit der das Arbeitsentgelt oder Arbeitseinkommen erzielt wird, ausgeübt worden ist oder als ausgeübt gilt. Ein verbleibender Restbetrag wird zum drittletzten Bankarbeitstag des Folgemonats fällig¹.

Zu erwähnen ist aber auch noch § 23 Abs. 2 SGB IV. Hier geht es um Beiträge für eine Sozialleistung im Sinne des § 3 Satz 1 Nr. 3 SGB VI. Nach der genannten Vorschrift sind Personen in der Zeit zur gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig, für die sie von einem Leistungsträger bestimmte Leistungen erhalten haben. Dabei handelt es sich um das Beziehen von Krankengeld, Verletzungsgeld, Versorgungskrankengeld, Übergangsgeld oder Arbeitslosengeld. Voraussetzung ist, dass sie im letzten Jahr vor Leistungsbeginn zuletzt versicherungspflichtig waren. Der Zeitraum von einem Jahr verlängert sich um Anrechnungszeiten wegen des Bezugs von Arbeitslosengeld II.

§ 23 Abs. 2 SGB IV spricht auch die Sozialleistungen an, auf die die Vorschriften des SGB V und des SGB VI über die Kranken- und Rentenversicherung der Bezieher von Arbeitslosengeld oder die Krankenversicherung der Bezieher von Arbeitslosengeld II entsprechend anzuwenden sind. Die Beiträge werden am Achten des auf die Zahlung der Sozialleistung folgenden Monats fällig.

§ 25 SGB IV besteht in seiner ursprünglichen Form seit 1.7.1977. Die nach dem vorher bestehenden Recht noch nicht verjährten Ansprüche wurden nach der Entscheidung des BSG vom 28.6.1986² dem

neuen günstigeren Recht unterworfen. Bereits verjährte Ansprüche bleiben verjährt.

» 2. Anzuwendende Vorschriften des BGB

2.1 Allgemeines

Für die Hemmung, die Ablaufhemmung, den Neubeginn und die Wirkung der Verjährung gelten die Vorschriften des BGB sinngemäß (§ 25 Abs. 2 SGB IV). Es handelt sich hier um die Vorschriften der §§ 199 bis 218 BGB.

2.2 Hemmung

Die Hemmung der Verjährung ist insbesondere in den §§ 203 bis 213 BGB geregelt. Ihre Wirkung wird in § 209 BGB behandelt. Danach wird der Zeitraum, währenddessen die Verjährung gehemmt ist, in die Verjährungsfrist nicht eingerechnet.

§ 204 BGB beschäftigt sich mit der Hemmung der Verjährung durch Rechtsverfolgung. Absatz 1 dieser Vorschrift sieht insgesamt 14 Tatbestände vor, die geeignet sind, die Verjährung zu hemmen. Darauf hinzuweisen ist, dass nach § 204 Abs. 1 Nr. 1 BGB durch die Erhebung der Klage auf Leistung oder auf Feststellung des Anspruchs, auf Erteilung der Vollstreckungsklausel oder auf Erlass des Vollstreckungsurteils die Verjährung gehemmt wird.

Die Hemmung der Verjährung tritt insbesondere ein durch folgende Sachverhalte:

- Gläubiger ist durch höhere Gewalt an der Rechtsverfolgung in den letzten sechs Monaten der Verjährungsfrist gehindert,
- Ablaufhemmung (Geschäftsfähige oder beschränkt Geschäftsfähige ohne gesetzlichen Vertreter) – Hemmung endet nach sechs Monaten nach diesem Rechtszustand,
- laufende Verhandlungen (vgl. die noch folgenden Ausführungen),
- Recht des Schuldners zur vorübergehenden Leistungsverweigerung. Bezüglich der laufenden Verhandlungen ist § 203 BGB maßgebend. Schweben danach zwischen dem Schuldner (hier insbesondere Arbeitgeber) und dem Gläubiger (Sozialversicherungsträger) Verhandlungen über den Anspruch oder die den Anspruch begründenden Umstände, so ist die Verjährung gehemmt, bis der eine oder der andere Teil die Fortsetzung der Verhandlungen verweigert. Die Verjährung tritt frühestens drei Monate nach dem Ende der Hemmung ein. Nach § 206 BGB ist die Verjährung gehemmt, solange der Gläubiger innerhalb der letzten sechs Monate der Verjährungsfrist durch höhere Gewalt an der Rechtsverfolgung gehindert ist. Hier werden beispielsweise Naturkatastrophen oder Kriege angesprochen.

Nach § 25 Abs. 2 SGB IV ist die Verjährung für die Dauer einer Prüfung beim Arbeitgeber (Betriebsprüfung) gehemmt. Diese Hemmung der Verjährung bei einer Prüfung gilt auch gegenüber den aufgrund eines Werkvertrags für den Arbeitgeber tätigen Nachunternehmern und deren weiteren Nachunternehmern. Das gilt nicht, wenn die Prüfung unmittelbar nach ihrem Beginn für die Dauer von mehr als sechs Monaten aus Gründen unterbrochen wird, die die prüfende Stelle zu vertreten hat.

Die Hemmung beginnt in diesen Fällen mit dem Tag des Beginns der Prüfung beim Arbeitgeber oder bei der vom Arbeitgeber mit der Lohn- und Gehaltsabrechnung beauftragten Stelle. Sie endet mit der Bekanntgabe des Beitragsbescheids, spätestens nach Ablauf von sechs Kalendermonaten nach Abschluss der Prüfung. Kommt es aus Gründen, die die prüfende Stelle nicht zu vertreten hat, zu einem späteren Beginn der Prüfung, beginnt die Hemmung mit dem von dem Versicherungsträger in seiner Prüfungsankündigung ursprünglich bestimmten Tag.

Die Verjährung von Beiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung wird durch ein Verfahren i. S. von § 198 Abs. 2 Satz 2 SGB VI gehemmt³. Es geht hier um ein Beitragsverfahren oder ein Verfahren über einen Rentenanspruch. In § 198 Satz 2 SGB VI wird ausdrücklich vorgeschrieben, dass die vorstehenden Tatsachen auch die Verjährung des Anspruchs auf Zahlung von Beiträgen hemmen (vgl. dazu im Übrigen die Ausführungen unter 2.4).

2.3 Neubeginn der Verjährung

Der früher verwendete Begriff „Unterbrechung der Verjährung“ wird seit der am 1.1.2002 in Kraft getretenen Schuldrechtsreform nicht mehr verwendet. § 212 BGB spricht vielmehr vom Neubeginn der Verjährung. Danach (Absatz 1) beginnt die Verjährung erneut, wenn

- a) der Schuldner dem Gläubiger gegenüber den Anspruch durch Abschlagszahlung, Zinszahlung, Sicherheitsleistung oder in anderer Weise anerkennt oder
- b) eine gerichtliche oder behördliche Vollstreckungsbehandlung vorgenommen oder beantragt wird.

Der erneute Beginn der Verjährung infolge einer Vollstreckungshandlung gilt allerdings nach § 212 Abs. 2 BGB als nicht eingetreten, wenn die Vollstreckungsbehandlung auf Antrag des Gläubigers oder wegen Mangels der gesetzlichen Voraussetzungen aufgehoben wird. Das Gleiche gilt, wenn dem Antrag nicht stattgegeben oder der Antrag vor der Vollstreckungsbehandlung zurückgenommen oder die erwirkte Vollstreckungsbehandlung aufgehoben wird. § 212 BGB bewirkt, dass durch den Neubeginn der Verjährung eine neue Verjährungsfrist in Lauf gesetzt wird. Die bis zu ihrem Beginn vergangene Zeit zählt also nicht.

Oben wurde bereits erwähnt, dass ein Anerkenntnis zu einem Neu-

beginn der Verjährung führt. Ein solches Anerkenntnis bedarf nicht der Schriftform. Es kann dem schlüssigen Handeln des Verpflichteten entnommen werden. Wieweit das Verhalten des Schuldners (hier: in der Regel ein Arbeitgeber) als Anerkennung gedeutet werden kann, ist oft eine heikle Frage. Daher ist die beste Sicherung des Berechtigten (hier: Sozialversicherungsträger), sofern er sich nicht ohnehin zu einer der in § 204 BGB aufgezählten Maßnahmen (vgl. die Ausführungen unter 2.2) entschließt, die zur Hemmung der Verjährung führen (Zustellung eines Vollstreckungsbescheids usw.), sich ein Schuldanerkenntnis im Sinne des § 781 BGB geben zu lassen.

Eine in solcher Form anerkannte Forderung verjährt in 30 Jahren, sofern es sich um ein „konstitutives Anerkenntnis“ handelt. Das bedeutet, dass, unabhängig vom Schuldgrund und dem Verhalten des Schuldners, der Verpflichtete erklärt, dem Berechtigten einen bestimmten Betrag zu schulden. Dieser Betrag kann sich nach der Natur der Sache nur auf gegenwärtig bekannten Forderungen beziehen, schließt also keine – der Höhe nach nicht bezifferbaren – zukünftigen Ansprüche ein.

Der BGH hat festgestellt⁴, dass es Zweck eines deklaratorischen Schuldanerkenntnisses ist, das Schuldverhältnis dem Streit der Parteien zu entziehen. Durch ein solches Schuldanerkenntnis werden alle Einwendungen und Einreden, u. a. auch die Einrede der Verjährung, ausgeschlossen. Bedeutsam sind auch die Ausführungen des BGH in der gleichen Entscheidung zur Auslegung von Willenserklärungen, die auch in Zusammenhang mit der Frage von Bedeutung sein können, ob eine bestimmte Erklärung ein Schuldanerkenntnis i. S. des (heute) § 212 BGB darstellt. Der BGH wies darauf hin, dass die Auslegung von Willenserklärungen grundsätzlich dem Tatrichter vorbehalten bleibt. Nur wenn dieser bei seiner Würdigung wesentliche, für die Auslegung mit heranzuziehende unstreitige Umstände rechtsirrig nicht oder nicht ausreichend berücksichtigt hat, ist das Revisionsgericht zur Auslegung befugt.

Als Anerkenntnis i. S. des § 212 BGB gilt jede Handlung oder Äußerung gegenüber dem Berechtigten, die das Bewusstsein des Verpflichteten vom Bestehen des Anspruchs erkennen lässt, mag sich dies auch nur auf den Grund des Anspruchs beziehen und mögen gegen die Höhe des Anspruchs Einwendungen erhoben werden⁵. Zum Neubeginn der Verjährung reicht ein Anerkenntnis oder ein diesem gleichstehendes Verhalten aus, das den Anspruch in seinem Grund zum Gegenstand hat⁶.

2.4 Wirkung der Verjährung

Nach Eintritt der Verjährung ist der Schuldner berechtigt, die Leistung zu verweigern (§ 214 Abs. 1 BGB). Das zur Befriedigung eines verjährten Anspruchs Geleistete kann nicht zurückgefordert werden, auch wenn in Unkenntnis der Verjährung geleistet worden ist. Das Gleiche gilt von einem vertragsmäßigen Anerkenntnis sowie einer Sicherheitsleistung des Schuldners.

In diesem Zusammenhang sind für die gesetzliche Rentenversicherung die §§ 197 bis 203 SGB VI zu beachten. Zunächst bestimmt § 197 Abs. 1 SGB VI, dass Pflichtbeiträge wirksam sind, wenn sie gezahlt werden, solange der Anspruch auf die Zahlung noch nicht verjährt ist. Freiwillige Beiträge sind wirksam, wenn sie bis zum 31.3. des Jahres, das dem Jahr folgt, für das sie gelten sollen, gezahlt werden (§ 197 Abs. 2 SGB VI).

In Fällen besonderer Härte, insbesondere bei drohendem Verlust der Anwartschaft auf eine Rente, ist auf Antrag der Versicherten die Zahlung von Beiträgen auch nach Ablauf der vorstehend genannten Fristen zuzulassen (§ 197 Abs. 3 SGB VI). Voraussetzung ist, dass die



Horst Marburger

Oberverwaltungsrat a. D., war bis zu seiner Pensionierung Leiter der Schadensersatzabteilung der AOK Baden-Württemberg. Der Autor ist Lehrbeauftragter der Hagen Law School. Er ist Verfasser von Fachaufsätzen und Fachbüchern.

Versicherten an der rechtzeitigen Beitragszahlung ohne Verschulden gehindert waren.

Der Antrag kann nur innerhalb von drei Monaten nach Wegfall des Hinderungsgrundes gestellt werden. Die Beitragszahlung hat binnen einer vom Träger der Rentenversicherung zu bestimmenden angemessenen Frist zu erfolgen.

§ 197 Abs. 4 SGB VI schließt die Wiedereinsetzung in den vorigen Stand nach § 27 des Sozialgesetzbuches – Zehntes Buch (SGB X) ausdrücklich aus. Es geht hier darum, dass jemand ohne Verschulden verhindert war, eine gesetzliche Frist einzuhalten.

Die oben genannte Frist des § 197 Abs. 2 SGB VI (für freiwillig Versicherte) wird durch ein Beitragsverfahren oder ein Verfahren über einen Rechtsanspruch unterbrochen (§ 198 SGB VI). Die Frist beginnt erneut nach Abschluss des Verfahrens.

Wichtig: Diese Tatsachen hemmen auch die Verjährung des Anspruchs auf Zahlung von Beiträgen (§ 25 Abs. 1 SGB IV; vgl. dazu die Ausführungen unter 2.2). Sie hemmen auch die Verjährung des Anspruchs auf Erstattung von zu Unrecht gezahlten Beiträgen (vgl. dazu die Ausführungen unter 5.). Die Hemmung endet sechs Monate nach Abschluss eines der vorstehend genannten Verfahren.

» 3. 30-jährige Verjährungsfrist

Wie unter 1. bereits erwähnt, verjähren Ansprüche auf vorsätzlich vorenthaltene Beiträge in 30 Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem sie fällig geworden sind. Um eine vorsätzliche Beitragsvorenthaltung handelt es sich z. B. dann, wenn durch die Gerichte der Arbeitsgerichtsbarkeit festgestellt worden ist, dass das die Versicherungspflicht begründete Arbeitsverhältnis für eine bestimmte Zeit nach Beendigung der tatsächlichen Arbeitsleistung fortbestanden ist, der Arbeitgeber aber für diese Zeit Beiträge nicht entrichtet hat⁷. Die 30-jährige Verjährungsfrist gilt auch dann, wenn der Schuldner bei der Fälligkeit der Beiträge noch gutgläubig war, jedoch vor Ablauf der vierjährigen Verjährungsfrist bösgläubig geworden ist⁸.

Ansprüche auf Nebenleistungen (Säumniszuschläge, Verzugszinsen, Mahngebühren, Kosten der Vollstreckung) verjähren in 30 Jahren, wenn die Beiträge vorsätzlich vorenthalten worden sind⁹.

Der BGH hat in diesem Zusammenhang mit Urteil vom 20.3.2003¹⁰ festgestellt, dass Beiträge auch dann vorsätzlich vorenthalten werden, wenn der in seiner Liquidität eingeschränkte Arbeitgeber die Beiträge nicht zahlt, sondern dafür andere Verpflichtungen erfüllt. Im zu entscheidenden Fall ging es darum, dass sich der Arbeitgeber trotz Kenntnis seiner Beitragspflicht für eine Erfüllung der Lohn- und Gehaltsansprüche seiner Arbeitnehmer und anderer gleichrangiger Verpflichtungen und gegen eine Zahlung der fälligen Sozialversicherungsbeiträge entschied.

Mit Urteil vom 21.3.2007¹¹ hat das BSG festgestellt, dass ein Arbeitgeber dann Sozialversicherungsbeiträge vorsätzlich im Sinne der Verjährungsbestimmungen nicht gezahlt hat, wenn er zur Zahlung von Arbeitsentgelt in der Lage gewesen wäre.

Für die Geltung der 30-jährigen Verjährungsfrist nach § 25 Abs. 1 Satz 2 SGB IV reicht es aus, wenn der Beitragsschuldner die Beiträge mit bedingtem Vorsatz vorenthalten hat, er also seine Beitragspflicht für möglich gehalten, die Nichtabführung der Beiträge aber billigend in Kauf genommen hat^{12, 13}.

Mit Urteil vom 7.10.2004¹⁴ hat das BSG festgestellt, dass Aufforderungen zur Zahlung von rückständigen Sozialversicherungsbeiträgen keine Verwaltungsakte sind, die eine 30-jährige Verjährungsfrist auslösen.

Die vierjährige Verjährungsfrist des § 25 Abs. 1 Satz 1 SGB IV gilt auch für Ansprüche des Arbeitgebers gegen den Arbeitnehmer auf

die Arbeitnehmeranteile am Gesamtsozialversicherungsbeitrag¹⁵. Das BSG ließ es am 25.10.1990 offen, ob im Verhältnis von Arbeitgebern zu Arbeitnehmern auch die für Ansprüche auf vorsätzlich vorenthaltene Beiträge geltende 30-jährige Verjährungsfrist des § 25 Abs. 1 Satz 2 SGB IV anwendbar sein könnte. Dagegen stellte das BSG in seiner Entscheidung vom 25.10.1990 fest, dass die Fälligkeit des Anspruchs des Arbeitgebers gegen den Arbeitnehmer auf dessen Beitragsanteil schon bei Auszahlung des Arbeitsentgelts, auf das die Beiträge zu entrichten sind, eintritt.

» 4. Sonderfall: Nachversicherungsbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung

§ 8 SGB VI sieht die Nachversicherung bestimmter Personen vor. Nachversichert werden Personen, die als

- Beamte oder Richter auf Lebenszeit, auf Zeit oder auf Probe, Berufssoldaten und Soldaten auf Zeit sowie Beamte auf Widerruf im Vorbereitungsdienst,
- sonstige Beschäftigte von Körperschaften, Anstalten oder Stiftungen des öffentlichen Rechts, deren Verbände einschl. der Spitzenverbände oder ihrer Arbeitsgemeinschaften,
- satzungsmäßige Mitglieder geistlicher Genossenschaften, Diakonissen oder Angehörige ähnlicher Gemeinschaften oder
- Lehrer und Erzieher an nichtöffentlichen Schulen oder Anstalten versicherungsfrei waren oder von der Versicherungspflicht befreit worden sind. Voraussetzung für die Nachversicherung ist, dass sie ohne Anspruch oder Anwartschaft auf Versorgung aus der Beschäftigung ausgeschieden sind oder ihren Anspruch auf Versorgung verloren haben und Gründe für einen Aufschub der Beitragszahlung (vgl. dazu § 184 Abs. 2 SGB VI) nicht gegeben sind.

Die Nachversicherung erstreckt sich auf den Zeitraum, in dem die Versicherungsfreiheit oder die Befreiung von der Versicherungspflicht vorgelegen hat (Nachversicherungszeitraum). Bei einem Ausscheiden durch den Tod erfolgt eine Nachverfolgung nur, wenn ein Anspruch auf Hinterbliebenenrente geltend gemacht werden kann. Die Zahlung von Beiträgen im Rahmen einer Nachversicherung ist in den §§ 181 bis 186a SGB VI vorgesehen.

Für Nachversicherungsbeiträge gelten die gleichen Verjährungsfristen wie für sonstige Beiträge. Hiermit hat sich das BSG in seinem Urteil vom 24.3.1983¹⁶ beschäftigt. Es stellte u. a. fest, dass für Nachversicherungsbeiträge, die wider besseres Wissen und trotz Kenntnis der Verpflichtung zur Leistung nicht gezahlt, also absichtlich hinterzogen werden, eine Verjährungsfrist von 30 Jahren gilt. Nach Auffassung des BSG in seiner Entscheidung vom 24.3.1983 trifft den öffentlich-rechtlichen Arbeitgeber die Rechtspflicht zur Nachversicherung der bei ihm versicherungsfrei beschäftigt gewesenen Personen kraft Gesetzes.

Einer Aufforderung durch den zuständigen Rentenversicherungsträger bedarf es nicht. Im Übrigen hat der Rentenversicherungsträger die Verjährung nicht von Amts wegen, sondern nur auf Einrede des öffentlich-rechtlichen Arbeitgebers zu beachten (vgl. dazu die Ausführungen unter 6.).

Mit Urteil vom 17.4.2008¹⁷ hat das BSG bekräftigt, dass eine Verlängerung der Verjährungsfrist auf 30 Jahre auch bei Nachversicherungsbeiträgen infrage kommt. Im Übrigen verjähren Nachversicherungsbeiträge – wie bereits erwähnt – grundsätzlich in vier Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem sie fällig geworden sind¹⁸. Erfolgt die Nachversicherung verspätet, hat die zuständige Stelle Säumniszuschläge zu zahlen¹⁹.

Unternimmt der Dienstherr im Fall einer an und für sich durchzuführenden Nachversicherung nichts, unterrichtet er insbesondere

nicht den Rentenversicherungsträger, der für die Durchführung der Nachversicherung zuständig war, kann er nachträglich nicht das Eintreten einer Verjährung geltend machen²⁰.

» 5. Verjährung der Erstattung zu Unrecht entrichteter Beiträge

Die Verjährung der Erstattungsansprüche wegen zu Unrecht gezahlter Beiträge wird in den Absätzen 2 und 3 des § 27 SGB IV behandelt²¹. Nach § 27 Abs. 2 SGB VI verjährt der Erstattungsanspruch in vier Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Beiträge entrichtet worden sind. Beanstandet der Versicherungsträger die Rechtswirksamkeit von Beiträgen, beginnt die Verjährung mit dem Ablauf des Kalenderjahres der Beanstandung. Das BSG hat am 25.4.1991²² festgestellt, dass dies nur für die Rentenversicherung gilt.

Für die Hemmung, die Unterbrechung und die Wirkung der Verjährung gelten ebenfalls die Vorschriften des BSG sinngemäß (vgl. dazu die Ausführungen unter 2.). Die Verjährung wird auch durch schriftlichen Antrag auf die Erstattung und durch Erhebung eines Widerspruchs gehemmt. Diese Hemmungen enden jeweils mit der Bekanntgabe der Entscheidung über den Widerspruch.

» 6. Erhebung der Verjährungseinrede

In der Praxis wird die Einrede der Verjährung in der Regel durch den jeweiligen Sozialversicherungsträger von Amts wegen berücksichtigt, wenn der Arbeitgeber dies nicht getan hat (Ausnahme: Nachversicherung vgl. unter 4.). Dies ist aber nicht unumstritten.

Die Teilnehmer an der Besprechung der Spitzenorganisationen der Sozialversicherungsträger vom 20./21.4.1982²³ beschäftigten sich mit dieser Frage. Sie wiesen zunächst darauf hin, dass vonseiten der Aufsichtsbehörden und des Bundesrechnungshofs verschiedentlich Bedenken gegen die Berücksichtigung der Verjährung von Amts wegen geäußert wurden.

Die Besprechungsteilnehmer blieben aber bei der Auffassung, dass die Verjährung von Amts wegen zu berücksichtigen sei. Nach ihrer Ansicht steht eine Berücksichtigung der Verjährung nur auf Einrede des Beitragsschuldners den Eigentümlichkeiten des Sozialversicherungsrechts entgegen.

Der Standpunkt des u. a. Bundesrechnungshofs widerspricht nach Auffassung der Besprechungsteilnehmer dem Gedanken einer sparsamen und zweckmäßigen Verwaltungsführung. Diese Rechtsauslegung würde nämlich dazu führen, dass die Betriebsprüfer der Versicherungsträger auch weit zurückliegende Jahre überprüfen, teilweise umfangreiche und komplizierte Beitragsberechnungen durchführen und schließlich Beitragsbescheide erlassen müssten. Diese Arbeit würde jedoch in nahezu allen Fällen ins Leere gehen und zu einem völlig sinnlosen Verwaltungshandeln führen, weil zu erwarten ist, dass die Beitragsschuldner die Einrede der Verjährung erheben werden.

» 7. Verwirkung von Beitragsansprüchen

Eine Verwirkung von Ansprüchen tritt allgemein dann ein, wenn sich eine Durchsetzung als unzulässige Rechtsausübung darstellt (vgl. § 242 BGB – Verstoß gegen den Grundsatz von Treu und Glauben). Der BGH hat hierzu ausgeführt²⁴, dass eine Verwirkung nach allgemeinen Grundsätzen in Betracht kommt, wenn der Berechtigte (hier: Versicherungsträger) ein Recht längere Zeit nicht geltend macht, obwohl er dazu in der Lage wäre, und der Verpflichtete sich mit Rücksicht auf das gesamte Verhalten des Berechtigten darauf einrichten durfte und eingerichtet hat, dass dieser sein Recht auch in Zukunft nicht geltend machen werde.

Mit der Verwirkung von Beitragsansprüchen beschäftigte sich auch das LSG Rheinland-Pfalz in seiner Entscheidung vom 11.7.1984²⁵. Es stellte fest, dass eine Beitragsforderung verwirken kann, wenn nicht innerhalb von drei Jahren eine Widerspruchsentscheidung ergeht, ohne dass sachliche Gründe für eine solche Verzögerung vorliegen. Dadurch könnte bei dem Beitragsschuldner der Eindruck entstehen, dass der Anspruch auf die rückständigen Beiträge vom Versicherungsträger nicht mehr verfolgt wird.

-
- 1) Vgl. im Übrigen Marburger, in Die Rentenversicherung 2011 S. 147.
 - 2) 7 RA 121/84 (Die Beiträge 1987 S. 78).
 - 3) Urteil des BSG vom 27.7.2011 (B 12 R 19/09 R; Die Beiträge 2011 S. 265).
 - 4) Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 11.11.1969 (VI ZR 62/68; Urteilssammlung für die Soziale Krankenversicherung – USK 69129).
 - 5) Urteil des BGH vom 17.9.1965 (VI ZR 227/64; Versicherungsrecht – VersR – 1965 S. 1149).
 - 6) Urteil des BGH vom 22.1.1974 (VI ZR 26/73, USK 74114).
 - 7) Urteil des BSG vom 26.5.1977 (12/3 RK 68/75, USK 7742).
 - 8) Urteil des BSG vom 30.3.2000 (B 12 KR 14/99 R; Die Beiträge 2000, Beil. S. 129, 378).
 - 9) Urteil des BSG vom 8.4.1992 (10 RA 5/91; Die Beiträge 1992 S. 347).
 - 10) III ZR 305/01 (USK 2003-5).
 - 11) B 11 a AL 15/06 R (Die Beiträge 2007, Beil. S. 290).
 - 12) Urteil des BSG vom 26.1.2005 (B 12 KR 3/04 R; USK 2005 – 13).
 - 13) Vgl. dazu auch das Urteil des BSG vom 21.6.1990 (12 RK 13/89; Die Beiträge 1991 S. 112).
 - 14) Mit Urteil vom 7.10.2004 (B 11 LA 43/03 R; Die Beiträge 2004, Beil. S. 325).
 - 15) Urteil des BSG vom 25.10.1990 (12 RK 27/89; Die Beiträge 1991 S. 314).
 - 16) 1 RA 71/82 (Die Beiträge 1983 S. 141).
 - 17) B 13 R 123/07 R (Die Beiträge 2009, Beil. S. 370).
 - 18) Urteil des BSG vom 27.4.2010 (B 5 R 8/08 R; Die Beiträge 2010, Beil. S. 165, 301).
 - 19) Urteil des BSG vom 1.7.2010 (B 12 R 67/09 R; Die Beiträge 2010, Beil. S. 289, 2011, Beil. S. 105).
 - 20) Urteil des BSG vom 27.6.2012 (B 5 R 98/11, Die Beiträge 2012, Beil. S. 265).
 - 21) Vgl. bezüglich der Beitragserstattung Marburger, in Die Rentenversicherung Nr. 2/2014.
 - 22) 12 RK 31/90 (USK 9128).
 - 23) Die Beiträge 1982 S. 201.
 - 24) Entscheidung vom 11.2.1992 (VI ZR 133/91, Die Leistungen 1993 S. 384).
 - 25) L 3 U 109/83 (Die Beiträge 1985 S. 280).
-

Altersvorsorge

Anlagen streuen, „Geschenke“ mitnehmen

Das anhaltende Niedrigzinsniveau zwingt zur Streuung der Kapitalanlagen, auch die Altersvorsorge von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern ist davon betroffen. Selbst bei bereits bestehenden Vermögenswerten sollte allerdings die Höhe des Vorsorgebedarfs zu Beginn des Ruhestands nicht unterschätzt werden. Wer privat zusätzlich vorsorgt, dem winken staatliche Zulagen.



Steuerberater sorgen fürs Alter über Versorgungswerke vor, allerdings haben auch diese mit den niedrigen Zinsen zu kämpfen. Zusätzlich staatlich oder privat vorzusorgen, kann sinnvoll sein.

„Seit dem Gründungsjahr 2000 können wir einen jährlichen Rechnungszins von 3,5 Prozent darstellen“, sagt Jörg Hähnlein. Sorgen, dass dies künftig schwierig werden könnte, hat der Geschäftsführer des Versorgungswerkes der Steuerberater und Steuerbevollmächtigten in Mecklenburg-Vorpommern

nicht. Wie er dieses Anlageziel erreichen will in Zeiten niedriger Leitzinsen, mag Hähnlein jedoch nicht sagen. Raum für Dynamisierungen bleibt dennoch: Im Juni 2013 wurde eine Rentenerhöhung um zwei Prozent für Rentenfälle ab 1. Januar dieses Jahres beschlossen. „Wir bekommen bei Neuanlagen

in vermeintlich sichere Wertpapiere derzeit nur einen deutlich niedrigeren Zins als den Rechnungszins“, erklärt André Heimrich, Finanzvorstand bei der Bayerischen Versorgungskammer, unter deren Dach sich zwölf rechtlich selbstständige berufsständischen- und kommunale Altersversorgungseinrich-

» Tipps für die optimale Altersvorsorge

Berufsträger, die für das Alter zusätzlich vorsorgen wollen, sollten sich folgende Punkte näher ansehen.

1. **Lebensplanung:** Die Vorsorgeplanung nach den privaten und beruflichen Lebenszielen ausrichten, ggf. auch im Hinblick auf eine Kanzleigründung.
2. **Liquiditätspolster:** Je nach Bedarf ausreichend Zugriff auf frei verfügbare Gelder sicherstellen.
3. **Vermögensplanung:** Prüfen, ob bereits vorhandenes Vermögen für die Altersvorsorge genutzt wird; feststehende Vermögensübergänge wie Schenkungen und Erbschaften auf der Einnahmenseite berücksichtigen.
4. **Bei Selbstständigen:** Vermögenswerte der eigenen Kanzlei (beziehungsweise Anteile) konservativ ansetzen.
5. **Versorgungslücke:** Den eigenen Bedarf ehrlich unter Berücksichtigung der Inflation, Kosten für die Krankenversicherung und zu erwartender Rentenerhöhungen ermitteln.
6. **Berufsunfähigkeit:** Sofern keine ausreichend hohe Einkommensabsicherung besteht, die Arbeitskraft privat absichern, vorzugsweise über eine BU-Police.
7. **Diversifikation:** Anlagerisiken auf drei Ebenen streuen: Anlageklassen, Rechtsform der Vorsorge und Produktanbieter.
8. **Anlageausrichtung:** Das Chance-Risiko-Profil der gewählten Vorsorgeformen und des gesamten Vorsorgeportfolios individuell festlegen.
9. **Steuerliche Förderungen:** Prüfen, in welchem Umfang staatliche Zuschüsse und Förderungen genutzt werden können und sollen.
10. **Kontrolle:** Die eigene Finanzplanung und Altersvorsorge alle ein bis zwei Jahre überprüfen und ggf. den Lebensveränderungen anpassen.

Quelle: www.anpro.de; Autor

tungen mit rund 1,9 Millionen Versicherten zusammengetan haben, darunter die Bayerische Rechtsanwalts- und Steuerberaterversorgung.

Die Zinsabhängigkeit des Portfolios wurde daher verringert, so Heimrich. Allerdings umfasse dieses Segment aber noch immer circa 60 Prozent des Gesamtportfolios, bedingt auch durch gesetzliche Vorgaben. Deshalb setzt man auf eine starke Diversifikation in möglichst viele Anlageklassen, ob in Form von Wäldern, Infrastruktur, Private Equity oder aber Immobilienfinanzierungen. „Robust, diversifiziert und risikoarm“ muss die Kapitalanlage angesichts der stark politisch geprägten Kapitalmärkte sein, erklärt Heimrich.

Risikominimierung derzeit wichtiger denn je

„Wichtiger denn je ist die Risikominimierung“, meint Andreas Proll, Inhaber von Anpro Versicherungsmakler und Finanzplaner aus Berlin mit Blick auf das anhaltend niedrige Zinsniveau. Proll verweist auf die Anlageregel, nicht alle Eier in einen Korb zu legen. Fokussiert auf die Renditeerwartungen

werde dies gerne vernachlässigt. Auch im Hinblick auf mögliche Liquiditätserfordernisse innerhalb der künftigen Lebensplanung sei dies wichtig. Konkret empfehlen sich vor allem Sachwerte als Schutz gegen Inflation: Grundstücke, Immobilien, gegebenenfalls die eigene Kanzlei, Aktien und Edelmetalle, vor allem Gold. Zwar ist der Preis für das Edelmetall jüngst deutlich gefallen und die Inflationsrate fast am Boden. Allerdings sind das nur Momentaufnahmen, denn die Altersvorsorge ist auf Jahrzehnte ausgerichtet. Mit geschlossenen Fonds als unternehmerischer Beteiligung haben sich viele Anleger die Finger verbrannt, da dies in einem Totalverlust ihres eingesetzten Kapitals mündete. Für Proll gab es zu viele Fälle, bei denen Marktfehleinschätzungen, mangelnde Produktqualität oder gar kriminelle Energie im Spiel war, sodass keine Möglichkeit mehr bestand, noch rechtzeitig einzugreifen. Grundsätzlich orientiert sich die Altersvorsorge bei angestellten und selbstständigen Steuerberatern zunächst am so genannten Drei-Schichten-System.

1. **Versorgungswerke:** sicherheitsorientiert und bislang verlässlich

2. **betriebliche Altersversorgung (bAV):** richtet sich vor allem nach der arbeitsrechtlichen Situation des Steuerberaters. Angestellte Berufsträger können von ihrem Chef eine Form der bAV einfordern. Der Kanzleiinhaber hat dann die Wahl zwischen einer Direktversicherung, Pensionskasse oder -fonds.

3. **Als Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF)** stehen Berufsträgern auch die beiden Vorsorgeoptionen Unterstützungskasse und Direktzusage offen, die eine höhere steuerliche Förderung ermöglichen.

Entscheidend für die richtige Wahl ist die finanzielle und betriebliche Situation des Betroffenen. Beim GGF etwa müssen die Versicherungsverträge für die Alters- und Gesundheitsvorsorge mit seinem Arbeitsvertrag in Einklang gebracht werden. „In der Mehrheit der Fälle ist dies nicht der Fall“, betont Wolfgang Schreiner, Geschäftsführer einer gleichnamigen Agentur für Versicherungen und Finanzdienstleistungen aus dem baden-württembergischen Ehingen. Im Leistungsfall könne dies zum Verlust des Versicherungsschutzes führen. „Erst die Zulagen ausschöpfen, dann die Steuervorteile nutzen und danach den noch nicht gedeckten Bedarf über private Versicherungen erfüllen“, erklärt Schreiner die einzelnen Prozessschritte. Dies lohne mehr, als dem „letzten Prozentpunkt Rendite hinterherzujagen“.

Finanzplaner Proll greift die Riesterrente heraus, illustriert an einem Kunden, der vier Kinder hat und dessen Ehefrau teilzeitbeschäftigt ist: „Das ergibt eine sehr hohe Förderquote, da kann man nichts falsch machen.“ Voraussetzung dafür ist, dass der Mindesteigenbetrag – Gesamtsparleistung abzüglich Zulagen – in Höhe von vier Prozent des sozialversicherungspflichtigen Vorjahreseinkommens geleistet wird.

Gerade für besser verdienende Alleinstehende kann sich der sogenannte Sonderausgabenabzug positiv auswirken: Die im Vorjahr



Kay Schelause

arbeitet seit Ende 1996 als Journalist sowie Buchautor und hat sich auf die Themenbereiche Altersvorsorge, Fonds und berufliche und private Absicherung spezialisiert. **E-Mail: kay.schelause@t-online.de**

in die Riester-Rente eingezahlten Beiträge lassen sich dabei bis zu einer Höhe von maximal 2.100 Euro als „Altersvorsorgebeiträge“ steuerlich geltend machen. Das Finanzamt prüft dann im Rahmen der „Günstigerprüfung“, ob über die geleisteten Zulagen hinaus ein Anspruch auf Steuererstattung besteht. Ist dies der Fall, führt die Differenz zu einer entsprechenden Steuerermäßigung.

Hauptrolle bei den inzwischen fast 16 Millionen abgeschlossenen Riester-Verträgen spielen mit großem Abstand Versicherungen, gefolgt von Fonds-Sparplänen - Wohn-Riester- und Bank-Sparpläne sind von untergeordneter Bedeutung. Im Hinblick auf die Ertragsaussichten und auch auf den Schutz der Hinterbliebenen hält Finanzberater Proll Riester-Fondssparpläne für eine interessante Option. Grund: Verstirbt der Versicherte einige Jahre nach Rentenbeginn, ist der Ehefrau als Bezugsberechtigte bei einer Riester-Police nur bis zum Ende der sogenannten Rentengarantiezeit die weitere Auszahlung der Riester-Rente gesichert.

Bei der Fondsvariante ist das anders: „Der Fondsanbieter zieht bei Rentenbeginn die Kapitalsumme ab, mit welcher ein Versicherter ab dem 85. Lebensjahr die Auszahlung der Leibrente gewährleistet“, sagt Proll. Bis dahin erhält der Versicherungsnehmer aus dem verbleibenden Fondsvermögen die Riester-Rente - auf der Basis eines Auszahlungsplans. „Stirbt er aber in dieser Zeit, geht das verbleibende Fondsvermögen an die Hinterbliebenen“, ergänzt der Versicherungsmakler.

Rüruprente für Berufsträger attraktiver

Für Berufsträger ist aus steuerlicher Sicht der Abschluss einer Basis- oder Rürup-Rente lukrativer. Bis zu einem Höchstbetrag von jährlich 20.000 Euro bei Ledigen (bei Verheirateten 40.000 Euro pro Jahr) lassen sich die Beträge steuerlich absetzen, die Prozentsätze steigen jährlich, aktuell liegen sie bei 78 Prozent. Eine vollständige Absetzbarkeit wird im Jahr 2025 erreicht sein.

Allerdings hat diese Medaille eine Kehrseite: Je später die Rentenzahlung beginnt, desto größer ist der Anteil, der mit dem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert werden muss. Aktuell sind es 68 Prozent, die vollständige Besteuerung wird dann ab dem Jahr 2040 erreicht sein.

Wer einen solchen Vertrag unterschreibt, sollte sich vorher den damit verbundenen Restriktionen bewusst sein, die deutlich größer sind als bei der Riester-Rente. Während dort eine Teilzahlung und Verwendung zur Finanzierung der eigenen vier Wände möglich sind, kann das Kapital bei der Basisrente nie mehr abgerufen, veräußert oder übertragen werden. Stattdessen fließt ab Rentenbeginn eine lebenslange Rente.

Angesichts laufender Zahlungsverpflichtungen im Alter, etwa für die Krankenversicherung oder Miete, können dies - nach Erfahrungen der Berater - viele Berufsträger aber verschmerzen. „Der Steuerberater muss gewichten, was ihm wichtiger ist: Flexibilität oder Steuervorteile“, so der Tenor. Letztere

**Unbeachtet von
erfolgreichen
Geschäftsführern
seit 1984.**

Betriebswirtschaftliche Software von Agenda.
Jetzt kostenlos testen auf agenda-software.de

Agenda:

überzeugen offenbar immer mehr. Ende 2012 gab es hierzulande 1,6 Millionen Verträge. Wenngleich die Steigerungsraten seit 2008 zurückgehen, dürften die Abschlusszahlen absolut weiter steigen. Dies könnte auch folgenden Grund haben: Neben monatlichen Beiträgen lassen sich hier zum Jahresende noch Einmalbeträge einbringen, um die Steuervorteile optimal ausschöpfen zu können. Vor einem Einstieg in staatlich geförderte Vorsorgevarianten oder aber in rein private Policen sollte sich der Interessent darüber klar werden, ob ihm die Sicherheit oder aber die Rendite wichtiger ist. „Bei langfristigen Anlagezeiträumen wie der Altersvorsorge ist es sinnvoll, mit einem Aktienanteil von mindestens 50 Prozent die Ertragschancen an den Börsen zu nutzen“, sagt Proll.

Fondspolizen mit Garantie zunehmend beliebt

Da viele Anleger die mit der Aktienanlage verbundenen Risiken mit Blick auf den späteren Ruhestand nicht eingehen wollen, finden Fondspolizen mit Garantien schon seit Jahren großen Zulauf: angefangen bei Garantiefonds über Hybridformen bis hin zu Indexmodellen mit Anleihen-„Underlying“. Entscheidend bei der Bewertung dieser „Alleskönner“ sind folgende Fragen:

1. Wie funktioniert die Garantie?
2. Wie stark profitiert der Versicherungsnehmer nach einem Börseneinbruch von wieder steigenden Kursen?
3. Was kostet die Garantie wirklich?

Oft fließt am Ende nur ein relativ kleiner Teil des Beitrags in die ertragsorientierte Anlage, da der Versicherer gefordert ist, die gegebenen Garantien abzubilden. Je nachdem wie groß diese ausfallen, muss dann in sicherheitsorientierte Anlagen investiert werden. „Es gibt Fälle, da bleibt deshalb von der Fondsausrichtung nicht mehr als die Überschrift“, berichtet Versicherungsmakler Proll. Dann sei es besser, den Vorsorgebeitrag zu splitten, etwa per Direktanlage in einen Top-gerateten Fonds sowie in die klassische Lebensversicherung eines finanzstarken Anbieters.

Nicht nur vor dem Hintergrund der künstlich niedrig gehaltenen Zinsen wird der Blick auf die Finanzstärke der Gesellschaften immer wichtiger: Sie müssen, im Gegensatz zu den Versorgungswerken, einen Garantiezins abbilden. Hier sorgen dabei jene Verträge aus besseren Zeiten für Druck, als der Zins noch bei 3,5 und vier Prozent lag (vgl. SteuerConsultant, 11/2013). Nach der jüngsten Studie des Hamburger Analysehauses Assekurata macht der Vertragsanteil mit derart

hohen Garantiezinsen bei den Anbietern immer noch über 40 Prozent der konventionellen Deckungsrückstellungen aus. Insgesamt liege die Garantiezinsanforderung im Durchschnitt bei 3,1 Prozent, aktuell steht der Garantiezins jedoch nur bei 1,75 Prozent. Angesichts dessen verwundert es nicht, dass die meisten der in der Assekurata-Studie befragten Versicherer ab 1. Januar 2015 mit einer weiteren Zinsabsenkung auf 1,25 Prozent rechnen. Diesen Schritt hatte die Deutsche Aktuarsvereinigung im Januar dieses Jahres vorgeschlagen, sich aber im Jahresverlauf eine weitere Prüfung vorbehalten. Da gleichzeitig die regulatorischen Anforderungen vonseiten der Aufsicht steigen, wird es bei unveränderten Kapitalmarktbedingungen wohl darauf hinauslaufen.

Gleichwohl kommt die Branche bislang noch gut mit den erschwerten Bedingungen klar. „Die Versicherer sind größtenteils sowohl stabil als auch flexibel genug aufgestellt, um auch in schwierigen Zeiten bestehen zu können“, sagt Joachim Geiberger, Inhaber und Geschäftsführer der Ratinggesellschaft Morgen & Morgen im hessischen Hofheim. Die Hofheimer haben die Bilanzen der Versicherer des Jahres 2012 Ende vergangenen Jahres anhand von neun Kennzahlen untersucht und der Branche ein „gutes Krisenzeugnis“ ausgestellt. „Stark“ beziehungsweise „leicht überdurchschnittlich“ im Vergleich zum Markt haben dabei die mit fünf beziehungsweise vier Sternen benoteten Gesellschaften abgeschnitten, so Morgen & Morgen (www.morgenundmorgen.com).

Wie die Ertragsausrichtung des diversifizierten Vorsorgeportfolios ausfällt, hängt neben der Risikobereitschaft vom Ausmaß der Versorgungslücke ab. Bei dieser in die Zukunft gerichteten Einnahme-Ausgabe-Rechnung sollte die Inflationsrate berücksichtigt werden, denn für die Ansparphase wie für die Rentenphase gilt: Sobald keine Dynamisierungen in Höhe der Teuerungsrate einkalkuliert werden, knabbert die Inflation entsprechend am Altersvermögen. Dieser Aspekt muss im Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsansatzes ebenso in die Vorsorgeplanung einfließen, wie die Absicherung der Arbeitskraft. „Das ist für alle Berufsträger unverzichtbar, die von ihren Vermögenseinkünften allein nicht leben können“, betont Proll. Er empfiehlt dabei, diese eher im ungeforderten privaten Bereich umzusetzen, weil sich dort Änderungen flexibler umsetzen lassen und im Leistungsfall die Steuerbelastung geringer ausfällt.

Mit Blick auf die Gesundheit des Steuerberaters stellt die Krankenversicherung (KV)

einen weiteren zentralen Vorsorgebaustein dar. „Die meisten selbstständigen Steuerberater sind privat krankenversichert“, sagt Wolfgang Schreiner von der Schreiner GmbH und ergänzt: „Den Wenigsten ist aber bewusst, dass genau hier Sprengstoff für ihre Altersvorsorge liegt.“ Grund: Wenn heute ein 65-jähriger Berufsträger eine Rente in Höhe von 1.000 Euro beziehen möchte, ermitteln Versicherer auf Basis einer aktuellen Barwertkalkulation ein erforderliches Kapital von 245.000 Euro. Folglich brauche der Berufsträger zum Rentenbeginn mindestens diese Kapitalsumme, um seine Krankenversicherungskosten abzudecken. „Den meisten Steuerberatern ist das nicht bewusst und sie reagieren dann überrascht bis entsetzt, sobald ich ihnen diese Rechnung aufmache“, berichtete Schreiner.

Einige Beitragssteigerungen bis Rentenbeginn sehr wahrscheinlich

Eine monatliche Belastung von 1.000 Euro klingt nach viel. Nach Angaben des Geschäftsführers lässt sich aber aus einem Verzeichnis des Privaten Krankenversicherungsverbandes anhand von Produktfaktoren entnehmen, dass Versicherungsnehmer unterschiedlichen Alters bis zum Zeitpunkt des Rentenbeginns mit einigen Beitragssteigerungen rechnen müssen. „Ein 40-jähriger Versicherter mit einem Beitrag in Höhe von 400 Euro monatlich muss beispielsweise diesen mit dem Faktor 2,5 hochrechnen“, sagt Schreiner und ergänzt: „Die Krankenversicherungsbeiträge müssen im Rentenalter weiter bezahlt werden und können in dieser Zeit ebenfalls steigen. Auch deshalb sei die Krankenversicherung ein elementarer Bestandteil der Altersvorsorge.“

Aus dieser Not können Steuerberater aber eine Tugend machen. „Wenn der Berufsträger seinen monatlichen KV-Aufwand in Höhe von 400 Euro im Dezember für das laufende Jahr sowie für 30 Monate im Voraus zahlt, lässt sich der Aufwand auf rund ein Viertel drücken“, sagt Schreiner. Außerdem kann er die in den folgenden zweieinhalb Jahren geleisteten Versicherungsbeiträge als „Sonstige Vorsorgeaufwendungen“ geltend machen, die sonst gewöhnlich komplett durch den KV-Aufwand ausgeschöpft würden.

Angesichts niedriger Zinsen und eines Skontos des Versicherers für die Einmalzahlung lohne es sich bei Bedarf sogar, kurzfristig bis zur Rückerstattung durch das Finanzamt einen Kredit aufzunehmen. Effekt: Mithilfe des Finanzamts hat der Berufsträger so finanzielle Mittel freigesetzt, die er für seine Altersvorsorge einsetzen kann.

Fortbildung

Noch lange nicht ausgelernt

Ständige Weiterbildung ist die Grundlage für den beruflichen Erfolg eines Steuerberaters, „lebenslanges Lernen“ ist für ihn Pflicht. Zudem erwarten auch die Mandanten heute mehr Kompetenzen von ihrem Steuerexperten, der diese meist durch harte Arbeit und langwierige Lehrgänge erst erwerben muss.

Mandanten erwarten von ihrem Steuerberater neben seinen klassischen Tätigkeiten zunehmend Rat und Hilfe in den Bereichen Betriebswirtschaft, Wirtschaftsmediation oder aber etwa Insolvenzberatung. Der Ansatzpunkt scheint vernünftig, schließlich kennt der Steuerberater die wirtschaftliche und persönliche Situation der Mandanten wie kein anderer und verfügt über Daten und Unterlagen, die sich ein externer Unternehmensberater oft erst aufwendig beschaffen muss.

Um den Mandanten bei all seinen Vorhaben beraten zu können und sich als Kanzlei eine zusätzliche Einkommensquelle zu sichern, ist jedoch nicht nur spezielles fachliches Know-how vonnöten, auch Organisationsgeschick, Kommunikationsfähigkeit sowie das Beherrschen von Moderations- und Präsentationstechniken sind in dem Zusammenhang gefragt. Gerade bei den sogenannten Softskills besteht offenbar ein enormer Schulungsbedarf, da diese Kompetenzen im Rahmen einer Steuerberaterausbildung nicht trainiert werden.

Systematische Fortbildung, auf Kanzleibedürfnisse zugeschnitten

Mithilfe einer systematischen Fortbildung, die auf die Bedürfnisse der Kanzlei zugeschnitten ist, kann sie die Weichen dafür stellen, sich breit aufzustellen und ihren Umsatz zu steigern. Aufgrund der vielen Angebote am Markt stellt sich für die Kanzleien auch die Frage, welche Fortbildung den größten Nut-

wert bringt und welche Anbieter die besten Angebote haben. Institute und Akademien, die sich auf den Steuerbereich spezialisiert haben, gibt es zahlreiche – auch das Angebot der Fortbildungskurse für Steuerberater ist sehr breit gefächert. Es gibt Tageskurse, Halbtagsseminare, Quartalsveranstaltungen, Kompaktseminare, Schwerpunktseminare, Fernlehrgänge, Online-Kurse und maßgeschneiderte Inhouse-Veranstaltungen zu den unterschiedlichsten Themen.

Auch die Preisspanne der Kurse ist enorm, sodass es für Kanzleiinhaber schwierig ist, den Überblick zu behalten und die Angebote untereinander zu vergleichen, zumal alle Bildungsanbieter mit qualifizierten Praktikern als Dozenten werben. Als erste Anlaufstellen für die Weiterbildung nutzen Berufsangehörige häufig die regionalen Akademien der Steuerberaterkammern und -verbände, da diese kostengünstige und praxisnahe Kurse im Portfolio haben.

Allen voran steht die Bundessteuerberaterkammer, die an vielen Orten Fortbildungsseminare für Berufsangehörige, beispielsweise zu betriebswirtschaftlichen Themen, zum internationalen Steuerrecht, zur Rechnungslegung und zum Bilanzrecht anbietet. Besonders der betriebswirtschaftliche Schwerpunkt der Kammer kann sich sehen lassen, denn hier gibt es eine Reihe von Basis-, Aufbau- und Spezialseminaren. So kann man etwa in Tagesseminaren „betriebswirtschaftliches Praxiswissen kompakt in Fallstudien“ erwerben (320 Euro pro Per-

son), sich auf die „betriebswirtschaftliche Beratung im Kfz-Gewerbe“ spezialisieren (360 Euro pro Person) oder lernen, wie man den „Businessplan für den Mandantenbetrieb“ erstellt, Geschäftsideen überzeugend präsentiert und die Finanzierung sichert (340 Euro pro Person).

Die meisten Steuerberaterkammern bieten zumindest Updates wie „Aktuelles Steuerrecht – Brennpunkte der Beratungspraxis 2014“ oder „Änderungen im Steuer- und Gesellschaftsrecht 2013/2014“ beziehungsweise „Steuerrecht Aktuell I/2014 – Ausgewählte Fragen zur Vermietung und Verpachtung“ an.

Hessischer Verband bietet Konfliktmanagement-Seminare

Einige lokale Berufsverbände haben noch umfangreichere Angebote: So hat die Steuerakademie des Steuerberaterverbands Hessen neben den üblichen Updates auch „Konfliktmanagement“-Seminare für Steuerberater (225 Euro zzgl. USt), „Power Reading – doppelt so schnell lesen bei gleichem Verständnis“ (225 Euro zzgl. USt) und eine Seminarreihe zum „Risikomanagement – Aktuelle Entwicklungen im Haftungsrecht für Steuerberater“ (150 Euro zzgl. USt) im Programm.

Günstige Seminare, verbunden mit minimalem organisatorischen Aufwand zu vielen Themen rund um die Steuerkanzlei, können Steuerberater im Internet nutzen, wenn sie sogenannte Webinare besuchen. Daran sind,

laut Veranstalter, in den letzten Jahren immer mehr Berufsträger interessiert, da die technische Entwicklung voranschreitet und auch die Qualität der Bild- und Tonübertragung nichts mehr zu wünschen übrig lässt.

Bei DWS online kann man Beraterseminare (110 Euro zzgl. USt) sowie Steuer-Updates („Aktuelles Steuerrecht“, vier Seminare für 400 Euro zzgl. USt) buchen, aber auch ganze Seminarpakete, wie etwa das Paket „Praxisorganisation“ (ca. 300 Euro zzgl. USt), in dem die wichtigsten Online-Seminare zu den Themen Management, Kommunikation und Marketing in einer Kanzlei zusammengestellt sind:

- „Kommunikation als Erfolgsfaktor in der Steuerberatung“,
- „Die innovative Steuerberatungskanzlei“,
- „Qualitätsmanagement in der Steuerberatung“,
- „Nachfolge in Familienunternehmen: psychologische Aspekte zur Mandantenbindung“ oder „Mitarbeiterführung in der Kanzlei“.

Selbst per Smartphone lassen sich die Kurse verfolgen. Auch die Tele Tax GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen der deutschen Steuerberaterverbände und der Datev, bietet eine große Palette an multimedialer Fortbildung für Berufsträger zu steuerrechtlichen Themen an.

Ein breites Online-Angebot an Steuer-Updates hat auch die Haufe-Gruppe aus Freiburg (in der auch der „SteuerConsultant“ erscheint) mit dem Online-Angebot „haufe.online-training.“. Eine Besonderheit ist hier die Möglichkeit, auf Wunsch selbst ein individuelles Online-Seminar zu gestalten: Haufe übernimmt dabei die organisatorische und technische Durchführung - von der Erstellung der Unterlagen und Einladung der Teilnehmer über die Seminarleitung bis hin zur Nachbereitung des Online-Seminars.

Weitere Online-Seminare für Steuerberater finden sich beim NWB-Verlag und beim IFU-Institut. Festzustellen ist, dass auch Anbieter von Präsenzseminaren, wie etwa die Steu-

erfachschnule Dr. Endriss, immer mehr multimediale und Web-basierte Inhalte in ihre Kurse einbauen.

Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer (BStBK) RA Nora Schmidt-Keseler äußert sich etwas skeptisch gegenüber Web-Seminaren: „Allgemein können aber Online-Angebote Präsenzveranstaltungen kaum komplett ersetzen“ und sie fügt hinzu: „Entscheidend ist, welche Form der Online-Veranstaltung genutzt wird. Soweit diese live erfolgt, ist sie ja mit einer Präsenzveranstaltung stark vergleichbar.“ Insgesamt stehe ihrer Ansicht nach der Trend bei Online-Seminaren mit Smartphones und Tablet-PCs aber erst am Anfang und sie ergänzt: „Am häufigsten kommen die Medien zum Einsatz, wenn Teilnehmer von Präsenzseminaren ihre Unterlagen als PDF-Datei vor der Veranstaltung anfordern, um diese dann während der Veranstaltung direkt am Laptop oder Tablet-PC mit Notizen zu versehen.“

„Chef-Seminare“ vermitteln Wissen zur Unternehmensführung

Wer Präsenzveranstaltungen bevorzugt und sich für Managementthemen interessiert, wird auch bei der Datev fündig: In sogenannten „Chef-Seminaren“ wird hier Wissen zur Unternehmensführung vermittelt, es werden soziale Kompetenzen trainiert und betriebswirtschaftliche Beratungsbrennpunkte erörtert. Weitere Schwerpunkte im Datev-Weiterbildungsportfolio sind Office-Management und IT für Steuerberater: Dazu zählen etwa Seminare zu Themen wie „Das I-Pad im Kanzleialltag“, „Cybersecurity“ oder etwa „Die Zukunft Ihrer Kanzlei ist digital - den Anschluss nicht verpassen!“

Daneben werden auch Seminare im Bereich „Personalwirtschaft“ und „Digitale Datenanalyse mit ACL“ angeboten. Tagesseminare dauern von 9 bis 17 Uhr und kosten 400 Euro (zzgl. USt.) je Teilnehmer. Allerdings gibt es bei der Datev auch die Möglichkeit, individuelle Angebote für die gesamte Kanzlei zu buchen und auf diese Art Geld zu sparen: So können etwa zehn bis 15 Teilnehmer einer Kanzlei für 2.000 Euro (zzgl. USt) gemeinsam beschult werden - zum Beispiel bei den Seminaren „Zeitmanagement“ oder „Der telefonische Kontakt - die Visitenkarte Ihrer Kanzlei.“

Maßgeschneiderte Präsenzseminare für Steuerprofis an beliebigen Orten bieten auf Anfrage außerdem auch die Haufe Akademie, die Steuerfachschule Dr. Endriss, die Friedrichsdorfer Steuerfachschule, der NWB Verlag und das IFU-Institut an. Die Preise variieren und müssen - abhängig von der

Teilnehmerzahl und der Dauer der Veranstaltung - verhandelt werden: So veranschlagt beispielsweise die Friedrichsdorfer Steuerfachschule für ein Halbtagsseminar mit bis zu zehn Teilnehmern 1.250 Euro netto, mit bis zu 25 Teilnehmern 1.600 Euro netto und mit bis zu 50 Teilnehmern 2.500 Euro netto. Für Ganztagsseminare in der eigenen Kanzlei sollte man bei bis zu 25 Teilnehmern mit 2.500 Euro netto und bei bis zu 50 Teilnehmern mit 3.500 Euro rechnen.

Hoch im Kurs stehen bei Steuerberatern auch Fachberaterqualifizierungen, die seit 2006 durch den DStV und die BStBK ermöglicht werden. Über 1.400 Berufsangehörige sind bereits als „Fachberater (DStV e.V.)“ anerkannt und positionieren sich am Markt mit klarem Profil als Spezialisten für folgende Fachgebiete:

- Controlling und Finanzwirtschaft
- Gesundheitswesen
- Internationale Rechnungslegung
- Mediation
- Rating
- Sanierung und Insolvenzverwaltung
- Testamentsvollstreckung und Nachlassverwaltung
- Unternehmensnachfolge
- Vermögens- und Finanzplanung

Laut Verband zeige die starke Resonanz auf die angebotenen Lehrgänge und die große Zahl an eingehenden Anträgen, dass die Mehrheit der Berufsangehörigen die Einführung von Fachberaterbezeichnungen im Bereich der vereinbarten Tätigkeiten befürwortet. Die Spezialisierungslehrgänge können Steuerberater bei den Bildungsanbietern der DStV-Mitgliedsverbände und beim Deutschen Steuerberater-Institut (DStI) absolvieren, das hierbei mit den Fachseminaren von Fürstenberg kooperiert.

Die Gebühren liegen bei den meisten Lehrgängen um die 3.500 Euro zzgl. USt für Mitglieder der DStV-Mitgliedsverbände und 3.800 Euro für alle anderen Teilnehmer. Für die Teilnahme an zwei Leistungskontrollen kommen noch 120 Euro hinzu. Beim Fachberater für Rating (DStV e.V.) fallen hingegen höhere Lehrgangengebühren an, wenn man die Kurse „Rating-Advisor“ (ca. 54 Präsenzstunden, 3.700 Euro bzw. 3.900 Euro) und „Rating-Analyst“ (ca. 54 Präsenzstunden, 2.800 Euro bzw. 2.900 Euro) gleichzeitig bucht. DStV-Mitglieder zahlen dann 5.600 Euro, alle anderen 5.900 Euro. Hinzu kommen 19 Prozent USt.

Die BStBK bietet zudem amtliche Fachberaterbezeichnungen wie „Fachberater/in für Internationales Steuerrecht“ und „Fachberater/in für Zölle und Verbrauchsteuern“ an.



Irene Winter

ist ausgebildete Personalreferentin und hat sich als freie Journalistin auf den Schwerpunkt Personal konzentriert.

E-Mail: irene-winter@freenet.de

Weiterbildungsanbieter für Steuerberater

Ein alphabetischer Überblick über wichtige Marktteilnehmer

AWS Arbeitskreis für Wirtschafts- und Steuerrecht OHG www.aws-online.de

Datev eG www.datev.de

Deutsches wissenschaftliches Institut der Steuerberater e. V. www.dws-institut.de

DWS Steuerberater-Online-GmbH www.dws-steuerberater-online.de

Econect Verwaltungs GmbH www.econect.com

Fachseminare von Fürstenberg GmbH & Co. KG www.fachseminare-von-fuerstenberg.de

GFS Steuer- und Wirtschaftsfachschule www.gfs-wifa.de

Haufe Akademie GmbH & Co. KG www.haufe-akademie.de

Haufe Online Training plus www.online-training-plus.de

IFU-Institut www.ifu-institut.de

Institut für Wirtschaft und Steuer GmbH www.iws-institut.de

LS Fortbildung im Steuerrecht GmbH www.lindner-seminare.de

NWB Verlag GmbH & Co. KG www.nwb.de

Steuerfachschule Dr. Endriss GmbH & Co. KG www.endriss.de

Steuerrechts-Institut Knoll GmbH www.knoll-steuer.com

Studienwerk der Steuerberater in NRW e. V. www.studienwerk.de

Tele Tax GmbH www.teletax.de

Wirtschaftscampus www.wirtschaftscampus.de

Diese Bezeichnung dürfen die Steuerberater – im Gegensatz zum DStV-Pendant – auf der Visitenkarte und auf dem Briefbogen direkt neben der Berufsbezeichnung platzieren. Bis Januar 2013 hat die BStBK insgesamt 781 dieser Titel verliehen. Entsprechende Lehrgänge können bei folgenden Anbietern gebucht werden:

- Deutsches wissenschaftliches Institut der Steuerberater (DWS), für 3.900 Euro (zzgl. USt; hinzukommen 250 Euro für Leistungskontrollen),
- Fachseminare von Fürstenberg GmbH & Co. KG (3.900 Euro zzgl. USt) und
- Steuerrechtsinstitut Knoll (Fernlehrgang, 1.750 Euro plus 250 Euro für die Abschlussprüfung, jeweils zzgl. USt).

Bei den Fachseminaren von Fürstenberg können sich Steuerberater auf das Steuerstrafrecht spezialisieren und einen zertifizierten Fachberatertitel der Deutschen Anwalt Akademie für 3.200 Euro plus 180 Euro für Teilnahme an den drei Leistungskontrollen erwerben. Einen speziellen Fachberaterlehrgang hat das IFU im Programm: den Fach-

berater für den Bereich der Heilberufe, der in Kooperation mit der International School of Management (ISM) Dortmund angeboten wird. Nach dem Besuch dieses Lehrgangs soll der Absolvent Ärzte, Zahnärzte sowie alle weiteren Berufsgruppen aus dem Bereich der Heilberufe fachkompetent beraten und kann dies auch – durch eine entsprechende Außendarstellung des neuen Titels – adäquat vermarkten. Die Lehrgangsgebühr beträgt 4.250 Euro zzgl. USt pro Teilnehmer.

Spezialisierung von Mandanten und Interesse abhängig

Für welche Spezialisierung sich der Steuerberater letztendlich entscheidet, hängt zum einen von der bestehenden Mandantenstruktur und der vorherrschenden Nachfrage in seiner Kanzlei ab, zum anderen von den besonderen persönlichen Interessen für ein bestimmtes Fachthema. Bei der Wahl des Anbieters können folgende Fragen helfen:

1. Hat der Weiterbildungsanbieter eine Story?
2. Wie lange ist er auf dem Markt, über welche Erfahrung im Steuerbereich verfügt er?

3. Welche thematische Ausrichtung hat die Weiterbildung?
4. Komme ich mit der Art der Stoffvermittlung des Anbieters klar (z.B. bei Online- bzw. Fernkursen)?
5. Wie ist der Praxisbezug der Weiterbildung? Sind die Dozenten Praktiker, die den Stoff anhand von Beispielen aus der Praxis vermitteln können?
6. Welchen Ruf haben der Anbieter und die Weiterbildung auf dem Markt? Was sagen darüber Kollegen, Vorgesetzte, ehemalige Teilnehmer? Wird der Anbieter weiterempfohlen?
7. Wie ist die Betreuung? Werden intensive Beratungsgespräche angeboten? Gibt es einen Weiterbildungssupport bzw. einen technischen Support bei Online-Angeboten?
8. Kann man zur Probe Seminare bzw. Vorlesungen besuchen oder sich bei Online-Seminaren Demo-Seminare anschauen?
9. Stimmen die persönlichen Rahmenbedingungen, damit die Weiterbildung machbar wird (Zeit, Ort, Preis etc.)?

Wissensmanagement

Strategie entwickeln

Für Steuerkanzleien ist die Kanzleisoftware eine Arbeitsgrundlage und ermöglicht einen effektiven Umgang mit Informationen im Arbeitsalltag. Im Wissensmanagement spielt die Software eine wichtige Rolle und steht gleichwertig neben Prozessen, der Organisation und den Personen in der Kanzlei. Steuerberater sollten sich in ihrer Kanzlei um das Thema Wissensmanagement kümmern und dazu eine Strategie entwickeln, denn Wissen ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor.

„Heute ist es leicht für uns, an bestimmte Fachinformationen zu gelangen. Das Problem ist vielmehr: Welches sind die Informationen, die für unsere tägliche Arbeit wirklich relevant sind?“, sagt StB Dr. Daniel Zöller, Manager in der Grundsatzabteilung (National Office Tax) von Ernst & Young (EY) in Stuttgart. Er ist zuständig für die Aufbereitung von nationalen und internationalen steuerlichen Fachinformationen: „Unser Job ist es auch, die EY Steuerrechtsdatenbank auf dem aktuellsten Stand zu halten“, was eine Unmenge an potenziell wichtigen Fachinformationen beinhaltet. Schon deren Zusammenfassung in einen einzigen Newsletter wäre unüberschaubar lang, „wenn wir nicht unser menschliches Fachurteil als Filterfunktion davor setzen würden“, so Zöller.

Steuerkanzleien sind auf Steuer- und Rechnungswesen bezogene „Problemlöser“. Wissen in Kanzleien meint deshalb die Fähigkeit, Steuer- und Rechnungswesenprobleme für Mandanten zu lösen. Besonders wichtig ist dabei die Kompetenz, neues Wissen zu gene-

rieren – also Probleme so kreativ zu lösen, wie man diese bisher noch nicht bearbeitet hat. Gelingt dies, ist eine Kanzlei auf Basis ihrer personellen Fähigkeiten, ihrer Arbeitsprozesse sowie der ihnen zur Verfügung stehenden Infrastruktur und IT-Hilfsmittel in der Lage, innovative Lösungen für Mandanten zu finden, die andere Kanzleien so nicht bieten. Das schafft mittelbar Wettbewerbsvorteile: Die Kanzlei wird attraktiver für besonders leistungsfähiges und anspruchsvolles Personal. Wer etwas drauf hat, will seine eigenen Fähigkeiten ausprobieren und weiterentwickeln. Wissen ist vor allem deswegen so wichtig, weil es schwer aufzubauen und auf neuestem Stand zu halten ist – Wissen ist eine knappe und damit besonders wertvolle Ressource.

Information alleine reicht nicht, Vorwissen ist gefragt

Darin unterscheidet es sich explizit von reinen Informationen, die in Zeiten des Internets leicht zugänglich sind. Ein Beispiel: Über das Internet hat jeder sofort Zugriff auf den Wortlaut des kompletten UStG. Das allein wird jedoch nicht reichen, dass Selbstständige ihre Umsatzsteuerschuld korrekt berechnen und begleichen können. Mit den im Überfluss vorhandenen Informationen kann vor allem derjenige etwas anfangen, der ein entsprechendes Vorwissen hat. Dazu zählen Steuerberater und ihre Mitarbeiter.

Wissensmanagement ist kein eigenständiger Arbeitsbereich in einer Kanzlei, sondern umgibt und durchdringt alle Arbeits- und Informationsprozesse. Es wird sowohl durch die formale als auch durch die informelle Kommunikation am Leben gehalten. Ausgangspunkt aller Wissensmanagementakti-



vitäten sind immer die strategischen Ziele einer Kanzlei. „Unsere Wissensmanagementstrategie hängt mit der Entwicklungsrichtung der gesamten Kanzlei zusammen. Wenn wir beispielsweise in einen Markt wollen, müssen wir bestimmtes Know-how aufbauen: Im ersten Schritt auf Partnerebene, im zweiten Schritt werden Mitarbeiter einbezogen“, sagt WP/StB Ulrich Behrens, Partner der Steuerkanzlei Dr. Stilz Behrens & Partner aus Freiburg im Breisgau.

Natürlich ist es sinnvoll, Wissensmanagement strategisch anzugehen und langfristige



Ulf Hausmann, MBA

hat Steuerrecht und Management von inhabergeführten Unternehmen studiert und arbeitet seit mehr als 15 Jahren in der

Steuerberaterbranche. Er berät Steuerkanzleien in Strategie, Marketing und Wissensmanagement. www.ulfhausmann.de.



Arten von Wissen in der Kanzlei

Neben dem konkreten Fachwissen gibt es weitere Arten von Wissen, die nötig sind, beispielsweise

- lösungsorientiertes Wissen (Fachwissen in praktischen Mandantennutzen umgesetzt). Hinzu kommt Wissen über
- Arbeitsabläufe und -methoden
- berufliche und kanzleiindividuelle Arbeitsstandards
- Wissen darüber, wie besonders komplexe Sachverhalte gemeinsam im Team gelöst werden, unter Einbeziehung verschiedener Fachexperten
- Branchen und konkrete Mandantenunternehmen
- Wissen darüber, wer was in der Kanzlei weiß
- die Kanzlei – z. B. Geschichte, Strategie, Entwicklungsziele
- das wirtschaftliche Umfeld vom Kanzleistandort

„Praxiskauf“ stand da – ein klarer Fall von mehr Beratungsbedarf für die Ärztin. Ihr konnte bei der Praxissuche nun aktiv geholfen werden. In einer anderen Kanzlei gab es interne Kommunikationsprobleme, weil die Mitarbeiter häufig nicht wussten, wo der Chef heute „steckt“, welche Termine er genau wahrnimmt. Ebenso meldeten sich Mandanten mit wichtigen kurzfristigen Anfragen und die Sekretärin wusste über bestimmte Vorgänge einfach nicht Bescheid. Der Chef entwickelte mit seinem Team Verbesserungs-ideen zur internen Kommunikation, u. a. den Vorschlag, jede Woche eine interne News-E-Mail zu verfassen, damit alle Mitarbeiter über Termine des Chefs, Urlaub von Kolleginnen sowie Zu- und Abgängen von Mandanten informiert sind.

Themen und wichtigste Infos gibt der Kanzleileiter vor, in der textlichen Gestaltung jedoch hat die Sekretärin freie Hand, sodass die E-Mail freundlich, locker und dabei informativ daherkommt. So sind nun auch Mitarbeiter, die im Urlaub sind, im Nachhinein über Veränderungen und Neuigkeiten effektiv informiert – und der Zusammenhalt in der Kanzlei wird gestärkt.

Balance zwischen zu viel und zu wenig Informationsaustausch

Darüber steht immer die Herausforderung, die fragile Balance zwischen zu viel und zu wenig Informationsaustausch in der Kanzlei zu wahren. Spätestens diese Frage lässt sich nur mit dem Setzen strategischer Prioritäten beantworten. Wissen erfordert die Kenntnisse und Fähigkeiten des gesamten Kanzleiteams und ist immer personengebunden. Wie die Wissensträger in die Arbeitsabläufe der Kanzlei eingebunden sind und wie sie

die IT-Infrastruktur effektiv für die tägliche Arbeit nutzen, prägt den Umgang mit dem eigenen und dem Wissen anderer.

Die Gewinnung individuellen Wissens ist ein lebenslanger Prozess. Er beginnt in der Familie, wird in der Schule weitergeführt und mündet für die berufliche Arbeit in Ausbildung und/oder Hochschule. Neues Wissen wird durch die Arbeit selbst erworben, den Austausch mit anderen und durch gezielte Fort- und Weiterbildungen.

Die Gewinnung kollektiven Wissens ist für das Funktionieren der Kanzlei ein damit eng verschränkter, dennoch eigenständiger Prozess. Im Wechselspiel von individuellem und kollektivem Lernen kann aber die Gefahr entstehen, dass „zu wenig“ passiert: Dies kann der Fall sein, wenn Mitarbeiter von Kollegen nicht über wichtige Erkenntnisse und Erfahrungen informiert werden, sie etwas nicht verstehen oder wenn die Kanzlei nichts aus den gewonnenen Erfahrungen lernt: Beispielsweise dann, wenn Mandantenprojekte nicht evaluiert, Fehler totgeschwiegen und nicht als Chance zum Lernen genutzt werden. Auf der anderen Seite kann „zu viel“ geschehen, wenn etwa in langen Sitzungen Zeit verschwendet wird, weil klare und kluge Regelungen fehlen und unnötige Diskussionen entstehen.

WP/StB Behrens erinnert sich, dass sich die Bedingungen über die Jahre hinweg verändert haben: „Ein wichtiger Aspekt der Arbeit in unserer Kanzlei ist das Wissensmanagement. Jeder sammelt Wissen durch seine tägliche Arbeit an oder geht auf Fortbildungen.“ Informationen, wie etwa Fortbildungsprotokolle, legen die Mitarbeiter der Freiburger Kanzlei auf dem Server ab. „Früher war es so: Wer zufällig wusste, wo die Dinge zu finden

Ziele im Auge zu haben. Für viele Kanzleien stellen sich aber auch auf operativer Ebene handfeste Probleme dar, die zeigen, dass akut ein besserer Umgang mit Wissen nötig ist. Folgende Geschichte könnte so in vielen Kanzleien passieren: Eine Steuerberaterin bittet ihre Mitarbeiterinnen, künftig auf Informationen, die auf mehr Beratungsbedarf schließen lassen, zu achten und diesen nachzugehen. Daraufhin bittet eine Mitarbeiterin um Rücksprache wegen eines von der Mandantin eingereichten Bewirtungsbelegs. Der Anlass der Bewirtung war entscheidend:

sind, hat sie genutzt – andere nur, wenn Sie Kollegen oder Kolleginnen gefragt haben.“ Für ihr Kanzleiinternes Wissensmanagement nutzt die Kanzlei heute die Haufe Suite aus der Haufe-Gruppe (in der auch der „Steuer-Consultant“ erscheint), eine digitale Informations- und Kommunikationsplattform. Damit können alle Kanzlei-Mitarbeiter den gleichen Weg nutzen, um Dokumente zu finden und abzuliegen.

Das Kanzleiwissen ist dann mehr als die Summe des individuellen Wissens jedes Einzelnen, wenn es möglichst intelligent vernetzt in Arbeits- und Kommunikationsprozessen zum Fließen gebracht wird. „Für uns ist die Nutzung der EY Steuerrechtsdatenbank von großer Bedeutung“, sagt Dr. Daniel Zöller. Entscheidend bleibt die Verknüpfung der technischen Möglichkeiten der Datenbank, die etwa alle aktuellen und zurückliegenden Gesetzgebungsverfahren in verschiedene Informationsebenen implementiert.

Gezielte Vernetzung von Kompetenzträgern

Die Kanzlei HLB Stückmann setzt auf die gezielte effektive Vernetzung von Kompetenzträgern – am Standort Bielefeld und im gesamten HLB-Verbund: „Wir setzen dort auf Transparenz, wo es Wissensträger in der Kanzlei gibt“, sagt WP/StB Dr. Tim Kampe von HLB Stückmann. „Die persönliche Kommunikation darüber ist der Knackpunkt. Unterstützt wird diese bei uns durch ein detailliertes Expertenverzeichnis, in dem ich Ansprechpartner zu haushaltsnahen Dienstleistungen wie auch Kollegen mit verhandlungssicherem Chinesisch finde“, so

Kampe. Es gehe immer schneller, einen Kollegen wegen eines Problems anzusprechen, als eine Datenbank zu durchsuchen.

Auch die Organisationsstruktur von HLB Stückmann ist auf systematischen Wissenstransfer ausgerichtet: Neben dem Zugriff auf einen Expertenpool im Backoffice, der täglich durch alle Mitarbeiter erfolgt, gibt es alle paar Wochen interne Fach- und Spezialistenkonferenzen, die – je nach Arbeitsgebiet der Kollegen – unterschiedlich zusammengesetzt sind. Zudem tauschen sich die Mitarbeiter über aktuelle BFH-Urteile, steuerliche Dauerbrenner oder WP-Themen aus. „Auf Ebene des HLB-Verbunds gibt es Spezialistentreffen und Arbeitskreise, beispielsweise zur IT-Systemprüfung, zu unserem Prüfungsansatz allgemein, aber auch zu steuerlichen und rechtlichen Themen – je nach aktuellem Bedarf“, erklärt Kampe.

Daneben ist es wichtig, dem Personal ein starkes Mitspracherecht in den Bereichen Fortbildung und Wissensaustausch zu geben. „Traditionell haben unsere Mitarbeiter über die firmeninterne Akademie ein umfangreiches Seminarprogramm, das jährlich wahrgenommen wird“, sagt StB/RA Prof. Dr. Lüdemann aus München, Vorstand von Ecovis und ergänzt: „Einige Seminare wie „Aktuelles Steuerrecht“ müssen bestimmte Mitarbeitergruppen jährlich besuchen.“

Bei anderen Seminaren wiederum entscheiden die Mitarbeiter selbst über ihre Teilnahme. „Das individuelle Fortbildungsprogramm und die langfristige Kompetenzentwicklung sind ein Kernpunkt im jährlichen Mitarbeiterentwicklungsgespräch bei uns“, erklärt Lüdemann. Doch das Unternehmen ist noch

einen Schritt weitergegangen: Als neue Veranstaltungsform der Mitarbeiterentwicklung wird seit 2011 jährlich ein „Mitarbeiter-Kompetenztag“ mit über 400 Teilnehmern durchgeführt. Das Programm umfasst 20 verschiedene Workshopthemen, die überwiegend die Mitarbeiter bestimmen. Dabei geht es auch um nichtsteuerliche Themen, wie Stress- und Zeitmanagement oder aber Kommunikation mit schwierigen Mandanten. „Um die Wissensteilung und den Erfahrungsaustausch über einzelne Standorte zu forcieren, haben wir die Mitarbeiter angeregt, so genannte „Mitarbeiter-Kompetenzkreise“ aufzubauen“, erzählt Lüdemann. Das fachliche Backoffice kann anhand dieser Diskussionen passgenauere Arbeitsmittel und Informationen im Ecovis-Intranet bereitstellen.

Wissenstransfer auch für kleinere Kanzleien wichtig

Für kleinere Kanzleien ist die gezielte Organisation des internen Wissenstransfers ebenso wichtig: „Auch in unserem Team aus zwei Steuerberatern und fünf Mitarbeiterinnen ist es nicht automatisch so, dass alle alles wissen. Deshalb machen wir uns regelmäßig über unsere Arbeitsstandards Gedanken und besprechen, wie wir diese Standards effektiv in die tägliche Arbeitsroutine integrieren“, sagt StB Reinhard Schinkel aus Berlin.

Je nach Größe der Kanzlei und ihrer situativen Rahmenbedingungen bieten sich verschiedene Verfahren an, um den internen Wissenstransfer zu organisieren. Diese reichen von digitalen interaktiven Informationsportalen, über interne Fachkonferenzen hin zu jährlichen Mitarbeiterveranstaltungen, die

Wissensmanagement in der Kanzlei

Um Wissen als Ressource nutzbar zu machen, muss es identifiziert, beschafft oder selbst entwickelt angewendet, verteilt und gespeichert werden. Dieser äußerst komplexe Vorgang beinhaltet drei Ebenen:

1. Menschen & Kanzleikultur
2. Prozesse & Organisation
3. IT-Infrastruktur

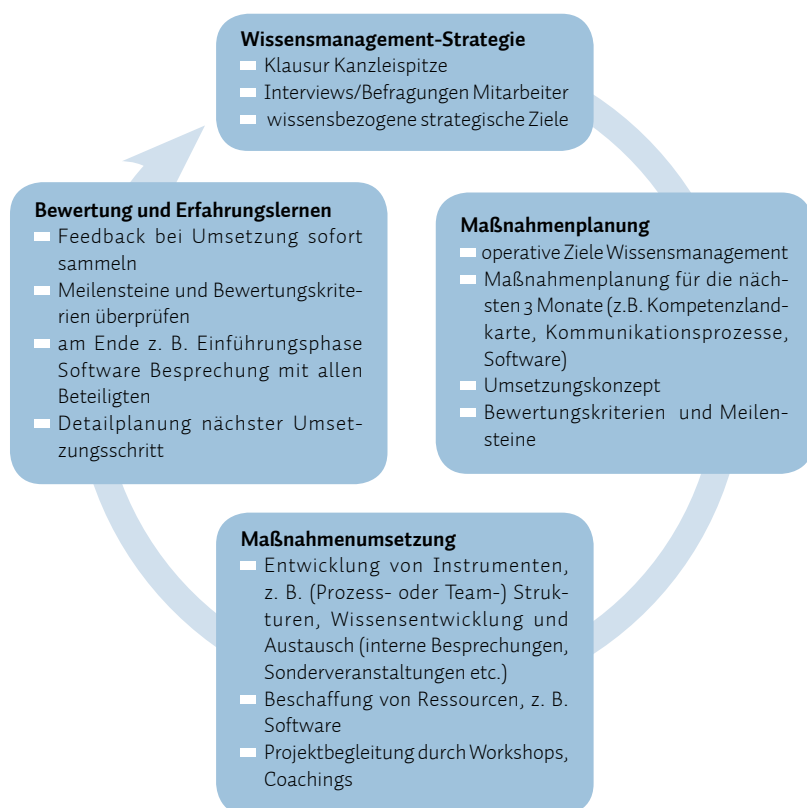
Fragen zur Verbesserung im Umgang mit Wissen

Kanzleien sollten Antworten auf nachfolgende Fragen finden:

- Wie schaffen wir Transparenz über unsere Kompetenzen und Fähigkeiten?
- Wie stellen wir sicher, dass wir nicht permanent das Rad neu erfinden?
- Wie geben wir das durch Fortbildung erworbene Wissen weiter?
- Wie lernen wir aus Erfahrungen und Fehlern?
- Wie behalten wir den Überblick über individuelle Dokumente und Hilfsmittel?
- Wie ermöglichen wir uns den schnellstmöglichen Zugriff auf Fachinformationen und unsere Arbeitsgrundlagen (z. B. Checklisten, Buchungs- und Arbeitsanweisungen)?

» Kleine Schritte statt großer Sprünge

Soll das Wissensmanagement – mit oder ohne gesonderte Software – intensiver entwickelt werden, bietet sich die Durchführung mit überschaubaren Schritten an. Eine alltagsverträgliche Umsetzung erreicht man, indem das Feedback aller Beteiligten in der kontinuierlichen Umsetzung berücksichtigt wird.



ganz nach Situation und Bedarf in der Kanzlei genutzt werden können.

Bei der Einführung von spezieller Software für Wissensmanagement gilt es, die Praxis-tauglichkeit im Auge zu behalten. So berichtet auch der Freiburger WP/StB Behrens von der Einführung der Haufe Suite: „Für uns war es wichtig, die Serverstruktur weiter nutzen zu können und trotzdem alle Dokumente besser zu finden.“ Gepaart mit dem Haufe-Steueroffice verfügt die Kanzlei jetzt über ein effektives System. Im Projekt mit Haufe wurden zudem Blogs für interne Arbeitsgruppen eingerichtet, in denen Fachfragen diskutiert werden. „Das vermindert vor allem die E-Mailflut.“

Effektivität kann auch ohne Extrasoftware funktionieren: „Eine besondere Wissensmanagementsoftware setzen wir noch nicht ein, obwohl das regelmäßig auch mal diskutiert

wird“, sagt der Bielefelder WP/StB Dr. Tim Kampe. „Unser Büro ist allerdings schon acht Jahre papierlos – damit sehen wir uns in dem Bereich als Vorreiter.“

Besondere Anforderungen an die IT-Infrastruktur stellen sich Kanzleien mit mehreren Standorten. Von der erfolgreichen Integration einer Wissensmanagement-Softwarelösung berichtet Miro Börner, geschäftsführender Gesellschafter der Trans4mation IT GmbH aus Dresden: „Unser Kunde, der Dresdner ST-Verbund EWIV, wollte das vorhandene Wissen allen Mitarbeiterinnen kanzleiiübergreifend besser zur Verfügung stellen“, so Börner und ergänzt: „Die Berufsträger müssen häufig schnell und direkt an rechtssichere Informationen gelangen.“

Als Lösung wurde die Haufe Suite gefunden, die in das neu überarbeitete Intranet des Verbundes integriert wurde. WP/StB Dr. Jochen

Leonhardt, Vorstand des „ST-Verbund“, war von Anfang an überzeugt: „Genau die eine Information zu finden, die man aktuell benötigt, hat früher langwierige Recherchen nach sich gezogen. Dank der Haufe Suite ist das nun anders.“ In das Intranet integriert ist eine semantische Suchfunktion, die Fachdatenbanken, Unternehmensdokumente und Internetseiten durchsucht. Die gefundene Lösung hat dem „ST-Verbund“ neben dem gut angenommenen Portal auch gleichzeitig einen neu aufgebauten Internetauftritt mit Mandantenlogin gebracht. Das mündete in einem besseren Informationsaustausch mit den Mandanten. Das zeigt: Effektives Wissensmanagement kann sowohl den internen als auch den externen Wissenstransfer verbessern.

StB Tobias Bergbauer aus dem bayerischen Cham ist noch auf der Suche nach einer Software, die all seinen Anforderungen genügt: „Am liebsten hätte ich einfach ein „Google“ für die Kanzlei. Ich möchte über eine einfache Suche alle digitalen Informationen, unabhängig vom System, finden können.“ Inter:gator ist eine Wissensmanagementlösung, die diesen Ansatz verfolgt. „Unsere Kunden wollen alle relevanten Systemanbindungen wie Kanzleisoftware, Intranet und Homepage, DMS, Docuware in einer Suchmaske auffinden“, sagt Eduard Daoud, Sales Director der Dresdner Interface Projects GmbH. „Unser System bietet eine Suchmaske, die schnellen Zugriff auf alle digitalen Informationen ermöglicht, ohne dass Dokumente extra eingepflegt werden müssen.“

Neben mittelständischen und großen Unternehmen nutzen bereits Notarkanzleien diese Lösung, Projekte mit Steuerkanzleien sind in der Umsetzung. „Im Gegensatz zur einfachen Volltextsuche lässt uns Inter:gator nicht mit tausenden Treffern allein, sondern bietet äußerst effiziente Möglichkeiten, um in den Ergebnissen zu navigieren, diese einzuschränken oder zu erweitern“, erklärt der Dresdner Notar Michael Becker.

Unterm Strich gibt es verschiedene Ansätze, die Ressource „Wissen“ besser und erfolgreicher in der Kanzlei zu nutzen. Eine Patentlösung gibt es jedoch nicht – schließlich sind die Anforderungen von Kanzlei zu Kanzlei unterschiedlich. Werden bei der Einführung eines Wissensmanagements die drei Ebenen „Menschen & Kanzleikultur“, „Prozesse & Organisation“ sowie „IT-Infrastruktur“ berücksichtigt, ist eine alltagstaugliche Umsetzung und Entwicklung möglich. Man darf weiterhin gespannt bleiben, mit welchen neuen Lösungen Softwareanbieter auch künftig überraschen.

Kanzle**nachfolge**

Verträge prüfen lassen

*Die Vertragsverhandlung ist der letzte Schritt zur gelungenen Nachfolge und hält einige Herausforderungen bereit. Dieser Artikel ist der dritte in einer Reihe von Beiträgen rund um die Themen Kanzle**nachfolge** und Kanzle**ikauf**. Er entstand in Kooperation mit der Glawe GmbH, Köln.*

„Irgendwann hatte ich die Nase gestrichen voll – wie ich es trotzdem geschafft habe, weiterhin die Contenance zu wahren, ist mir eigentlich immer noch ein Rätsel“ – so erinnert sich Christian Krüger*, Steuerberater aus Sachsen, an die dunklen Momente seines wichtigsten beruflichen Entwicklungsschrittes. Anfang 2013 hatte er sich entschieden, seine Kanzlei durch einen Zukauf zu vergrößern und machte sich auf die Suche nach geeigneten Angeboten.

Sein Interesse fokussierte er auf kleine Kanzleien in näherer Umgebung seiner bereits Bestehenden, um auf diese Weise vor Ort zu wachsen. „Ich war nicht darauf angewiesen, in einer vorgegebenen Zeit etwas Passendes zu finden, es ging ja „nur“ um eine Wachstumsmöglichkeit – das war letztlich mein Glück“, erinnert sich der Mittdreißiger.

Unter vier Angeboten wählte er sich das attraktivste aus, nach zwei relativ zeitnahen Treffen mit dem Altinhaber waren Sympathiefragen geklärt und es ging in die Details der Vertragsverhandlung: „Ab da hat es sich gezogen“, erzählt Krüger. Man war sich grundsätzlich einig, dass der Käufer die Verträge selbst aufsetzen sollte, „die hatte ich mithilfe von Musterverträgen der Steuerberaterkammer binnen einer Woche ausgearbeitet“, sagt der Steuerberater. Ein Praxisübergabevertrag sei ähnlich einem Ehevertrag: „Man will ihn nicht brauchen und macht ihn trotzdem“, schmunzelt Krüger.

Womit er nicht rechnet, war die Akribie des Verkäufers: Dieser prüfte minutiös jedes Wort und jedes Komma. „Im Kern war im Vertrag alles okay, aber der Kollege wollte sich wirklich für den Fall des Falles eines Falles absichern, das wurde ziemlich nervig.“ Seine Anspannung ließ sich der Käufer dennoch nicht anmerken – dafür war das Angebot doch zu attraktiv. Mehr als einmal fragte

sich Krüger in dieser Zeit, ob der Senior nicht loslassen könne, oder ob er sogar einen weiteren, attraktiveren Käufer am Haken habe: „Ich fühlte mich massiv hingehalten, ursprünglich hatte der Verkäufer sogar selbst den Wunsch geäußert, die Sache im alten Jahr noch über die Bühne zu bringen.“

Das Vertrauen zueinander wurde im Laufe der Verhandlungen heftig auf die Probe gestellt. Doch nach rund 15 Korrekturschleifen und fast drei Monaten vom Entwurf bis zur Unterschrift ist Krüger nun endlich Inhaber der gewünschten Praxis. Seit alles unter Dach und Fach ist, ist die Stimmung wieder bestens. Schon der Notartermin verlief äußerst harmonisch: „Wir haben ein exzellentes Verhältnis und ich bin glücklich, dass wir das hinbekommen haben“, sagt Krüger. Eine der anderen drei ihm angebotenen Kanzleien sollte erst auf mittlere Frist übergeben werden, hier will der Steuerberater am Ball bleiben und gegebenenfalls weiter wachsen: „Selbst wenn dieser Kauf jetzt geplatzt wäre – und das wäre extrem ärgerlich gewesen – hätte ich aus meinen Bemühungen wenigstens eine Perspektive gezogen“, zeigt sich der Kanzleikäufer versöhnlich.

Fachleute bieten bei schwierigem Verlauf Hilfe und Unterstützung an

„Ein solch zäher Verhandlungsverlauf ist eher unüblich“, berichtet Michael Loch, Geschäftsführer des Kölner Kanzleivermittlers Glawe GmbH. Tritt der Fall ein, bleibt auch den Fachleuten nichts weiter übrig, als angesichts der Änderungswut des Seniors regelmäßig Hilfe und Unterstützung anzubieten.

StB Krüger hat diese schwierige Etappe des Kaufprozesses selbst gemeistert. Die Übergabe einer Kanzlei sei Chefsache und könne an niemanden anderen delegiert werden, so seine Überzeugung. Krüger war froh, sich bei

der Vertragsgestaltung von Anfang an gegen einen Rechtsanwalt entschieden zu haben: „Das hätte die Kosten in diesem speziellen Fall enorm in die Höhe getrieben.“ Während er an dieser Stelle Mut zur Lücke zeigte, ließ der Verkäufer den Vertrag anwaltlich prü-





Die finalen Vertragsverhandlungen können für beide Seiten auch eine Herausforderung sein.

Essenzielle Teile eines Übernahmevertrags

In einen vollständigen Vertrag zur Kanzleiübergabe gehören Regelungen zu/ zum/zur

- Beschreibung des Vertragsgegenstands
- Namensfortführung
- den veräußerten Einrichtungsgegenstände und dem Inventar
- Gewährleistung, auch was den Mandantenstamm anbelangt
- Eigentumsübergang und einem evtl. Eigentumsvorbehalt
- Praxisräumen
- Übernahme des Personals
- gemeinsame Bekanntmachung der Praxisübernahme gegenüber Mandanten, Dritten und etwaigen Institutionen
- den laufenden Mandaten
- Gewährleistung der unbedingt zu schützenden Mandantenrechte
- Abrechnung der laufenden Aufträge und der noch bestehenden Außenstände
- Eintritt in ggf. laufende Verträge, die nicht Personalverträge sind
- Kaufpreis und der Zahlungsweise
- Wettbewerb

Quelle: RA Joachim Wieacker, Köln

Optionale Inhalte eines Übernahmevertrags

Folgende Regelungen bei der Übertragung von StB/WP-Praxen sind empfehlenswert:

- Außenstände
- Gewährleistungen und Garantie (§ 433 ff. BGB)
- Wettbewerbsklausel
- Verschwiegenheitspflicht und Datenschutz
- Mitteilungsverpflichtungen
- laufende Verträge
- Übernahmezeitpunkt, Haftungsübergang, Versicherungen
- Schiedsgerichtsklausel

Quelle: Glawe GmbH, Köln

fen. So kam irgendwann grünes Licht für die Unterschrift.

Die Kanzleivermittlungsprofis bei Glawe unterscheiden beim Übergabeprozess grundsätzlich zwei Verhandlungsphasen: Einerseits umfasst die Kaufpreisverhand-

lung den Nachfolgeprozess – vom Tag der grundsätzlichen Entscheidung für einen Verkauf („Ja, ich will!“) bis zum Tag der Entscheidung für einen bestimmten Käufer („Ja, mit diesem!“). Andererseits beziehen sich die Vertragsverhandlungen auf die Endphase des

Verkaufsprojekts mit der formalen Zusammenfassung und Ausformulierung aller relevanten Umstände des Verkaufs.

„Ein solider Praxisübergabevertrag umfasst den Vertragsgegenstand und den Übertragungszeitpunkt, den Mandantenstamm,

nicht abgerechnete Leistungen und a conto-Zahlungen mit konkreten Beispielen. Hinzu kommen das Praxisinventar, der Eintritt in laufende Verträge wie Miet- oder Arbeitsverträge, Verbindlichkeiten, eine Vereinbarung zum Konkurrenzschutz, der Kaufpreis und gegebenenfalls Änderungsklauseln mit Beispiel sowie Schlussbestimmungen“, skizziert Glawe-Berater WP/StB Reiner Löbbers, die wichtigsten Teile dieses Schlussakkords.

Besonders rät er dazu, Wettbewerbsverbote und gegebenenfalls eine Abschmelzungsklausel mit Endabrechnung dezidiert festzuhalten. In die Anlage eines entsprechenden Vertrags gehörten zudem die Mandantenliste einer Kanzlei, eine Zusammenstellung der Mitarbeiter sowie ein Anlagenverzeichnis mit stichtagsbezogener Aktualität.

Doch selbst ein umfassender, rechtlich einwandfreier Vertrag schützt nicht vor unliebsamen Überraschungen. Marina Frühauf*, Steuerberaterin aus dem Saarland, vereinbarte beim Verkauf ihrer Kanzlei mit allen Beteiligten Stillschweigen: „Ich habe mir das extra unterschreiben lassen.“ Umso überraschter war sie, als sie im Büro von einer Mitarbeiterin auf den bevorstehenden Verkauf angesprochen wurde.

Käuferseite nicht so verschwiegen wie vereinbart

Zwei Kollegen der Käufer- bzw. Verkäuferkanzlei hatten sich bei einer Fortbildung zufällig kennengelernt und die Käuferseite hatte es mit der Verschwiegenheit offenbar nicht ganz so genau genommen. Frühauf entschied sich für eine Vorwärtsstrategie, sie setzte gemeinsam mit einer guten Freundin eine kleine Rede auf, die ihre persönliche Entscheidung, aus dem Berufsleben auszuweisen, erklärte.

Dabei versicherte sie ihrem Team, dass ihr die Fortführung ihres eigenen Lebenswerks sehr am Herzen lag. Von ihren Verhandlungspartnern war Frühauf nach diesem Erlebnis allerdings etwas enttäuscht, den eigentlichen

Verkauf konnte die Erfahrung jedoch nicht gefährden. „Auf diese Weise hatte ich es hinter mich gebracht, mit meinen Mitarbeitern zu sprechen – das wäre mir sonst sicherlich schwerer gefallen“, erzählt die Steuerberaterin heute im Rückblick, „es war ein guter Schluss für alle!“

Generell plädiert Glawe-Berater Löbbers dafür, wichtige Vertragspunkte via Beispiel zu konkretisieren und zu erläutern. So sei es etwa sinnvoll, präzise festzuhalten wie unfertige Arbeiten genau abgerechnet werden sollen. „Idealerweise arbeiten beide Parteien gemeinsam in einer Sitzung die Vertragsformulierungen aus“, damit könnten Missverständnisse frühzeitig ausgeräumt werden, statt sie in E-Mail-Scharmützeln in Form unzähliger Entwurfsvarianten auszuhandeln. Vier bis sechs Wochen dauere es in der Regel, bis ein Vertrag stehe, so die Erfahrung der Kanzleivermittler. „Bei der Form besteht prinzipiell Freiheit, wir halten die Schriftform und eine notarielle Beurkundung des Vertragsabschlusses jedoch für sinnvoll“, erklärt Glawe-Geschäftsführer Loch.

Genau bei diesem allerletzten Schritt erlebte Stefan Clausthal* eine Szene, die heute seinen Anekdotenschatz bereichert: „Wir saßen beim Notar und ich fragte routinemäßig, ob die GmbH, unter der die beiden Käufer den Vertrag unterzeichnen wollten, überhaupt schon gegründet sei – um plötzlich festzustellen, dass dies nicht der Fall ist.“ Den Käufern grundsätzlich wohlwollend gesonnen, räumte Clausthal den beiden Kollegen eine halbe Stunde Zeit ein, um sich final zu sortieren und ihm doch noch einen sauberen Vertragspartner zu präsentieren. Die notwendigen Verträge wurden direkt vor Ort unterschrieben, der Kaufabschluss konnte anschließend – wie geplant – vonstatten gehen. Mit einem Interims-Gesellschafter-Vertrag lösten die Beteiligten das Problem der entstandenen Lücke bei der Berufshaftpflicht.

„Diese Erfahrung hat wieder einmal gezeigt, dass man genau hinschauen muss und sich Zeit nehmen sollte, um die wichtigen Dinge sachlich und in Ruhe zu abwickeln“, so Clausthal. Er sei ruhig geblieben und noch ruhiger geworden – im Gegensatz zu der wachsenden Nervosität, die seine Verhandlungspartner ergriffen habe. Eine notarielle Beurkundung hält er nach diesem Erlebnis wie auch aus Rechts- und Haftungsgründen für unverzichtbar. Dem Chaos bei der Vertragsunterzeichnung ging bei Clausthal ein wahres Feuerwerk an Komplikationen voran: „Ich hatte eine ganze Reihe von Bewerbern und konnte mir den richtigen auswählen – dieser entpuppte sich jedoch als der Kompl-

zierteste“, erzählt der Sechzigjährige. Eine Sozietät aus zwei Partnern wollte Clausthals Anteil an seiner Praxis, die er gemeinsam mit einem Kollegen führte, kaufen.

Im Laufe der Vertragsverhandlungen stellte sich heraus, dass der Ältere der beiden Käufer Clausthals Anteile erwerben und der eigenen Sozietät angliedern wollte, ohne Rücksprache mit dessen langjährigem Kanzleipartner zu halten. „Der hätte hier einfach Mandanten abgezogen“, ärgert sich Clausthal heute noch.

Käufer zerstritten sich, einer ging in Ruhestand

Er reagierte auf das Ansinnen mit der Beschränkung eines Verkaufs auf eine echte Beteiligung oder dem Platzen des Deals. Die potenziellen Käufer zerstritten sich anschließend über das Kaufvorhaben so sehr, dass der Ältere der beiden in Ruhestand ging, nicht ohne seinen Partner nach einem kurzfristig angetretenen Urlaub mit seiner plötzlichen Rückzugsentscheidung zu konfrontieren. „Er war überrascht, dass mein Partner mit seinem Sozium bereits überein gekommen war, unsere Praxis gemeinsam weiterzuführen“, schmunzelt Clausthal. Das intendierte Druckmittel nach § 723 BGB lief ins Leere, nach neun Monaten Entwicklungszeit stand die neue Kanzleiführung endlich.

Bei der notariellen Beurkundung zeigte sich Clausthal an anderer Stelle als Unternehmer alten Schlages: Die etwas schwierige Übertragung von Liegenschaften wurde zunächst per Handschlag vereinbart und wird erst zu einem späteren Zeitpunkt schriftlich festgehalten. „So ein Kanzleiverkauf zieht einen Rattenschwanz hinter sich her, man muss aufpassen, dass man nichts Wichtiges vergisst oder gravierende Fehler macht“, mahnt der Altinhaber, einen Verkauf wirklich waserdicht zu machen.

Klare und deutliche Formulierungen, vollständig und auch für Außenstehende verständlich – so beschreibt RA Joachim Wieacker aus Köln, der seine Mandanten rund um Vertragsthemen bei der Kanzleinachfolge berät, den idealen Übergabevertrag. „Fachleute neigen dazu, Regelungspunkte, die sie für selbstverständlich halten, wegzulassen oder nur für Insider verständliche Formulierungen zu nutzen“, beschreibt er typische Fehler. Diese führten häufig zu einer Regelungslücke oder zu auslegungsbefähigten Aussagen. Auch sollten Unterlagen, die bei Vertragsabschluss zugrunde lagen, genau bezeichnet oder noch besser in paragrafierter Form dem Vertrag beigelegt werden.

Wer bei der Kanzleiübergabe einen spezialisierten Anwalt einschaltet, umgeht typische



Dr. Ulrike Felger

ist Wirtschaftsjournalistin und Kommunikationsberaterin. Sie beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Themen, die kleine und mittelständische Betriebe bewegen.

E-Mail: felger@espresso-kommunikation.de

Vorteile eines Rechtsanwalts bei der Vertragsgestaltung

Vor Gestaltung eines Übergabevertrags muss dessen Regelungsbedarf zunächst festgestellt werden – der ergibt sich aus Wünschen und Bedürfnissen der Vertragspartner. Folgende Punkte gilt es hier zu betrachten:

- **Rechtsform der übergebenden Kanzlei**
Einzelpraxis, Sozietät, Partnerschaftsgesellschaft, GmbH
- **Status des Käufers**
Kapital- oder Personengesellschaft, einzelner Freiberufler, bei Neugründung formale Absicherung der Vertragsfähigkeit
- **Beabsichtigtes Übergabepaket**
Teilverkauf der Praxis, mit oder ohne Kanzleiräume, Mandantenstamm, Personal

Quelle: RA Joachim Wieacker, Köln

Problemfelder, die die beteiligten Parteien oft nicht erkennen – schließlich kommt eine Praxisübergabe im Leben der meisten Steuerberater nur ein einziges Mal vor. Das von vielen Beteiligten angeführte Kostenargument kann sich gerade in solchen Problemfällen schnell in Luft auflösen: „Ein Rechtsanwalt bietet durch seine Prüfung und Vertragserstellung eine Sicherheit, der sich die Beteiligten oft erst bewusst werden, wenn durch einen fehlerhaften Vertrag das Kind in den Brunnen gefallen ist“, gibt Wieacker zu bedenken.

Finalen Vertrag vom Juristen prüfen lassen

Gerade bei der Weiterentwicklung von Musterverträgen oder Standardtexten rät der Jurist, die finale Version von einem Vertreter seines Standes überprüfen zu lassen: „Häufig stehen die Vertragsregelungen in Mustervorlagen in sinnvoller Beziehung, durch Abänderungen kann das zu Widersprüchlichkeiten führen.“ Wenn es nach der Übergabe kracht, helfe oft nur der Gang zum Mediator oder Anwalt, um die Sache zu bereinigen. Deshalb ist es umso wichtiger, bei einem selbst geschriebenen Vertrag wenigstens einen Kollegen, der einen ähnlichen Prozess bereits vollzogen hat, einzubeziehen.

Häufigster Streitpunkt bei Vertragsverhandlungen ist der Kaufpreis. In der typischen Fallkonstellation wünscht der Verkäufer gerne einen Festpreis, während dem Käufer an Preisanpassungen bei Mandatsverlusten gelegen ist. Zur Gültigkeit von Kaufpreisreduzierungsformeln gibt es viele Urteile, die sich

insbesondere mit dem Missbrauchspotenzial einer solchen Regelung befassen. Wer sich auf eine entsprechende Vereinbarung einlässt, muss darauf achten, dass der Betrachtungszeitpunkt und die zeitliche Abfolge möglicher Umsatzveränderungen exakt festgehalten sind.

In der Regel trägt der Erwerber für den Nachweis von Umsatzminderungen und gegebenenfalls vereinbarter Umsatzsteigerungen als Gegenrechnung die volle Darlegungs- und Beweispflicht – diese ist allerdings praktisch nicht ganz einfach zu erfüllen.

Bei Gesine Richter*, Steuerberaterin auf der Schwäbischen Alb, standen die Kaufpreismodalitäten auch im Zentrum der Vertragsverhandlungen, als sie ihre heutige Kanzlei übernahm: „Der abgebende Kollege hatte viele ältere Mandanten, mit denen er einen Großteil seines Umsatz machte, das fand ich problematisch.“ Die sonst übliche Regelung von 70 Prozent des Kaufpreises zum Übergabetermin – in dem konkreten Fall basierend auf 125 Prozent des aktuellen Umsatzes –, und 30 Prozent nach einem Jahr wurde bei Richters Übergabeprozess deshalb weiter gesplittet, das biologische Risiko damit stärker verteilt. „Wir haben uns auf 15 Prozent nach einem Jahr und weitere 15 Prozent nach dem Folgejahr geeinigt“, erklärt Richter die Konstruktion.

Sie ist überzeugt: „Ein ähnliches Problem haben vermutlich viele Kanzleihinhaber, die aus Altersgründen verkaufen – viele Kollegen sind zusammen mit ihren Mandanten alt geworden.“ Überrascht war die erfahrene

Steuerberaterin über die Reaktion ihres Vorgängers auf ihren Wunsch, die Dinge anders zu regeln: Der Senior war überzeugt davon, von der Kaufpreisstaffelung gegebenenfalls sogar profitieren zu können. Für Richter ist diese Reaktion symptomatisch für den Verlauf ihrer Verkaufsverhandlung: „Für mich war an zahlreichen Punkten eine echte Fehlwahrnehmung des Kollegen sichtbar.“ Sie erklärt dessen Realitätsverschiebung mit den nachvollziehbaren Emotionen, die einen langjährigen Kanzleihinhaber beim Verkauf bewegen.

Kanzlei muss den hohen Kaufpreis erst noch erwirtschaften

Allerdings muss Richters neue Kanzlei den eher hohen Kaufpreis erst noch erwirtschaften. „Kanzleien werden zurzeit zu hoch bewertet, das resultiert aus der Nachfrage und nicht aus der Qualität der Kanzleien. Bei meinem Kaufobjekt liegt die Rendite bei etwa 30 Prozent“, sagt die Endvierzigerin. Seit 1990 hat sich die Zahl der Einwohner pro Steuerberater in Deutschland fast halbiert und liegt heute bei etwa 900 Personen. Richter und ihr Kanzleiteam beschäftigen sich nun mit der Frage, wie sie die Rendite steigern können, um den Kaufpreis zu rechtfertigen. Da Entlassungen nicht infrage kommen, hat die Neuinhaberin die Kanzleiräume direkt gekündigt und zieht mit Personal und Mandanten in ihr bestehendes Büro. Mit ihrem Vorgänger hat sie diesen Schritt abgesprochen. Von Richters bisherigem Renditeziel von 50 Prozent ist die neue Kanzlei trotzdem noch weit entfernt.

„Manchmal ist es nicht an einzelnen Vertragspunkten festzumachen, weshalb Dinge scheitern“, beschreibt RA Wieacker das unwägbare Moment, welches jede Verkaufsverhandlung begleitet. Es sei eher so, dass Käufer und Verkäufer im Laufe der Vertragsverhandlungen merkten, wenn sie nicht zueinander passten. Da die Mandatsbeziehung allerdings in den meisten Fällen stark von der Persönlichkeit des abgebenden Steuerberaters geprägt ist, keime dann in den beteiligten Parteien das Gefühl auf, der zunächst aussichtsreiche Kauf, der in der Regel die Zustimmung der Mandanten voraussetzt, könne vielleicht doch nicht gelingen. Bevor man sich angesichts einer misslungenen Übergabe streitet, tritt dann oft eine der beteiligten Parteien vom Kauf zurück. Was bleibt, sind erfolglos investierte Energie und der Frust einer gescheiterten Verhandlung. Diese Dinge müssen vor Neuaufnahme eines Übergabeprojekts aber erst einmal überwunden werden.

* Name der Redaktion bekannt

Drucker

Die Renaissance der Tinte

Mit fester und flüssiger Tinte wollen Hersteller Kunden für sich gewinnen und damit die Dominanz von Laserdruckern im Geschäftsbereich brechen. Zudem unterstützen immer mehr Drucker WLAN, was kabellose Druckaufträge von mobilen Geräten erleichtert.

3D heißt der große Trend, der derzeit die Druckbranche elektrisiert. Modelle, Ersatz- und Bauteile können – Schicht für Schicht – direkt im Büro aus unterschiedlichen Materialien gedruckt werden. Inzwischen befinden sich die Preise für dreidimensionalen Drucker auf einem vertretbaren Niveau, sodass es sich für mittelständische Unternehmen rechnet.

Im Bereich der klassischen Drucker hingegen erlebt die Tinte ihre große Renaissance, die vorherrschende Dominanz der Laserdrucker soll damit gebrochen werden. „Der Markt für Tintenstrahldrucker in Unternehmen wächst kontinuierlich. Im Geschäftsbereich werden diese Geräte bis 2017 unseren Erwartungen zufolge 25 Prozent des Marktanteils an gewerblichen Drucker- und Multifunktionsgeräten in den Ländern Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas ausmachen“, sagt Phil Sargeant, Programmchef für den Bereich „Drucklösungen“ beim Analyseunternehmen IDC in London.

Große Erwartungen im Bereich der Tintenstrahldrucker

Noch größere Erwartungen hat der Marketingchef der Epson Deutschland GmbH, Schahin Elahinjia: „Deutschland ist bei der Entwicklung der Büros hin zu Tinte etwas weiter als andere Länder in Europa. Daher sind wir überzeugt, dass bis zum Jahr 2016 rund 50 Prozent der Büros in Deutschland mit Tinte drucken werden.“

Das japanische Unternehmen bewirbt den Trend unter dem Slogan „Bye, Bye Laser“ und hat kürzlich 18 neue Tintenstrahlmodelle für den Businessbereich vorgestellt. Seine technischen Neuerungen subsumiert das Unternehmen unter dem Schlagwort „Precision-Core-Technologie“ und soll für eine bessere Druckqualität und höhere Zuverlässigkeit der Geräte stehen.

Modelle der „Workforce“-Serie schaffen bis zu 75.000 Seiten ohne Wechsel der Verbrauchsmaterialien. Ein enormer Produktivitätsvorteil, denn laut einer von Epson in Auftrag gegebenen Befragung, verlieren europäische



Foto: pabmap / Shutterstock.com

Ein aktueller Xerox Tintenstrahldrucker braucht für den Druck einer Seite aus dem Stand-by-Betrieb nur rund fünf Sekunden.

Unternehmen rund sieben Milliarden Euro pro Jahr aufgrund von Ausfallzeiten.

Eine Neuheit im Tintenmarkt ist Festtinte. Sie besteht aus ungiftigem Polymer auf Harzbasis und ähnelt damit Buntstiften. Diese kommen ohne aufwendige Kartuschen aus und werden ohne zu kleckern oder zu tropfen in den Drucker gelegt. Eine rotierende Trommel erhitzt die Stifte und bringt so flüssige Tinte auf das Papier. Insgesamt kommt ein solcher

Drucker mit weniger beweglichen Bauteilen und Komponenten aus, was die Störanfälligkeit reduziert.

Anbieter verspricht 90 Prozent weniger Druckabfälle

Anbieter Xerox verspricht geringere Betriebskosten und rund 90 Prozent weniger Druckabfälle in Form von Kartuschen und Verpackungsmaterialien als bei vergleich-

baren Laserdruckern. Außerdem sind die Festtintenstrahlgeräte echte Sprinter, denn die erste Druckseite liegt – aus dem Standby-Betrieb – nach fünf Sekunden im Ausgabeschacht (siehe Tabelle unten).

Dafür sind die Drucker in der Anschaffung teurer als ihre Pendanten mit flüssiger Tinte. Hier kommt es auf eine Betrachtung der Lebenszykluskosten an. Derartige Kalkulationen stellt ein Privatanwender nur selten

Interessante Tintenstrahldrucker für die Kanzlei

Wichtige aktuelle Modelle im Überblick

Hersteller	Brother	Dell	Epson	Hewlett-Packard	Samsung	Xerox
Modell	MFC-J6920DW	C1765NFW	Workforce Pro WF-4630DWF	Officejet Pro 276DW	Xpress C1860FW	ColorQube 8570/AN
Typ	Tinte/ Multifunktion	Laser/ Multifunktion	Tinte/ Multifunktion	Tinte/ Multifunktion	Laser/ Multifunktion	Tinte/ Farbdrucker
Druckt mit	Tinte, 4 Farbpatronen	Toner, 4 Farbkartuschen	Tinte, 4 Farbpatronen	Tinte, 4 Farbpatronen	Toner	Festtinte
Funktionen	Drucken, Scannen, Faxen, Kopieren	Drucken, Scannen, Faxen, Kopieren	Drucken, Scannen, Faxen, Kopieren	Drucken, Scannen, Faxen, Kopieren	Drucken, Scannen, Faxen, Kopieren	Drucken
WLAN	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein
Cloud-Print	Apple AirPrint, Google Cloud Print	Nein	Apple AirPrint, Google Cloud Print	Apple AirPrint, Google Cloud Print	Apple, AirPrint, Google Cloud Print	Nein
App für Apple und Android	Brother I-Print & Scan	Dell Mobile Print	Epson I-Print	HP E-Print	Samsung Mobile Print	Xerox Print Portal
Druckgeschwindigkeit (SW/Farbe) A4	20/22	15/12	20/20	20/15	18/18	40/40
Erster S/W-Ausdruck nach (aus Stand-by)	k. A.	16 Sek.	k. A.	13 Sek.	16 Sek.	5 Sek.
Papierformate	A4/A3	A4	A4	A4	A4	A4
Papierkassette (Blatt)	2 x 250	150	250	250	250	625
Duplexdruck	Ja	Nein	Ja	Ja	Manuell	Nein
Geräuschemission	50 dB	k. A.	53 dB	k. A.	< 50 dB	59 dB
Leistungsaufnahme im Betrieb	29 Watt	280 Watt	20 Watt	35 Watt	380 Watt	252 Watt
Preis pro Seite* (Farbdokument)	6,8 Cent	18,1 Cent	6,5 Cent	6,4 Cent	k. A.	10,5 Cent
Preis	369,00 Euro	349,00 Euro	399,99 Euro	329,99 Euro	k. A.	693,00 Euro

* laut www.druckkosten.de

an, deswegen funktionierte jahrelang die Taktik der Hersteller: Tintenstrahldrucker günstig anbieten und das Geld mit teuren Tintenpatronen verdienen. Doch mit diesem Geschäftsmodell blieb den Geräten der Zugang zu den Büros und Kanzleien verwehrt, was etliche Hersteller dazu gebracht hat, ihre Taktik zu überdenken.

Addiert man die Kosten für Anschaffung und Verbrauchsmaterialien über die Lebenszeit eines Geräts, können die aktuellen Bürotintenstrahldrucker mit ihren Laserpendants konkurrieren.

Tintenstrahldrucker produzieren kein Ozon und keinen Tonerstaub

Zudem bietet Tinte einige Vorteile. Tintenstrahldrucker verbrauchen deutlich weniger Strom und stoßen weder Ozon noch Tonerstaub aus. Sie benötigen kürzere Aufwärmphasen für die erste Druckseite. Lediglich beim Kapazitätsvergleich, also der gedruckten Seitenzahl pro Minute, hatten die Lasergeräte lange Zeit die Nase vorn.

Unter dem Namen „Laser Quality Print Speed“ geben die meisten Hersteller in ihren Gerätebeschreibungen einen Tempovergleich an (ISO/IEC 24734). Er ermöglicht den Vergleich beider Drucksysteme in Sachen Geschwindigkeit.

Bei der Anschaffungsentscheidung sollte es allerdings nicht nur um Tempo, sondern auch um Druckgeräusche gehen. Hier fällt auf, dass nicht alle Hersteller in den technischen Spezifikationen einen Dezibelwert (dB) angeben. Da hilft nur die Nachfrage beim Fachhändler, denn steht das Gerät später in der Nähe des Konferenzraums, im Flur oder vor offenen Bürotüren, stören laute Drucker bei Konferenzen, Besprechungen und Telefonaten.

Beim Druckbild sowie der Langlebigkeit der Ausdrücke haben die Tintenstrahldrucker inzwischen ebenfalls enorm aufgeholt. Für Kanzleien besonders wichtig ist eine Zertifizierung

des Druckers durch die Papiertechnische Stiftung (PTS), sie prüft die Geräte auf ihre Urkundensicherheit.

Für das Zertifikat müssen die Ausdrücke gut lesbar und dauerhaft fälschungssicher sein. Lichteinheit, Wärme- und Wasserbeständigkeit sind die Kriterien. Ein einfacher Test besteht darin, zu prüfen, ob sich mit einem Klebeband gedruckte Wörter vom Papier entfernen lassen. Bei PTS-zertifizierten Druckern sollte dies nicht gelingen. Wobei das Prüfsiegel immer nur in der Kombination Druckermodell, Originaltoner und dem Papier eines bestimmten Herstellers gilt.

Grundsätzlich gilt aber: Tintenstrahldrucker ist nicht gleich Tintenstrahldrucker. Die Hersteller nutzen zwei unterschiedliche Druckverfahren. Bei der „Bubble-Jet“-Methode, die die Anbieter Canon und HP einsetzen, wird die Tinte erhitzt und aus der Druckdüse geschleudert. Nachteil: Durch den ständigen Temperaturwechsel verschleißt der Druckkopf relativ schnell, weswegen Tintenpatrone und Druckkopf kombiniert werden. Bei einem Patronenwechsel erhält man somit auch einen neuen Druckkopf – das schlägt sich natürlich auch im Preis für die Kartuschen nieder.

Brother und Epson nutzen die Piezo-Methode, bei der unter elektrischer Spannung gesetzte Piezo-Kristalle die Tinte auf das Papier bringen. Werden aber die Reinigungszyklen nicht eingehalten oder der Drucker längere Zeit nicht benutzt, kann der Druckkopf eintrocknen oder aber verstopfen. Dann ist aufwendige Handarbeit für die Reinigung notwendig. Allerdings dürfte eine längere Nicht-Druck-Phase im Kanzleialltag eher selten vorkommen.

Ist die Entscheidung zwischen festen oder flüssiger Tinte beziehungsweise Toner gefallen, bleibt die Frage zu klären, ob es ein Einzeldrucker oder Multifunktionsgerät sein soll. Hierbei spielen die Arbeitsabläufe in der Kanzlei eine entscheidende Rolle.

Insbesondere in kleineren Kanzleien bieten Multifunktionsgeräte etliche Vorteile, denn diese Geräte können nicht nur drucken, sondern auch kopieren, faxen und scannen. Mit vier Funktionen in einem Gerät sparen die Nutzer Platz, Strom und Verbrauchsmaterialien, da die Druckpatronen für alle Ausdrücke verwendet werden. Zudem hat das Fax seine Relevanz in vielen Unternehmen eingebüßt und eine Integration der Faxfunktion in ein Multifunktionsgerät erscheint ausreichend und sinnvoll.

Allerdings: Ist das Multifunktionsgerät defekt oder die Kartuschen leer, lassen sich in der Regel keine Dokumente drucken, kopieren

und auch keine klassischen Faxe empfangen. Neben einem möglichst sparsamen Tintenverbrauch und einer vernünftigen Größe der Tintenpatrone ist auch das Fassungsvermögen der Papierkassette bei der Auswahl wichtig. Passen zu wenig Blätter hinein, geht der Druckauftrag schnell ins Leere und Mitarbeiter müssen häufig laufen oder werden mit unnötigen Arbeiten aufgehalten. Im Idealfall sollte der Drucker über zwei separate Fächer für Brief- und Blankopapier verfügen.

Auch der automatische beidseitige Duplexdruck ist heute ein „Muss“ im Kanzleialltag. Niemand möchte dafür manuell die Blätter umdrehen. Umschläge, Folien oder Präsentationspapier (Pappen) sollten sich ebenso problemlos bedrucken lassen. Wer häufig Organigramme, Charts und andere Grafiken druckt, sollte ein Gerät wählen, das auch im großen A3-Format drucken kann.

Wie viele Drucker eine Kanzlei benötigt, lässt sich theoretisch über die Druckerkapazität und die Anzahl der ausgedruckten Seiten pro Monat berechnen. Doch in der Praxis dürfte sich das Druckaufkommen nicht gleichmäßig über den Arbeitstag verteilen. Während vormittags an Berichten, Auswertungen und Präsentationen gearbeitet wird, dürften sie erst am späteren Nachmittag zum Ausdruck fertig sein. Hier kann es zu Engpässen kommen. Außerdem ist die Steuerberatung ein Saisongeschäft. Für Hochphasen ist es daher angebracht, über das Kanzleinetzwerk auf einen Ausweichdrucker zu wechseln.

So macht es durchaus Sinn, unterschiedliche Drucker in der Kanzlei vorzuhalten. Ein reiner Schwarz-Weiß-Drucker eignet sich für Textdokumente, während Berichte mit Tabellen und Grafiken besser auf dem Farbdrucker zu Papier gebracht werden.

Integration der Drucker in das Kanzleinetzwerk

Inzwischen lassen sich fast alle aktuellen Druckermodelle für Geschäftskunden in das Kanzleinetzwerk integrieren. Während zuvor ein Drucker an einen einzelnen Computer gebunden war, können nun alle Mitarbeiter dieses Gerät für Ausdrücke und Scans nutzen. Die Verbindung erfolgt entweder über ein Netzkabel (Ethernet beziehungsweise LAN-Kabel) oder per Funk (WLAN oder auch Wi-Fi genannt).

Vorteile hat die kabellose Lösung etwa dann, wenn in der Kanzlei kein Netzwerkanschluss am Druckerstandort vorhanden ist und keine weiteren Kabel verlegt werden können. Außerdem können Besucher sowie Kanzleimitarbeiter Dokumente direkt vom Smartphone oder Tablet ausdrucken, ohne



Dirk Kunde

ist Diplom-Volkswirt und betreibt das Journalistenbüro Textkunde in Hamburg. Seine Schwerpunkte bilden die digitale Wirtschaft sowie nutzwertorientierte Geldthemen.

E-Mail: kunde@textkunde.de

den Umweg über einen Computer zu machen. Apple bietet in seinen mobilen Geräten mit dem Betriebssystem IOS die Druckfunktion Air Print an. Vorteil: Auf i-Phone oder i-Pad muss kein Druckertreiber installiert werden. Lediglich der Drucker muss den Apple-Standard unterstützen: Die US-Amerikaner listen auf ihrer Webseite über 20 Hersteller mit kompatiblen Druckermodellen auf.

Für Androidnutzer bietet sich das Pendant von Google an, „Google Cloud Print“. Hier liegen die Druckertreiber auf einem Server bei Google. Der Anwender gibt in seinem Nutzerkonto an, welches Druckermodell er verwenden möchte und wo der Drucker steht. So kann der Nutzer das Dokument beim Kunden, in der Kanzlei-Außenstelle oder im privaten Arbeitszimmer ausdrucken, egal wo man sich gerade aufhält. Der Druckbefehl geht an einen Google-Server, der die Daten so aufbereitet, dass sie richtig formatiert zu Papier gebracht werden.

Mit mobilem Gerät Zugriff auf 6.000 Druckertreiber in der Cloud

Eine vergleichbare Idee verfolgt die Berliner Cortado AG mit ihrer „Cloud Printing Alliance“. Sie bündelt rund 6.000 Druckertreiber in der Cloud, sodass man von jedem mobilen Gerät aus Druckaufträge versenden kann. Auch die Mopria Allianz schlägt die Brücke zwischen mobilen Geräten und Druckern. Hier sind Druckerhersteller wie beispielsweise Brother, Epson, Canon, Hewlett-Packard, Konica Minolta, Lexmark, Ricoh, Samsung und Xerox organisiert. Mit dem Mopria-Logo soll dem Käufer signalisiert werden, dass Ausdrücke von Smartphones und Tablets auf den Druckern möglich sind.

Darüber hinaus bieten alle Hersteller eine eigene Cloud-Print-Lösung mit zugehöriger App an. In der Regel laufen auch hier die Druckbefehle über einen Server beim Anbieter, die Apps bieten den Ausdruck von Dokumenten und Fotos aus den mobilen Geräten an.

Eine praktische Zusatzfunktion ist der Scanner. Dazu aktiviert die App die Kamera des Smartphones oder Tablets. Damit schießen Sie beispielsweise ein Foto der handschriftlichen Besprechungsnotizen. Diese gehen dann per Mail oder Fax an alle Teilnehmer oder ins Sekretariat zur Texterfassung.

Eine weitere Option ist der Druck per Mail. Die meisten cloudfähigen Drucker verfügen über eine Mailadresse. Mails, die Anwender an diese Adresse schicken, egal von welchem Ort, werden ausgedruckt. Dabei lässt sich in den Einstellungen festlegen, dass nicht der Mailtext, sondern nur die Dateianhänge

zu Papier gebracht werden. Wer allerdings den Weg sensibler Daten über das Internet beziehungsweise ein Rechenzentrum im Ausland meiden möchte, darf die genannten Lösungen und Apps nicht nutzen. Da bleibt nur der lokale Versand vom Computer direkt zum Drucker.

Eine weitere Sicherheitsoption ist das „vertrauliche Drucken“. Erst wenn der Mitarbeiter am Drucker einen PIN-Code eingibt oder eine Plastikkarte an das Lesegerät hält, wird der Druckauftrag gestartet.

So können bei gemeinschaftlich genutzten Geräten keine Unbeteiligten einen Blick auf vertrauliche Dokumente werfen. Außerdem wird so verhindert, dass ein Dritter die Unterlagen aus der Ablage nimmt oder sie mit anderen Druckaufträgen durcheinanderbringt.

Verfügt der Drucker über eine Reprint-Taste, sollte diese deaktiviert werden. Ansonsten lässt sich der letzte Druckauftrag einfach erneut ausgeben. Allerdings verfügen nur Multifunktionsgeräte der höheren Preisklasse über derartige Datenschutzfunktionen.

Wer neue Drucker in Eigenregie anschafft, kann die Kosten für eine Druckseite als auch die Lebenszykluskosten auf Webseiten wie www.druckkosten.de oder www.druckerchannel.de vergleichen: Eine einheitliche Aufbereitung der technischen Leistungsdaten und Preise erleichtert einen Vergleich – schließlich gibt jeder Hersteller seine Daten in Broschüren und auf der Webseite unterschiedlich an.

Bei Druckerleasing nicht zu lange binden

Wer sich diese Mühe nicht machen möchte und auch mit der Beschaffung, Wartung und Wiederverkauf nichts zu tun haben will, sollte sich Leasingangebote einholen. Beim Leasing sollte sich der Kunde allerdings nicht zu lange binden, da im Druckbereich die technischen Innovationszyklen immer kürzer werden. Leasingverträge sind häufig „All-inclusive“-Pakete, die Wartung, Tinten-/Tonertausch, Ausdrücke und Reparaturen beinhalten.

Berechnet wird dabei der Vertrag nach Druckvolumen pro Jahr. In vielen Verträgen vervielfacht sich der Seitenpreis, wenn die jährliche Druck-, Scan- oder Faxanzahl erreicht ist. Somit wird Leasing zu einer kostspieligen Lösung, wenn man den Bedarf falsch eingeschätzt hat. Allerdings ist das nichts Ungewöhnliches, denn im Laufe eines Jahres können neue Mandanten, aber auch neue Mitarbeiter, das Druckvolumen schnell nach oben treiben.

Drucken billiger machen

1. Entwurfsmodus und beidseitigen Druck (Duplex) für interne Zwecke nutzen.
2. Mehrere Druckseiten pro Blatt: Zur internen Nutzung oder zum Korrekturlesen zwei Seiten nebeneinander auf eine DIN A4-Seite setzen.
3. Geräte von einem Hersteller anschaffen: Es erleichtert und vergünstigt den Einkauf sowie die Lagerhaltung der Verbrauchsmaterialien.
4. Füllstandsanzeige: In der Regel zeigen Drucker einen Patronenwechsel zu früh an. Drucken Sie, bis die Patronen/Kartuschen wirklich leer sind.
5. Großpackungen kaufen: Achten Sie auf die Mengenangaben von Toner und Tinte.
6. Setzen Sie auf getrennte Patronensysteme, in der Regel sind es vier: schwarz, cyan (türkis), magenta (rosa), gelb.
7. Nutzen Sie die Druckvorschau.
8. Benötigen Sie den Ausdruck? Halten Sie vor dem Klick auf die Druckschaltfläche kurz inne und stellen Sie sich die Frage: Benötige ich dieses Dokument tatsächlich auf Papier oder landet es bereits vor Feierabend wieder im Papierkorb?
9. Stromverbrauch: Achten Sie bereits beim Kauf/Leasing auf die Verbrauchswerte in Watt. Auszeichnungen wie der Energy-Star oder der Blaue Engel sind nützliche Hinweise.
10. Die Schriftart hat Auswirkungen auf den Farbverbrauch. Der niederländische Anbieter Ecofont.com bietet Schriftarten mit Spareffekt. Er werden kleine Bereiche ausgelassen und nicht mit Farbe bedeckt. Das Auge sieht dies beim Ausdruck nicht, doch man spart nach Herstellerangaben bis zu 25 Prozent Tinte oder Toner.

Quelle: Autor



Anfang April weihte der Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt sein „Haus der Steuerberater“ in Magdeburg ein.

Foto: Claas Beckmann

Einweihung

Ein Haus für Steuerberater

Anfang April waren über 200 Ehrengäste aus dem gesamten Bundesgebiet der Einladung des Bauherrn, des Steuerberaterverbandes Niedersachsen Sachsen-Anhalt, nach Magdeburg gefolgt. Dort galt es, das „Haus der Steuerberater“ feierlich einzuweihen.

Seinem Namen wird das dreistöckige „Haus der Steuerberater Magdeburg“ am Elbufer allemal gerecht: Neben dem Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt und der Studien-Akademie Magdeburg (SAM) beherbergt das Gebäude die Steuerberatungskammer Sachsen-Anhalt, die Verwaltung des berufsständischen Versorgungswerks und die Geschäftsstelle der Datev.

Für den Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt ist das Magdeburger Haus eine Fortsetzung der räumlichen Nähe zu steuerberaternahen Institutionen, ähnlich wie in Hannover: Dort befinden sich seit 2001 die Geschäftsstellen des Steuerberaterverbandes und der Steuerberatungskammer Niedersachsen in einem Gebäude.

Korth: „Räumliche Nähe von Verband und Kammer positiv“

Für WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth, Präsident des Steuerberaterverbandes Niedersachsen Sachsen-Anhalt, steht außer Frage, dass sich auch in Sachsen-Anhalt die räumliche Nähe von Verband und Kammer positiv auswirken wird, wie er in seiner Begrüßungsrede betonte. Die Bilanz des Baus ist beeindruckend: 1.600 Tonnen Beton, 120 Tonnen

Stahl, 58 neun Meter tiefe Pfähle als hochwassersicheres Fundament, 1.173 Quadratmeter Bürofläche, 663 Quadratmeter Fensterfläche, davon welche mit Blick auf den Magdeburger Dom und die Elbe, einen Seminarraum für 100 Leute und 54 Parkplätze. Allerdings machte Korth auch auf die Menschen hinter den Zahlen aufmerksam, die alle wesentlich zum Erfolg beigetragen haben.

Bauzeit und Baubudget wurden übrigens nur knapp überschritten, dafür wurde die Nutzfläche wesentlich erweitert und eine ursprünglich nicht geplante Klimatisierung und Beschattung eingebaut.

Auch die Politik war vor Ort: Finanzstaatssekretär Michael Richter (CDU) überbrachte die Grüße des verhinderten sachsen-anhaltinischen Finanzministers, Jens Bullerjahn (SPD).

WP/StB Dr. Horst Vinken, Präsident der Bundessteuerberatungskammer (BStBK) und Präsident des Bundesverbandes der Freien Berufe, bedankte sich für die Einladung und wünschte allen Beteiligten viel Glück im neuen Haus. Er nutzte die Gelegenheit, um auch aktuelle Herausforderungen des Berufsstandes anzusprechen, so etwa die vorausgefüllte Steuererklärung und die Vollmachtsdatenbank.

WP/StB Harald Elster, Präsident des Deutschen Steuerberaterverbandes und Vizepräsident des Bundesverbandes der Freien Berufe, beglückwünschte den Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt zu dem neuen Haus und brachte als traditionelles Gastgeschenk Brot und Salz mit und wünschte ein harmonisches Miteinander.

Kempf lobt Korth für Idee des Steuerberaterhauses

Prof. Dieter Kempf, Vorstandsvorsitzender der Datev und Präsident der Bitcom, lobte Korth für dessen Idee, ein Haus der Steuerberater zu errichten, der er zunächst skeptisch gegenübergestanden ist. Der Magdeburger Datev-Geschäftsstelle, die auch im Haus der Steuerberater untergebracht ist, gab Kempf, wie auch den anderen Nutzern, augenzwinkernd den „guten“ Rat, sich bei Hochwasser auf die Terrasse zu retten. Denn die sei mit ihren 122 Quadratmetern so groß, dass dort ein Rettungshubschrauber landen könne.

Vor Beginn des gemütlichen Teil des Abends übergab Korth eine große Collage, die neben dem Gebäude in den verschiedenen Herstellungsphasen auch die wesentlichen Akteure zeigt.

53. Münchner Steuerfachtagung

„Deutschland gehts zu gut“

Den Ruf als zweitgrößter Steuerkongress mit über 800 Teilnehmer – darunter Finanzrichter, Vertreter der steuer- und rechtsberatenden Berufe, der Unternehmenssteuerabteilungen und der Finanzverwaltung aus dem gesamten deutschsprachigen Raum und der EU – verteidigte die 53. Münchner Steuerfachtagung Ende März.

Michael Wendt, Vorsitzender Richter am Bundesfinanzhof und Vorstandsmitglied der Münchner Steuerfachtagung, monierte zu Beginn der Veranstaltung mit klaren Worten den „selbst verschuldeten“ politischen Notstand. Politik müsse dem Gemeinwohl dienen, forderte Wendt. Stattdessen seien dringend erforderliche Gesetze auf dem Altar wahltaktischer Winkelzüge geopfert worden: „Das heillose Durcheinander der Steuergesetzgebung zum Ausklang der letzten Legislaturperiode wird auch nervenstarken und hartgesottenen Beobachtern des Politikbetriebs noch lange in schlechter Erinnerung bleiben.“ Deutschland geht es gut, konstatierte der Freiburger Professor Dr. Lars P. Feld, Leiter des Walter Eucken Instituts der Albert-Ludwigs-Universität, seit 2003 Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen und seit 2011 einer der „Fünf



Foto: Münchner Steuerfachtagung

Im Bild von links: StB Dr. Hartmut L. Schwab (Vorstandsmitglied der Münchner Steuerfachtagung, Präsident StBK München), Prof. Dr. Holger Kahle (Uni Hohenheim), Prof. Dr. Lars P. Feld (Uni Freiburg) und Tagungsleiter Michael Wendt (Vorstandsmitglied Münchner Steuerfachtagung, Vors. Richter am Bundesfinanzhof) bei der Pressekonferenz.

» Hinweis

Die 54. Münchner Steuerfachtagung findet am 18. und 19. März 2015 traditionell im Parkhotel Hilton München statt.

Weisen“. „Zu gut“, so Feld weiter, „denn sonst würden wir nicht so viel falsch machen.“ Er zeigte zunächst die günstige Lage Deutschlands anhand von konkretem Zahlenmaterial auf und stellte die Frage, warum Deutschland auf dem Reformpfad umdrehe, statt die Weichen für die Zukunft richtig zu stellen. Als zwei Herausforderungen nannte Feld den demografischen Wandel und die Erhaltung der Innovationsfähigkeit der deutschen Wirtschaft durch geeignete Steuerreformen. Im Gespräch mit Pressevertretern vertrat Feld die Meinung, dass die Beteiligungsfinanzierung deutscher Unternehmen bei Forschungs- und Entwicklungsvorhaben (FuE) gestärkt werden müsse, um sie innova-

tiver zu machen. Gleichzeitig lehnte der Freiburger Professor eine steuerliche Förderung der FuE-Tätigkeiten ab, denn dadurch würden die „großen alten“ Unternehmen bevorzugt werden, Innovationen aber kämen von den „kleinen neuen“ Unternehmen.

Erfolgreiche FuE-Förderung im benachbarten Ausland

„Deutschland steht im Steuerwettbewerb um Investitionsstandorte mit anderen Staaten“, bestätigte auch der Hohenheimer Prof. Dr. Holger Kahle im Pressegespräch. Kahle erwähnte an dieser Stelle die erfolgreiche FuE-Förderung in Österreich, wo es eine Steuergutschrift gibt. Kollege Feld wiederum forderte eine Zinsbereinigung des Eigenkapitals, also einen fiktiven Betriebsausgabenabzug, um Finanzierungsneutralität herzustellen und so die Beteiligungsfinanzierung interessant zu gestalten.

Kahle zweifelte an der politischen Umsetzung, da den Bürgern der Gerechtigkeitsaspekt nicht zu vermitteln sei. Feld wiederum erwiderte etwas ironisch, es handle sich bei der politischen Ablehnung wegen der zwischen fünf bis acht Milliarden Euro

geschätzten Minderausnahmen wohl eher um einen Fiskal-, denn um einen Gerechtigkeitsaspekt. Unausgesprochen hing hier das Wort „Peanuts“ im Raum.

Die Frage eines Pressevertreters, ob denn die E-Bilanz die handelsrechtlichen Erleichterungen vor allem auch des Kleinstkapitalgesellschaften-Bilanzrechtsänderungsgesetzes (MicroBilG) konterkariere, beantwortete Kahle mit einem eindeutigen „Ja“. StB Dr. Hartmut Schwab, Präsident der Steuerberaterkammer München und Vorstandsmitglied der Münchner Steuerfachtagung, wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Steuerberaterschaft und die EDV hier die Folgen der E-Bilanz weitgehend „aufgefangen“ haben – allerdings natürlich verbunden mit höheren Kosten und mehr Bürokratie. ■

Prof. Dr. Claudia Ossola-Haring

ist feste freie Mitarbeiterin des SteuerConsultants.

E-Mail: claudia.ossola-haring@haufe.de



Ende der Flaute bei Unternehmenskrediten

Nach langer Stagnation rechnet die KfW 2014 mit einer wieder steigenden Kreditnachfrage von Unternehmen.

Die Investitionstätigkeit nehme dank der sich bessernden Wirtschaftsaussichten wieder zu, sagte KfW-Chefvolkswirt Jörg Zeuner Anfang April in Frankfurt/Main. Das werde im Laufe des Jahres das Kreditneugeschäft von Banken und Sparkassen ankurbeln: „Endlich sehen wir die Trendwende bei den Unternehmensinvestitionen, die im Schlussquartal 2013 erstmals seit mehr als einem Jahr wieder leicht angestiegen sind“, sagte

die verstärkt über Kredite finanziert werden müssten. „Ich erwarte, dass das Kreditneugeschäft der Banken und Sparkassen in der zweiten Jahreshälfte wieder wächst.“ Seit der Finanzkrise haben viele Unternehmen ihre Abhängigkeit von Bankkrediten reduziert. Speziell größere Firmen nutzen die hohe Nachfrage von Investoren nach Anlagemöglichkeiten, um über Unternehmensanleihen günstig an Geld zu kommen.

Zeuner. Noch sei der Aufschwung aber zu verhalten, um sich in deutlich höherer Nachfrage nach Krediten niederschlagen.

Die Investitionen stemmten die Unternehmen noch verstärkt aus eigenen Mitteln. Deshalb sei das Kreditgeschäft im ersten Quartal auch noch um 1,9 Prozent bei den Banken gesunken, Ende 2013 lag das Minus bei 3,6 Prozent. „Die von uns erwartete konjunkturelle Belebung von zwei Prozent in diesem Jahr dürfte aber dafür sorgen, dass die Kapazitätsauslastung der Unternehmen zum Jahresende hin deutlich steigen wird“, sagte Zeuner. Dann würden größere Investitionen nötig,

Maschinenbauer Trumpf gründet eigene Bank

Der Spezialist für Laser- und Werkzeugmaschinen gründet eine eigene Bank.

Der Maschinenbauer Trumpf hat eine eigene Bank – Trumpf Financial Services – für seine Kunden und Mitarbeiter gegründet. Es gehe darum, Käufern von Maschinen maßgeschneiderte Finanzdienstleistungen zu bieten, sagte Trumpf-Chefin Nicola Leibinger-Kammüller im baden-württembergischen Ditzingen. Damit will Trumpf seinen Absatz ankurbeln. „Wir tun einen kleinen Schritt dazu, das Investitionsklima zu verbessern“, sagte Leibinger-Kammüller.

Trumpf finanziert seit 2001 das Geschäft seiner Kunden wie andere Maschinenbauer auch über eine eigene Leasinggesellschaft. Für das Institut hat Trumpf nun eine Vollbanklizenz beantragt, auf diese Weise kann die Bank europaweit aktiv werden.

HSP Steuer einer der besten Arbeitgeber

Institut zeichnete Steuerberatungsgesellschaft HSP aus Hannover als einen der „Besten Arbeitgeber in Niedersachsen-Bremen 2014“ aus.

HSP aus Hannover wurde Ende März vom „Great Place to Work“-Institut Deutschland als einer der „Besten Arbeitgeber in Niedersachsen-Bremen“ gekürt. Ausgezeichnet wurden Unternehmen aller Branchen und Größenklassen, die aus Sicht ihrer Beschäftigten eine besonders vertrauenswürdige, wertschätzende und attraktive Arbeitsplatzkultur haben.

StB Silke Henniges, geschäftsführende Partnerin zur Auszeichnung: „Die erzielten Topwerte bei der Befragung sprechen für die hohe Zufriedenheit der Mitarbeiter von HSP Steuer. 100 Prozent sagen z. B. ‚Wir fühlen uns hier wie eine Familie beziehungsweise haben einen guten Teamgeist.‘ Darauf sind wir stolz und freuen uns sehr über die Prämierung. Die hohe Mitarbeiterzufriedenheit ist neben der hohen Mandantenzufriedenheit der wichtigste Erfolgsfaktor unserer Kanzlei.“

Bewertungsgrundlage war eine anonyme Befragung der Mitarbeiter der HSP Steuer Henniges, Schulz & Partner Steuerberatungsgesellschaft zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie Vertrauen, Identifikation, Teamgeist, berufliche Entwicklung, Vergütung, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance.

Termine

Steuerrecht

28. Mai unter
www.online-training-plus.de
Sicher durch die Betriebsprüfung

- Teilnahmegebühr: € 98,00*
- Veranstalter: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
- Tel.: 0800 723 42 44

3. Juni in Hannover
4. Juni in Bad Zwischenahn
Reisekosten 2014

- Teilnahmegebühr: € 100,00
- Veranstalter: Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt
- Tel.: 0511 30 76 20

11. Juni in Hannover
12. Juni in Bad Zwischenahn
Die Besteuerung der öffentlichen Hand

- Teilnahmegebühr: € 150,00
- Veranstalter: Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt
- Tel.: 0511 30 76 20

* Preis zzgl. USt.

+++ 20 JAHRE ERFAHRUNG +++ DURCHBLICK STATT ÜBERBLICK +++ MIT AWS PERFEKT VORBEREITET IN DIE PRÜFUNG GEHEN +++


**BECKAKADEMIE
AWS**

 AUSBILDUNG UND
WEITERBILDUNG IM
STEUERRECHT

STEUERBERATERLEHRGÄNGE

mit der AWS-Erfolgsgarantie*



AWS begleitet Sie **Schritt für Schritt** auf Ihrem Weg zum Steuerberater-Examen.

Individualität ist Trumpf: Aufeinander abgestimmte Lehrgänge bieten Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, sich optimal auf die Prüfung vorzubereiten.

Aufgrund der **hohen Bestehensquoten** unserer Teilnehmer können wir die **AWS-Erfolgsgarantie*** geben.

* Wenn Sie sich mit unserem Vollzeitlehrgang 2014 / Kombinierten Lehrgang 2014 **und** dem Klausuren-Intensivlehrgang 2014 auf die Steuerberaterprüfung vorbereiten und nicht erfolgreich sein sollten, besuchen Sie unseren Vollzeitlehrgang 2015 kostenfrei.

IHRE FAXANTWORT BITTE AN 06171-699610

Bitte senden Sie mir unverbindlich und kostenfrei Ihre Informationsbroschüre zu dem/den

- Steuerberater-Fernlehrgang 2014/2015
 Steuerberater-Präsenzlehrgängen 2014
 An einem Mustermanuskript bin ich interessiert



Scan mich!

**ODER QR-CODE SCANNEN UND
UNTER WWW.AWS-ONLINE.DE
INFO-MATERIAL ANFORDERN!**

Name, Vorname

Straße

PLZ Wohnort

E-Mail Adresse

AWS ARBEITSKREIS FÜR WIRTSCHAFTS- UND STEUERRECHT OHG
 ADENAUERALLEE 32 | 61440 OBERURSEL
 TELEFON 06171-69960 | TELEFAX 06171-699610
 POST@AWS-ONLINE.DE | WWW.AWS-ONLINE.DE

 +++ SCHWIMMEN KANN JEDER – STEUERN NICHT +++ WWW.AWS-ONLINE.DE +++ IHR ERSTER SCHRITT ZUM STB - EXAMEN +++



STEUER-FACHSCHULE
DR. ENDRISS

Führt zum Erfolg. Seit 1950.



Starten Sie
Jetzt!

Bleiben Sie auf dem Laufenden: Endriss-UPdates & Seminare

Endriss-UPdates

Steuerberater und Steuerfachwirte: 4 x im Jahr
Bilanzbuchhalter: 3 x im Jahr

Seminare z. B.

- Brennpunkte der Umsatzsteuer 2014/2015
- E-Bilanz – im Fokus von Unternehmen und Finanzverwaltung
- Einführung in die steuerlichen Verrechnungspreise
- Erfolgreiches Projektmanagement
- Finanzbuchhaltung mit SAP®
- Grundlagen Buchführung und Bilanzierung
- Reise- und Bewirtungskosten 2014
- Vorsteuerabzug im Unternehmen

www.endriss.de/seminare
Ein Unternehmen der Amadeus-FiRe-Gruppe

Schwarzarbeiter haben keinen Anspruch auf Bezahlung

Schwarzarbeiter haben keinerlei Anspruch auf die Entlohnung ihrer Arbeit. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden.

„Schwarzarbeit ist nach dem Gesetz kein Kavaliersdelikt, sondern Wirtschaftskriminalität“, sagte der Vorsitzende Richter Rolf Kniffka in Karlsruhe Mitte April zur Urteilsbegründung. Ein Vertrag über Schwarzarbeit sei daher unwirksam, ein vertraglicher Anspruch auf Bezahlung bestehe nicht. Ein Schwarzarbeiter habe auch kein Recht darauf, dass ihm der Wert seiner Arbeit ersetzt werde.

Der Handwerksbetrieb hatte den Eigentümer mehrerer Reihenhäuser verklagt. Das Unternehmen hatte dort für insgesamt 18.800 Euro Elektroinstallationen erledigt. 5.000 Euro davon sollten bar und ohne Rechnung bezahlt werden – so die Vereinbarung. Den Gesamtbetrag hat die Handwerksfirma jedoch nie gesehen. Im vergangenen Jahr hatte bereits das Oberlandesgericht (OLG) Schleswig die Klage der Handwerker zurückgewiesen.

Damit stellte sich das OLG gegen ein BGH-Urteil aus dem Jahr 1990. Die Richter entschieden damals, dass Schwarzarbeiter zumindest einen Anspruch auf Ersatz des Wertes ihrer Arbeit haben. Vor dem Hintergrund des Schwarzarbeitergesetzes aus dem Jahr 2004 änderte der BGH seine Ansichten jetzt. Schwarzarbeit füge der Wirtschaft großen Schaden zu, sagte Kniffka. Das jetzige Urteil werde die sogenannte Schattenwirtschaft natürlich nicht völlig eindämmen, sei aber „auch ein Mittel in diese Richtung“.

Familienunternehmen fürchten um den Standort Deutschland

Hohe Stromkosten, so Ergebnisse einer Umfrage, lassen die Attraktivität des Standorts Deutschland sinken.

Nach einer in Berlin vorgelegten Umfrage unter 400 Familienunternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro meint fast die Hälfte, dass der Ökostromausbau im Zuge der Energiewende zu einem deutlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber der Konkurrenz im Ausland wird. Jedes dritte große Familienunternehmen hält es für denkbar, in den nächsten zwei Jahren Bereiche ins Ausland zu verlagern. Noch fällt das Urteil insgesamt aber positiv aus: 83 Prozent halten die Bedingungen hierzulande für besser als im internationalen Vergleich, so die Ergebnisse aus der Umfrage des Industrieverbandes (BDI), der Deutschen Bank und des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM).

Mehr als die Hälfte der Unternehmen, die in den kommenden zwei Jahren über Firmenzukäufe wachsen wollen, planen dies in Deutschland. Für 2014 erwarteten zwei Drittel eine gute bis sehr gute Wirtschaftslage. Rund 40 Prozent wollen die Investitionen im laufenden Jahr erhöhen.

Vor dem Energiegipfel im Kanzleramt appellierte BDI-Vizepräsidentin Ingeborg Neumann an die Länder, nicht nur auf ihre Partikularinteressen zu setzen, sondern die Energiewende zum Erfolg zu führen.



Universität Hamburg

DER FORSCHUNG | DER LEHRE | DER BILDUNG



M.I.TAX

MASTER OF INTERNATIONAL TAXATION HAMBURG

DER HAMBURGER ERFOLGSKURS IM STEUERWESEN

Seit 2001 bietet das International Tax Institute der Universität Hamburg den Master of International Taxation (M.I.Tax) an. TeilnehmerInnen werden für die anspruchsvollen Aufgaben internationaler, unternehmerischer Steuerplanung und -beratung qualifiziert.

Dauer: 1 Jahr (1. Oktober bis 30. September), Masterarbeit · Veranstaltungstage: freitags und sonnabends, ganztägig · Unterrichtssprachen: Deutsch und Englisch · Zulassungsvoraussetzung: Hochschulabschluss in Rechts- oder Wirtschaftswissenschaften oder gleichwertige Berufserfahrung · Abschluss: Master of International Taxation · Bewerbungsschluss: 15. Juli · Gebühren: 9.500 €



Universität Hamburg · International Tax Institute (IIFS)
Sedanstraße 19 · 20146 Hamburg · Fon: +49 (0)40-428 38-69 51 · Fax: +49 (0)40-428 38-33 93
Internet: www.m-i-tax.de · E-Mail: m-i-tax@iifs.uni-hamburg.de

Mitarbeiterkommunikation

Kommunikativ, attraktiv

In einer Steuerkanzlei zu arbeiten, gilt für viele Arbeitnehmer oftmals als „unsexy“. Chefs, die aber die Möglichkeiten der Mitarbeiterkommunikation für ihre Kanzlei nutzen, setzen sich langfristig als attraktiver Arbeitgeber durch. Dadurch behalten und gewinnen sie die besten Talente für ihr Team.

Essentiell für den Erfolg von Steuerkanzleien ist die Kommunikation zwischen der Kanzleiführung und den Mitarbeitern, aber auch zwischen den Mitarbeitern – Stichwort „Mitarbeiterkommunikation“. Heute weiß man, dass das interne Kommunizieren ein Wir-Bewusstsein entstehen lässt.

Der Kanzleichef, der sich der Mitarbeiterkommunikation widmet und seine Mitarbeiter mit ins Boot holt, steigert nicht nur deren Identifikation mit der Steuerkanzlei, sondern fördert auch deren Motivationspotenziale. Damit kann sich einerseits ein positives, angenehmes Arbeitsklima entwickeln, andererseits lässt sich damit auch die Effizienz der Kanzlei steigern.

Apropos: Über ein gutes Betriebsklima wird auch außerhalb der Kanzlei gesprochen, motivierte Mitarbeiter tragen ein positives Bild der Kanzlei nach außen. Zudem wirken sie auch bei der Mitarbeitersuche wie Multipli-

katoren. Die Wege der Mitarbeiterkommunikation sind zwar vielfältig, aber nicht immer ist viel Vorbereitung und Zeit notwendig. Wer etwa sein Team in den Versand seines Kanzlei-Newsletters mit einbezieht, informiert seine Mitarbeiter zeitgerecht und gut.

Bereits die Tatsache des Informiertseins unterstützt die Identifikation Ihres Teams mit Ihrer Kanzlei. Informieren Sie Ihre Mitarbeiter auch über die Neueinträge auf Ihrer Kanzleihomepage – schließlich können sie solche Infos bei Gesprächen mit Mandanten einsetzen.

Mitarbeiterveranstaltungen gelten als besonders wirkungsvoll

Als besonders wirkungsvoller Kommunikationsweg zwischen Kanzleiführung und den Mitarbeitern gelten Mitarbeiterveranstaltungen. Laden Sie Ihr Team regelmäßig ein, Zeit gemeinsam zu verbringen – maximal einmal im Quartal und mindestens dreimal im Jahr. Diese Empfehlung beruht auf einem immer wieder beobachteten Phänomen in der Mitarbeitermotivation, die einer Welle gleicht: Regelmäßige Veranstaltungen sorgen dafür, dass im stetigen Auf und Ab der Motivation die Talsohle niemals erreicht wird. Nutzen Sie Ihre Kanzleiveranstaltungen dazu, Ihre Mitarbeiter zu informieren, zu motivieren und – unbedingt – auch zu unterhalten.

Bei der Organisation dieser Events nutzen Sie am besten die Angebote von Veranstaltern. So reduzieren Sie Ihren eigenen Organisationsaufwand und bieten Ihrem Team trotzdem ein rundes Programm. Sehr gut angenommen werden zudem Kanzleistammtische, eine unkomplizierte Plattform für einen Meinungsaustausch.

Auch der Begriff „Lifebalance“ ist derzeit sehr aktuell – den Mitarbeitern soll es in Unternehmen künftig immer besser gehen und sie sollen die Möglichkeit haben, selbstbestimmt zu leben. Steuerkanzleien, die sich hier verweigern, werden bei der Mitarbeitertreue und Talentsuche das Nachsehen haben. Laden Sie daher Ihr Team zu Seminaren zu diesem Thema ein und zeigen Sie damit Ihre Offen-

heit für neue Entwicklungen. Social Media spielen künftig eine immer wichtigere Rolle in der Mitarbeiterkommunikation. So werden nach Bewerbungsgesprächen etwa Kandidaten oftmals rasch zu „Fans“ und signalisieren damit den Wunsch, dabei zu sein.

Interessant auch das Verhalten von neuen Mitarbeitern, die sich, was den Social-Media-Auftritt ihres Arbeitgebers betrifft, anfangs eher in Zurückhaltung üben. Fühlt sich der neue Mitarbeiter aber im Team aufgenommen, gibt es schon bald ein „Like“ von ihm. Sobald der Mitarbeiter ein Kanzlei-Fan ist, weiß auch sein Freundeskreis über seine Verbundenheit mit dem Arbeitgeber Bescheid. Für viele Steuerberater ist der Prozess der Mitarbeiterkommunikation schwierig. Zu fachlich dominiert ist dieser Wirtschaftszweig, die Steuerberater selbst leiden unter Zeitmangel. Trotzdem hat die Mitarbeiterkommunikation eine große Bedeutung, sie ist ein unabdingbares Muss.

Wenn Sie als Kanzleichef noch einige Zeit erfolgreich aktiv sein wollen, ist es absolut wichtig, sich Ihren Mitarbeitern mit vollem Elan zu widmen. Kommunizieren Sie mit Ihrem Team, halten Sie Ihre Mitarbeiter bei Laune und gewinnen Sie neue Talente für Ihre Kanzlei. Bieten Sie eine offene Kultur, eine Kanzlei mit Wohlfühlfaktor und Raum für gemeinsamen Spaß und feiern Sie ungeahnte Erfolge mit Ihrer Mannschaft. ■

» Serienplaner

**Teil 87 –
SteuerConsultant 4/2014
Bilanzpräsentation**

**Teil 88 –
SteuerConsultant 5/2014
Mitarbeiter-
kommunikation**

**Teil 89 –
SteuerConsultant 6/2014
Nutzen von
Werbemitteln**

Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter www.steuer-consultant.de das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.



**Markus
Danninger**

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung im oberösterreichischen Leonding. Atikon hat sich auf das Marketing und die Homepage-Gestaltung für Steuerberater

spezialisiert. **E-Mail: markus.danninger@atikon.com, www.atikon.com**

Übersteuert



*StBin Dipl.-Hdl. Vicky Jörden,
Deutscher Steuerberaterverband e. V., Berlin*

Teilwertabschreibung: Praxis erneut durch restriktive Zusätze erschwert

Nach diversen BFH-Urteilen und anschließenden Anwendungsschreiben fasst die Finanzverwaltung in ihrem jüngsten Entwurfsschreiben zur „Teilwertabschreibung gemäß § 6 Absatz 1 Nummer 1 und 2 EStG“ nun die verschiedenen Einzel-schreiben – unter Berücksichtigung der BFH-Entscheidungen vom 8.6.2011 sowie 21.9.2011 – zusammen. Dabei scheint das BMF versucht, auch mit dieser Verwaltungsanweisung der unmissverständlichen BFH-Rechtsprechung auszuweichen und die Praxis erneut durch restriktive Ergänzungen zu erschweren. Der Deutsche Steuerberaterverband e. V. (DStV) hat zum vorbezeichneten Entwurf des BMF-Schreibens Stellung genommen (Stellungnahme S 03/14) und ein Festhalten an dem vom BFH begehrten einfachen und gleichheitsgerechten Gesetzesvollzug gefordert.

In seinem Urteil vom 21.9.2011 (Az. I R 89/10) bestätigt und präzisiert der BFH seine Rechtsprechung zur voraussichtlich dauernden Wertminderung bei börsennotierten Aktien. Hiervon ist nach Auffassung der obersten Richter auszugehen, wenn der Börsenwert zum Bilanzstichtag unter den Wert zum Zeitpunkt des Aktienerwerbs fällt und der Kursverlust die Bagatellgrenze von 5 Prozent der Notierung bei Erwerb überschreitet. Auf die Kursentwicklung nach dem Bilanzstichtag kommt es – so der BFH – gerade nicht an. Diese Auslegung greift die Finanzverwaltung zwar weitgehend auf, allerdings mit der Einschränkung, dass der Kurs sich bis zur Bilanzaufstellung nicht wieder erholt haben darf. Damit würde der Begriff der „voraussichtlich dauernden Wertminderung“ in der Verwaltungspraxis erneut abweichend zur Rechtsprechung ausgelegt.

Die Auswirkungen – dauernde Beobachtung und Prüfung der Kursentwicklungen nach dem Bilanzstichtag – hätten Steuerpflichtige und Finanzbehörden zu tragen. Der DStV mahnt dieses unmethodische Vorgehen an und empfiehlt, die seitens des BMF vorgenommene Ergänzung zu streichen.



*Reiner Holznagel,
Präsident des Bundes der
Steuerzahler e.V., Berlin*

Stromverbraucher entlasten: Stromsteuer senken!

Mit seinem Strompreis liegt Deutschland bereits in der europäischen Spitzengruppe.

Auch bei staatlichen Abgaben am Strompreis ist die Bundesrepublik im europäischen Vergleich weit vorne. So machen die staatlichen Abgaben hierzulande mittlerweile mehr als die Hälfte des Strompreises aus.

Daher ist offensichtlich, dass der Staat Hauptverursacher hoher Energiekosten ist. Eine Reduzierung der staatlichen Abgaben ist ein überfälliger Schritt. Hier bietet sich an, die ohnehin fragwürdige Stromsteuer deutlich zu senken. Denn der deutsche Stromsteuersatz für private Haushalte beträgt mehr als das 20-fache des EU-Mindeststeuersatzes, sodass hier ausreichend Spielraum für eine Senkung vorhanden ist. Das Aufkommen aus der Stromsteuer umfasst derzeit sieben Milliarden Euro. Alternativ sollte die Bundesregierung prüfen, die Umsatzsteuer auf Strom zu senken. Bei Strom handelt es sich – genauso wie bei Lebensmitteln oder Medikamenten – um ein lebensnotwendiges Gut. Dennoch wird Strom mit dem vollen Satz von 19 Prozent und nicht mit dem ermäßigten Satz von 7 Prozent belastet. Hier besteht eindeutig ein dringender Handlungsbedarf für die Bundesregierung.

SteuerConsultant

ISSN 1866-8690, 6. Jahrgang
Zitiervorschlag: StC 2013, H 4, S. 34.

Verlag:
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9
D-79111 Freiburg
Verlagsleitung: Reiner Straub
Tel. 0761 898-0
www.haufe.de, www.steuer-consultant.de

Redaktion:
RAin/FAStR Anke Kolb-Leistner
(Chefredakteurin), Tel. -3213, Fax -99-3213
E-Mail: anke.kolb-leistner@haufe-lexware.com
Rüdiger Frisch (Chef vom Dienst),
Tel. -3214, Fax -99-3214
E-Mail: ruediger.frisch@haufe-lexware.com

Freie Mitarbeiter:
Prof. Dr. Claudia Ossola-Haring
E-Mail: claudia.ossola-haring@haufe-lexware.com
Manfred Ries (Chefreporter)
E-Mail: manfred.ries@haufe-lexware.com

Redaktionsassistenten:
Brigitte Pelka, Tel. 0761 898-3921,
Fax -99-3921, Sabine Schmieder,
Tel. 0761 898-3032, Fax -99-3032,
E-Mail: redaktion@steuer-consultant.de

Autoren dieser Ausgabe:
Dipl.-Finw. Gerhard Bruschte, RA Dr. Frank
Büchler, Markus Danninger, Dr. Ulrike Felger,
Ulf Hausmann, RA Karsten Kiesel, Dirk Kün-
de, RA Dr. Stefan Lammel, Horst Marburger,
Dr. Jörg Richter, Kay Schelauke, RA Frank
Thiele, RA/FAStR/FA f. Handels- und GesellR
Dr. Ludwig J. Weber, Irene Winter

Grafik/Layout:
Lilly Pritulov

Druck:
Firmengruppe Appl,
Echter Druck, Würzburg

Mitglied der Informationsgemein-
schaft zur Feststellung der Verbrei-
tung von Werbeträgern e. V. (IWV)

Anzeigen-Verkauf:
Anzeigen-Verkauf:
Thomas Horejsi, Tel. 0931 2791-451
thomas.horejsi@haufe-lexware.com
Tobias Schmid, Tel. 0931 2791-753
tobias.schmid@haufe-lexware.com
David Zenetti, Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@haufe-lexware.com
Yvonne Göbel (Anzeigendisposition)
Tel. 0931 2791-470, Fax -477
anzeigen@steuer-consultant.de

Erscheinungsweise:
11 x im Jahr

Abo-Service:
Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg
Telefon 0800 7234253 (kostenlos),
Fax 0800 5050446 (kostenlos),
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Bezugspreis:
Inland: 208 Euro
(MwSt. und Versand inklusive)
Für Mitglieder des Steuerberaterverbands
Niedersachsen Sachsen-Anhalt e. V. ist der
Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliedsbei-
trags abgegolten. Bezieher der Steuerrechts-
datenbank „Haufe Steuer Office Professional
Kanzlei Edition“ erhalten SteuerConsultant
im Rahmen ihres Abonnements.

HAUFE.

In den mit Namen versehenen Beiträgen wird
die Meinung der Autoren wiedergegeben.
Nachdruck und Speicherung in elektro-
nischen Medien nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlags und unter voller
Quellenangabe. Für eingesandte Manu-
skripte und Bildmaterialien, die nicht aus-
drücklich angefordert wurden, übernimmt
der Verlag keine Haftung.

Juni 2014

> Die Ausgabe 06/2014 erscheint am 6.6.2014



Topthema Haushaltsnahe Dienstleistungen

Das Anwendungsschreiben des BMF zu § 35a EStG bringt bei vielen Mandaten Handlungsbedarf mit sich.



Weitere Themen

Gesetz zur Anpassung des nationalen Steuerrechts:

Das BMF hat einen Referentenentwurf in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht. Dieser enthält viele inhaltliche Änderungen des Steuerrechts.

Gestaltungsmodelle mit Investmentvermögen:

Das Bundesfinanzministerium hat sich mit Gestaltungsmodellen mit Investmentvermögen durch Erzeugung künstlicher Verluste mittels Bondstripping auseinandergesetzt.

Immobilienmarkt:

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, in Immobilien zu investieren, darunter auch in Form von Aktien. Ein Überblick über interessante Immobilienmärkte, attraktive Papiere, Vor- und Nachteile eines solchen Investments.

Suchmaschinenmarketing:

Was lange Zeit in Augen mancher nur für Online-Shops wichtig war, wird auch für Steuerkanzleien immer attraktiver: Tipps, wie Sie Ihre Kanzlei online so aufstellen, dass sie bei der Suche ganz oben auf der Ergebnisliste landet.

check  it!

www.anbietercheck.de/steuern

Steuern

Check it! Die Marktübersicht bietet Ihnen einen kompakten Überblick über die Anbieter, Produkte und Dienstleistungen im Steuer-Bereich. Recherchieren Sie bequem über die Kategoriensuche und informieren Sie sich über Themen wie Software, Aus- und Weiterbildung oder Literatur für die Kanzlei. **Jetzt kostenlos informieren!**

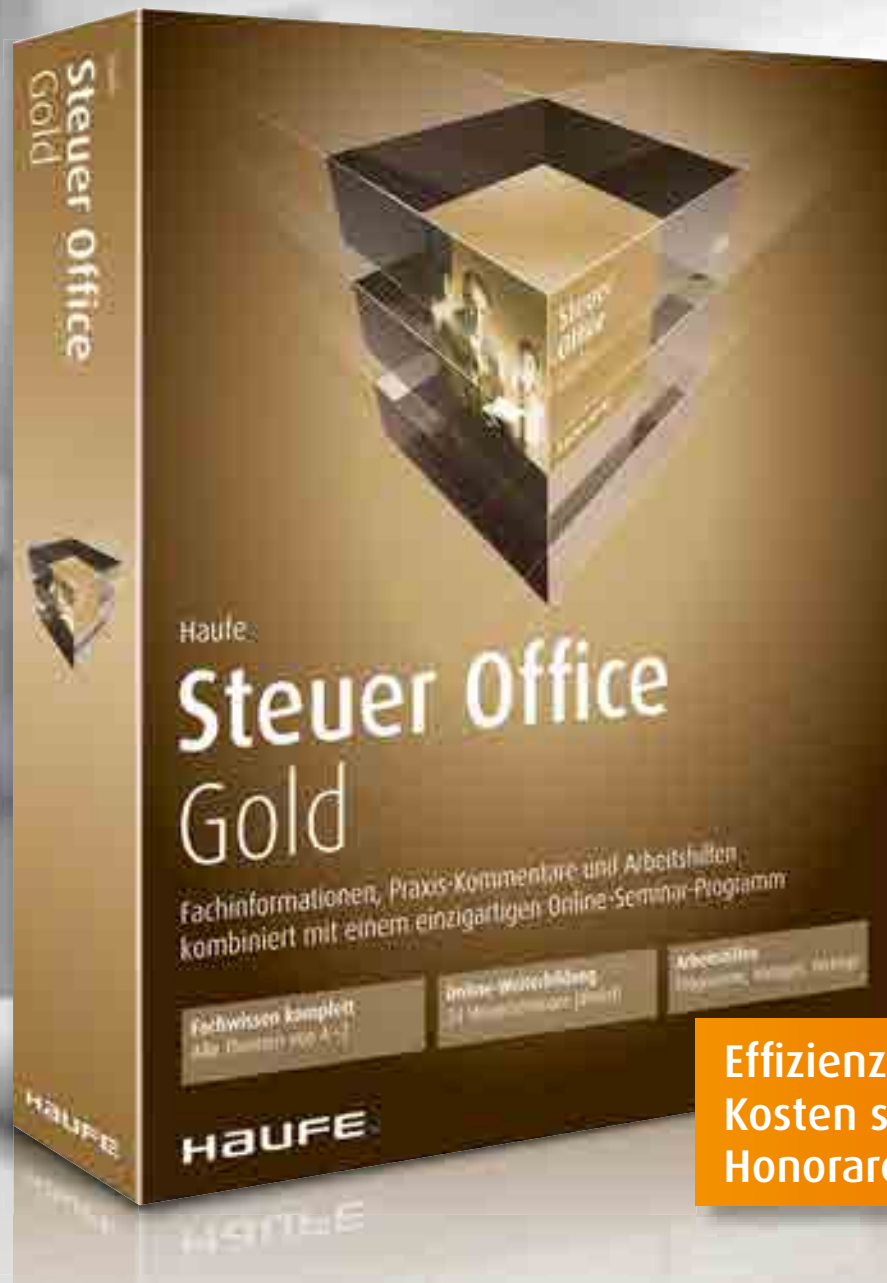
 BUSINESS
SOFTWARE


DATEV

 GENERAL

 hmd
SOFTWARE

 Simba
SOFTWARE



Effizienz steigern.
Kosten senken.
Honorare optimieren.

Eine gewinnbringende Partnerschaft.

Machen Sie Haufe Steuer Office Gold zu Ihrem Partner. Sie recherchieren effizient in nur noch einem System mit 15 Kommentaren und einer erweiterten Steuerrechtsdatenbank mit Inhalten zu Rechnungswesen/Bilanzierung und Personal. Für Ihre Weiterbildung nutzen Sie Online-Seminare und eTrainings. Das senkt die Kosten. Und Ihre Honorare steigern Sie mit Hilfe des integrierten Honorarbriefs für Steuerberater. Ohne Frage eine gewinnbringende Partnerschaft.



Lernen Sie jetzt Haufe Steuer Office Gold kennen:
www.haufe.de/steuer-office-gold

Oder rufen Sie uns einfach an: 0800 72 34 244 (kostenlos)

HAUFE.