www.steuer-consultant.de

Mat.-Nr. 03053-5160 17,80 EURO

10/2014

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Das ZollkodexAnpG – ein verkapptes „Jahressteuergesetz 2015“ ˜ Dipl.-Finw. Jürgen Wittlinger 20
Erste Rechtsprechung des BFH zur Entschädigung bei überlangen Gerichtsverfahren ˜ WP/RA/StB Dr. Ulf-Christian Dißars 22

Beratungspraxis

Mehrstimmrechte in der (Publikums-)KG ˜ RA Dr. Stefan Lammel/RA Dr. Ingo Reinke 12
Rentenversicherungspflicht bei Mitgliedschaft in einer öffentlich-rechtlichen Versorgungseinrichtung ˜ Horst Marburger 26

Kanzleimanagement

Mobbing – Wenn der Clinch in der Kanzlei überhand nimmt, sollte der Kanzleichef durchgreifen 42
Kanzleihomepage – Je professioneller, desto wirksamer 49

Aktiv gestalten

Umsatzsteuer bei Fahrzeugen

Mit zahlreichen Praxisbeispielen >> 15

14010
9 783648 000052

HAUFE.

NEU

Top-Inhalte auf einer Recherche-Plattform!

Profitieren auch Sie mit Ihrer Steuerkanzlei von maximaler Recherche-Qualität und steigender Effizienz. Alle für Sie relevanten Inhalte sind vollintegriert unter einer Oberfläche nutzbar und nach Ihrem Kanzleibedarf zusammenstellbar. Neben einer der marktführenden Steuerrechtsdatenbanken *Haufe Steuer Office* sind viele weitere renommierte und etablierte Werke auf einer Plattform verfügbar, u. a. die führenden Kommentare von Tipke/Kruse (AO/FGO) aus dem Basismodul, die Vergütung der steuerberatenden Berufe von Meyer/Goez/Schwamberger oder der Dötsch (KStG). Daneben stehen viele weitere hochqualifizierte Inhalte bereit, von denen einige erstmals digital zur Verfügung stehen.

Willkommen bei der Recherche-Plattform der Zukunft:
www.haufe.de/verlags-suite

HAUFE.

Auf Wiedersehen

Anke Kolb-Leistner, Chefredakteurin

Vor fast acht Jahren haben wir den „SteuerConsultant" aus der Taufe gehoben. Seither haben rasante technische Entwicklungen das Leseverhalten stark verändert. Mit dem Aufstieg des mobilen Internets ist es gerade für Fachinformationen unverzichtbar geworden, topaktuell und ortsunabhängig verfügbar zu sein.

Die Haufe Gruppe – in der der „SteuerConsultant" erscheint – setzt daher auf Onlinemedien. Folgerichtig hat sie mit „steuer 1" bereits vor drei Jahren ein Digitalmagazin gegründet. Dieses soll nun die Zeitschrift „SteuerConsultant" ablösen. Der „SteuerConsultant" wird daher mit der Ihnen nun vorliegenden Ausgabe eingestellt. Haufe wird künftig durch „steuer 1" und die Online-Datenbank „Haufe Steuer Office" über alle aktuellen Entwicklungen des Steuerrechts informieren.

Aufgrund dieser Entwicklungen ist für mich nun die Zeit gekommen, mich von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, zu verabschieden. Ich danke allen, die lesend, schreibend und diskutierend mit dem „SteuerConsultant" verbunden waren. Mit Ihnen diese Zeitschrift zu gestalten und Steuerberatern anregende und Sinn stiftende Impulse zu geben, hat stets großes Vergnügen bereitet und war mir und meinem Team Ansporn und Anliegen zugleich.

Es grüßt Sie herzlich

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, Schwedhelm, Köln; ***RA Dr. Alexander George Wolf,*** Hauptgeschäftsführer StB-Verband Niedersachsen Sachsen-Anhalt, Hannover.

- Vermittlung von Kanzleien
- Beratung beim Kanzleikauf oder -verkauf
- Bewertung von Kanzleien und Erstellung von Gutachten

Hier finden Sie zueinander!

Glawe GmbH
Unternehmensvermittlung

Aachener Str. 524-528
50933 Köln
Tel.: 0221-84 20 11
info@glawe-gmbh.de
www.glawe-gmbh.de

FAKTEN & NACHRICHTEN > 06

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

07 Einkommensteuer
Teilentgeltliche Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter

07 Abgeltungsteuersatz auf Kapitalerträge unter Angehörigen

09 Abfindungszahlung an einen im Inland wohnenden, aber in Frankreich tätigen Arbeitnehmer

10 Auswärtstätigkeit bei „Expats“

10 Umsatzsteuer
Umsatzschlüssel bei gemischt genutzten Gebäuden

12 Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht
Mehrstimmrechte in der (Publikums-)KG
RA Dr. Stefan Lammel/RA Ingo Reinke, Freiburg

13 Checkliste Mitarbeiterentsendung
Auswirkungen der Reform des Reisekostenrechts

14 Praxis Vermögensgestaltungsberatung
Kick-Backs in der Vermögensanlage
Dr. Jörg Richter, Hannover

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

FACHBEITRÄGE > 15

» *Schwerpunktthema*

15 Umsatzsteuer bei Fahrzeugen
Aufgrund der neueren Rechtsprechung des EuGH und des BFH konnte die Finanzverwaltung ihre bisherigen Feststellungen zur umsatzsteuerlichen Behandlung von Fahrzeugen nicht unverändert beibehalten. Mit Schreiben vom 5.6.2014 hat sie diese daher angepasst.
Prof. Rolf-Rüdiger Radeisen, Berlin

» *Steuerrecht*

20 Das ZollkodexAnpG – ein verkapptes JStG 2015
Mit dem „Gesetz zur Anpassung der Abgabenordnung an den Zollkodex der Union und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ liegt faktisch ein Jahressteuergesetz (JStG 2015) vor.
Dipl.-Finw. Jürgen Wittlinger, Plochingen

22 Erste Rechtsprechung des BFH zur Entschädigung bei überlangen Gerichtsverfahren
Der Gesetzgeber hat Ende 2011 unter dem Druck des Europäischen Gerichtshofs eine Regelung zur Entschädigung bei überlangen Gerichtsverfahren geschaffen.
WP/RA/StB/FBIStR Dr. Ulf-Christian Dißars, Hamburg

24 Patentrisiken in Unternehmen
Intellectual Property (IP), wie Patente und Marken, sind heute wesentliche Bestandteile der strategischen Unternehmensführung. Bei der steuer- und handelsrechtlichen Behandlung sind allerdings Besonderheiten zu beachten.
European Patent Attorney Dr. Dirk Dantz, Berlin,
WP/StB Tobias Nellinger/Dr. Edelbert Häfele, Karlsruhe

» *Sozialrecht*

26 Versicherungsfreiheit zur Rentenversicherung bei Mitgliedschaft in einer öffentlich-rechtlichen Versicherungs- oder Versorgungseinrichtung
Durch eine aktuelle Entscheidung des Bundessozialgerichts ist diese Möglichkeit, sich von der Versicherungspflicht befreien zu lassen, wieder stark in den Mittelpunkt des Interesses geraten.
Horst Marburger, Geislingen

KANZLEI & PERSÖNLICHES

> 30

30 Viele Investoren wollen ihr Geld nachhaltig anlegen, doch nur wenige Anlageinstrumente sind dafür geeignet.

49 Steuerkanzleien sollten über einen zeitgemäßen Auftritt im Internet verfügen.

» *Finanzen*

30 **Nachhaltige Geldanlagen** sind in Deutschland auf dem Vormarsch, doch Firmenpleiten in dem Bereich verunsichern die Anleger.

» *Unternehmensberatung*

34 **Betriebliche Altersvorsorge** ist nicht nur für viele Unternehmen ein heikles Thema, sondern auch für deren Steuerberater.

» *Kanzleimanagement*

38 **Finanzierungsberater.** Extrem niedrige Zinsen bei der Geldanlage, rigide Kreditvergabe der Banken: In einer solchen Situation brauchen viele Unternehmer den Rat eines unabhängigen Experten.

42 **Mobbing.** Überall, wo Menschen zusammenarbeiten, gibt es Reibereien. Wenn der Clinch aber überhand nimmt, muss der Kanzleichef durchgreifen.

46 **Kanzleiwertoptimierung.** Wer in seiner Kanzlei seine Alterssicherung sieht, will beim Verkauf den maximalen Preis erzielen.

49 **Kanzleihomepage.** Was früher der Telefonbucheintrag war, lässt sich heute prinzipiell mit der eigenen Kanzleihomepage vergleichen.

52 **Cyberkriminalität** macht den Sicherheitsbehörden offenbar immer mehr zu schaffen.

56 **Markenbild.** Eine Marke gibt uns Orientierung und versorgt uns mit Informationen über Produkte und Dienstleistungen.

57 **Übersteuert.** Merkwürdiges aus der Steuerberatung, aufgegriffen von RA Dr. Johannes Fiala, München, und Reiner Holznagel, Präsident des Bund der Steuerzahler e. V. Berlin.

58 **Vorschau und Impressum**

FAKTEN & NACHRICHTEN

Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Überblick*

Einkommensteuer

07 **Teilentgeltliche Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter**

07 **Abgeltungsteuersatz auf Kapitalerträge unter Angehörigen**

08 **Ausschluss des Abgeltungsteuersatzes bei Gesellschafterfremdfinanzierung**

09 **Abgeltungsteuersatz bei Darlehen an eine GmbH**

09 **Abfindungszahlung an einen im Inland wohnenden, aber in Frankreich tätigen Arbeitnehmer**

10 **Auswärtstätigkeit bei „Expats“**

Umsatzsteuer

10 **Umsatzschlüssel bei gemischt genutzten Gebäuden**

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

» Einkommensteuer

Teilentgeltliche Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter

BFH, 19.3.2014, X R 28/12

Das BMF wird aufgefordert, dem Verfahren beizutreten und die folgenden Fragen zu beantworten:
1. Liegt dem Streitfall ein teilentgeltlicher Vorgang oder aber eine vollentgeltliche Übertragung in Gestalt einer Einbringung gegen Mischentgelt zugrunde?
2. Unterstellt, es sei der vom IV. Senat des BFH zur Behandlung teilentgeltlicher Vorgänge vertretenen „modifizierten Trennungstheorie“ zu folgen: Käme es hierdurch zu Schwierigkeiten bei der Besteuerung des Erwerbers des teilentgeltlich übertragenen Wirtschaftsguts?
3. Unterstellt, es sei der vom IV. Senat des BFH zur Behandlung teilentgeltlicher Vorgänge vertretenen „modifizierten Trennungstheorie“ zu folgen: Welche Auswirkungen hätte dies für die Beurteilung teilentgeltlicher Übertragungen von Wirtschaftsgütern des Privatvermögens?
4. Welche Argumente sprechen aus Sicht des BMF für die von ihm vertretene „strenge Trennungstheorie“?

» *Sachverhalt*

K verpachtete Anlagevermögen an eine Betriebs-GmbH, darunter 2 Grundstücke. Zum 1.1.2005 gründete K eine KG, wurde einzige Kommanditistin sowie alleinige Gesellschafterin und Geschäftsführerin der Komplementär-GmbH. K leistete ihre Einlage durch Übertragung der Grundstücke. Die KG führte deren Buchwerte fort und wies die Differenz zum Einlagebetrag auf dem „Privatkonto“ aus. Das Finanzamt sah die Übertragung nach der „Trennungstheorie“ insoweit als entgeltlich an, als K dafür eine Gutschrift auf dem Privatkonto erhalten hatte. Das FG wies die Klage ab: Der Vorgang sei teilentgeltlich, die Anwendung der „reinen Trennungstheorie“ führe zur Aufdeckung eines Teils der stillen Reserven. Mit ihrer Revision rügt K eine Verletzung des § 6 Abs. 5 Satz 3 Nr. 1 EStG. Auch bei Annahme eines entgeltlichen Vorgangs übersteige das „Gesamtentgelt“ den Buchwert der eingebrachten Wirtschaftsgüter nicht und könne daher nicht zu einer Gewinnrealisierung führen. Die „reine Trennungstheorie“ habe keine gesetzliche Grundlage und sei von der Rechtsprechung zwischenzeitlich aufgegeben worden.
BMF und insbesondere IV. Senat des BFH beurteilen die Folgen einer teilentgeltlichen Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern des Betriebsvermögens unter Beteiligung von Mitunternehmerschaften unterschiedlich:

- Das BMF will den Vorgang in ein voll entgeltliches und ein voll unentgeltliches Geschäft aufteilen. Die Übernahme von Verbindlichkeiten gilt dabei als Entgelt. Der Umfang der Entgeltlichkeit richtet sich nach dem Verhältnis des Kaufpreises zum Verkehrswert des Wirtschaftsguts.
- Der IV. Senat lehnt die Verwaltungsansicht ab. Zwar sieht auch er die Übernahme einer Verbindlichkeit als Entgelt an und spaltet den Vorgang in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil auf. Der Buchwert ist aber nicht anteilig beiden Teilvorgängen, sondern in voller Höhe dem entgeltlichen Teil zuzuordnen („Trennungstheorie mit vorrangiger Zuordnung des Buchwerts zum entgeltlichen Teil“ oder „modifizierte Trennungstheorie“).

In diese Diskussion hat sich nun der X. Senat eingeschaltet und tendiert dabei zur Verwaltungsauffassung. Sollte sich diese Meinung verfestigen, dürfte der Weg zum Großen Senat führen – sofern nicht doch eine vollentgeltliche Übertragung anzunehmen ist.

Prof. Dr. Jutta Förster, Richterin am BFH, aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Abgeltungsteuersatz auf Kapitalerträge unter Angehörigen

BFH, 29.4.2014, VIII R 9/13

1. Die Privilegierung der Einkünfte aus Kapitalvermögen, die nach § 32d Abs. 1 EStG in Höhe von 25 % besteuert werden, gegenüber anderen progressiv besteuerten Einkunftsarten ist verfassungsgemäß.
2. Die Anwendung des gesonderten Steuertarifs für Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß § 32d Abs. 1 EStG ist nicht schon deshalb nach § 32d Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Buchst. a EStG ausgeschlossen, weil Gläubiger und Schuldner der Kapitalerträge Angehörige i.S. des § 15 AO sind. Diese einschränkende Auslegung des Ausschlusstatbestands entspricht dem Willen des Gesetzgebers und ist auch aus verfassungsrechtlichen Gründen geboten.
3. Gewährt der Steuerpflichtige seinen Abkömmlingen ein Darlehen zur Anschaffung einer fremdvermieteten Immobilie und ist der Darlehensvertrag nach dem Maßstab des Fremdvergleichs der Besteuerung zugrunde zu legen, kann nicht bereits aufgrund des Fehlens einer Besicherung oder der Regelung über eine Vorfälligkeitsentschädigung auf eine missbräuchliche Gestaltung zur Ausnutzung des Abgeltungsteuersatzes geschlossen werden. Dies gilt auch dann, wenn aufgrund des Steuersatzgefälles bei dem Gläubiger und Schuldner der Kapitalerträge ein sog. Gesamtbelastungsvorteil entsteht

» *Sachverhalt*

Die Eheleute schlossen mit ihrem Sohn und ihren volljährigen Enkeln Verträge über die Gewährung festverzinslicher Darlehen von 860.000 EUR. Die (unbesicherten) Darlehen dienten der Anschaffung fremdvermieteter Objekte durch die Darlehensnehmer. Eine Vereinbarung über eine Vorfälligkeitsentschädigung wurde nicht getroffen. Aus den Darlehen erzielten die Eheleute im Jahr 2009 Kapitalerträge von 29.000 EUR. Das Finanzamzt erfasste die Zinsen als der tariflichen Einkommensteuer unterliegende Kapitalerträge. Die Klage, mit der die Eheleute die Anwendung des Abgeltungsteuersatzes von 25 % geltend machten, wurde vom FG mit dem Hinweis auf den Gesetzeswortlaut zurückgewiesen. Danach ist der Abgeltungsteuersatz ausgeschlossen, wenn Gläubiger und Schuldner „einander nahestehende Personen“ sind (§ 32d Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Buchst. a EStG).
Der BFH vertritt einen großzügigeren Standpunkt. Er führt aus, dass die Darlehen nach den Maßstäben des Fremdvergleichs anzuerkennen und der Besteuerung zugrunde zu legen sind, auch wenn sie nicht besichert waren und keine Vorfälligkeitsregelung vereinbart war. Denn die schriftlichen Verträge wurden abredegemäß durchgeführt. Dann legt er dar, dass die Eheleute als Gläubiger einerseits und der

Sohn sowie die Enkel als Schuldner andererseits keine „einander nahestehende Personen“ i. S. d. gesetzlichen Regelung sind. Die weite Auslegung, dass darunter alle Personen fallen sollen, die zueinander in einer engen Beziehung stehen, widerspricht dem Willen des Gesetzgebers. Danach soll ein Näheverhältnis nur vorliegen, wenn auf eine der Vertragsparteien ein beherrschender oder außerhalb der Geschäftsbeziehung liegender Einfluss ausgeübt werden kann oder ein eigenes wirtschaftliches Interesse an der Erzielung der Einkünfte des anderen besteht. Ein lediglich aus der Familienzugehörigkeit abgeleitetes persönliches Interesse genügt nicht.
Diese enge Auslegung des Ausschlusstatbestands „Näheverhältnis“ ist auch aus verfassungsrechtlichen Gründen geboten. Gegen die Ungleichbehandlung der Einkünfte aus Kapitalvermögen gegenüber anderen Einkunftsarten, die nach dem progressiven Tarif besteuert werden, bestehen zwar keine verfassungsrechtlichen Bedenken. Denn der Gesetzgeber ist nicht daran gehindert, die Erwerbsgrundlage „Finanzkapital“ dadurch zu erfassen, dass alle Kapitaleinkünfte an der Quelle besteuert werden. Es würde jedoch zu einer Diskriminierung der Familie führen, wenn der Ausschluss des gesonderten Tarifs an bestimmte enge familienrechtliche Beziehungen geknüpft würde und - anders als bei fremden Dritten - auch dann eintreten würde, wenn der Darlehensvertrag einem Fremdvergleich standhält. Dies gilt auch, wenn aufgrund des Steuersatzgefälles die Entlastung des Darlehensnehmers durch den Schuldzinsenabzug höher ist als die steuerliche Belastung des Darlehensgebers und sich somit ein Gesamtbelastungsvorteil ergibt. Denn Ehe und Familie begründen bei der Einkünfteermittlung keine Vermögensgemeinschaft.

» *Praxishinweis*

Der BFH widerspricht damit der Verwaltungsauffassung in dem BMF-Schreiben zur Abgeltungssteuer. Danach liegt unter Angehörigen sowie bei nicht dem Fremdvergleich entsprechenden Vertragsbeziehungen stets ein Näheverhältnis vor. In zwei parallelen Urteilen v. 29.4.2014 hat der BFH (teilweise inhaltsgleich) entsprechend entschieden. Das Urteil VIII R 44/13 betrifft Darlehen an die Ehefrau und die Kinder. Im Fall VIII R 35/13 stundete die Schwester ihrem Bruder den Kaufpreis für die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen. Das Urteil vom 14.5.2014, VIII R 31/11 betrifft die Anwendung des Abgeltungsteuersatzes bei der Gewährung eines Darlehens an eine GmbH durch eine dem Anteilseigner nahe stehende Person.

Dr Ulrich Dürr, Richter am BFH a. D., aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt..

Ausschluss des Abgeltungsteuersatzes bei Gesellschafterfremdfinanzierung

BFH, 29.4.2014, VIII R 23/13

1. Der gesonderte Steuertarif für Kapitaleinkünfte gemäß § 32d Abs. 1 EStG gilt nach dem eindeutigen Wortlaut des § 32d Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Buchst. b EStG nicht für Kapitalerträge i. S. des § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG, die von einer Kapitalgesellschaft an einen Anteilseigner gezahlt werden, der zu mindestens 10 % an der Gesellschaft beteiligt ist.
2. Der Ausschluss des Abgeltungsteuersatzes gemäß § 32d Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Buchst. b EStG verstößt weder gegen Art. 3 Abs. 1 GG noch gegen Art. 2 Abs. 1 GG, da bei einer Begünstigung einer Gesellschafterfremdfinanzierung das wirtschaftspolitische Lenkungsziel des Gesetzgebers, durch die Einführung eines Abgeltungsteuersatzes die Standortattraktivität Deutschlands im internationalen Wettbewerb für private Anleger zu erhöhen, verfehlt würde.
3. Die Beteiligungsgrenze von mindestens 10 % an der Schuldnerin der Kapitaleinkünfte verstößt nicht gegen Art. 3 Abs. 1 GG, da sie jedenfalls nicht willkürlich ist.

» *Sachverhalt*

A ist Alleingesellschafter und Geschäftsführer einer GmbH. In 2000 gewährte er dieser ein festverzinsliches Darlehen. In 2009 erzielte er hieraus Kapitalerträge von 16.000 EUR. Das Finanzamt besteuerte diese Zinsen mit der tariflichen Einkommensteuer. A machte dagegen – auch vor dem FG – erfolglos die Anwendung des Abgeltungsteuersatzes von 25 % geltend.
Der BFH wies die Revision als unbegründet zurück. Er beruft sich auf den eindeutigen Gesetzeswortlaut. Danach ist die Anwendung des Abgeltungsteuersatzes ausgeschlossen, wenn Kapitalerträge von einer Kapitalgesellschaft an einen Anteilseigner gezahlt werden, der zu mindestens 10 % an der Gesellschaft beteiligt ist (§ 32d Abs. 1 Nr. 1 Buchst. b EStG). Der Ausschluss des Abgeltungsteuersatzes verstößt nicht gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz. Denn der Gesetzgeber darf grundsätzlich generalisierende, typisierende und pauschalierende Regelungen treffen, ohne wegen der damit unvermeidlich verbundenen Härten gegen den Gleichheitssatz zu verstoßen. Er darf jedoch für eine Typisierung keinen atypischen Fall als Leitbild wählen, sondern muss realitätsgerecht den typischen Fall als Maßstab zu Grunde legen. Diese Grenzen der Gestaltungsfreiheit hat der Gesetzgeber nicht überschritten. Die Ungleichbehandlung bei Gesellschafterfremdfinanzierungen im Vergleich zu durch den Abgeltungsteuersatz Begünstigten ist dadurch gerechtfertigt, dass bei der Finanzierung einer im Inland ansässigen GmbH keine Gefahr besteht, dass Kapital in das niedrig besteuerte Ausland verlagert wird. Da solche Verlagerungen durch die Einführung des Abgeltungsteuersatzes verhindert werden sollen, würde durch eine Privilegierung der (inländischen) Gesellschafterfremdfinanzierung das gesetzgeberische Lenkungsziel verfehlt. Die Anwendung des allgemeinen, (wenn der progressive Steuersatz über 25 % liegt) höheren Steuersatzes führt daher nicht zu einer Ungleichheit, sondern stellt im Hinblick auf die Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit die größere Gleichheit her.

» *Praxishinweis*

Auch die 10 %-Grenze wird vom BFH nicht in Zweifel gezogen. Denn sie entspricht der realitätsgerechten Annahme, dass der Gesellschafter ab dieser Beteiligung in einem gewissen Maß auf das Verhalten der Gesellschaft einwirken kann, um durch die Fremdfinanzierung vom Abgeltungsteuersatz zu profitieren. Auch insoweit ist der gesetzgeberische Gestaltungsspielraum nicht überschritten.

Dr Ulrich Dürr, Richter am BFH a. D., aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Abgeltungsteuersatz bei Darlehen an eine GmbH

BFH, 14.5.2014, VIII R 31/11

1. Der gesonderte Steuertarif für Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß § 32d Abs. 1 EStG ist bei einer Darlehensgewährung an eine GmbH nicht schon deshalb nach § 32d Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 Buchstabe b Satz 2 EStG ausgeschlossen, weil der Gläubiger der Kapitalerträge ein Angehöriger der zu mehr als 10 % an der Schuldnerin beteiligten Anteilseigner ist.
2. Ist das Klagebegehren auf die Herabsetzung der Einkommensteuer unter Anwendung des gesonderten Steuertarifs für Einkünfte aus Kapitalvermögen nach § 32d Abs. 1 EStG beschränkt, hat das Gericht nach dem Grundsatz "ne ultra petita" nicht darüber zu entscheiden, ob die von dem Kläger erklärten Kapitalerträge gänzlich steuerlich unberücksichtigt bleiben müssten, weil der Darlehensvertrag einem Fremdvergleich nicht standhält oder eine den Gesellschaftern zuzurechnende vGA vorliegt.

» *Sachverhalt*

A schloss in 2002 einen Vertrag über die Gewährung eines festverzinslichen Darlehens in Höhe von 250.000 EUR mit einer GmbH ab. Am Stammkapital waren die Enkelkinder der A zu jeweils 36 % und die Tochter zu 28 % beteiligt. A erzielte in 2009 aus dem Darlehen Kapitalerträge von rund 6.000 EUR. Das Finanzamt berücksichtigte die Zinsen als der tariflichen ESt unterliegende Kapitalerträge. Es verwies auf § 32d Abs. 2 Nr. 1 Buchst. b EStG. Danach ist der Abgeltungsteuersatz nicht anwendbar bei Kapitalerträgen, die von einer Kapitalgesellschaft an einen Anteilseigner gezahlt werden, der zu mindestens 10 % beteiligt ist. Das gilt auch dann, wenn der Gläubiger „eine dem Anteilseigner nahe stehende Person“ ist. Auch das FG nahm bei A als Mutter bzw. Großmutter der Gesellschafter ein entsprechendes Näheverhältnis an und wies die Klage ab.

» *Praxishinweis*

Der BFH vertritt zum Begriff der nahestehenden Person eine großzügigere Auffassung und gab der Klage statt. Die weite Auslegung, dass darunter alle Personen fallen sollen, die zueinander in einer engen Beziehung stehen, widerspricht dem aus der Gesetzesbegründung ersichtlichen Willen des Gesetzgebers. Danach soll ein Näheverhältnis nur dann vorliegen, wenn auf eine der Vertragsparteien ein beherrschender oder außerhalb der Geschäftsbeziehung liegender Einfluss ausgeübt werden kann oder ein eigenes wirtschaftliches Interesse an der Erzielung der Einkünfte des anderen besteht. Ein lediglich aus der Familienzugehörigkeit abgeleitetes persönliches Interesse genügt nicht. Die Gesetzesbegründung betrifft zwar nur die Regelung in § 32 Abs. 2 Nr. 1 Buchst a EStG (Gläubiger und Schuldner als nahestehende Personen). Der BFH geht jedoch davon aus, dass auch bei der Regelung in Buchst. b (Nähe zwischen Gläubiger und Anteilseigner) allein die Familienzugehörigkeit kein Näheverhältnis begründet.
Diese enge Auslegung des Ausschlusstatbestands „Näheverhältnis“ ist auch aus verfassungsrechtlichen Gründen geboten. Der BFH verweist insoweit auf das Urteil v. 29.4.2014, VIII R 9/13. Dort hat der BFH entschieden, dass es zu einer Diskriminierung der Familie führen würde, wenn der Ausschluss des gesonderten Tarifs an bestimmte enge familienrechtliche Beziehungen geknüpft würde.

Dr. Dürr, Richter am BFH a. D., aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Abfindungszahlung an einen im Inland wohnenden, aber in Frankreich tätigen Arbeitnehmer

BFH, 24.7.2013, I R 8/13

Art. 13 Abs. 1 DBA-Frankreich ermöglicht – infolge seines von Art. 15 Abs. 1 OECD MA abweichenden Wortlauts – kein deutsches Besteuerungsrecht für eine Abfindungszahlung, die eine im Inland ansässige Person von ihrem bisherigen französischen Arbeitgeber aus Anlass der Aufhebung des Arbeitsverhältnisses erhält. Das Besteuerungsrecht gebührt vielmehr Frankreich als Tätigkeitsstaat.

» *Sachverhalt*

K war neben seiner Tätigkeit für seinen inländischen Arbeitgeber Geschäftsführer einer französischen Gesellschaft der Unternehmensgruppe. Die Anstellungsverhältnisse zu beiden Unternehmen wurden im Jahr 2006 auf Veranlassung des französischen Unternehmens einvernehmlich beendet; K erhielt eine Abfindung von 125.000 EUR. Das Finanzamt unterwarf diese der inländischen Besteuerung. Die anschließende Klage war erfolgreich. Der BFH bestätigte das FG.
Praxishinweis: Der laufende Arbeitslohn des K wurde in Frankreich versteuert: Art. 13 Abs. 1 Satz 1 DBA-Frankreich bestimmt insoweit abweichend vom Ansässigkeitsprinzip das Quellenprinzip; besteuerungsbefugt ist der Tätigkeitsstaat. Das gilt nach der Auffassung des BFH, der sich das BMF prinzipiell angeschlossen hat, jedoch nicht für die Abfindung. Auch diese unterfällt zwar § 19 EStG, wird strenggenommen aber nicht „für“ die Arbeitsleistung gezahlt, sondern für die Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Daher steht das Besteuerungsrecht nach Art. 15 Abs. 1 OECD-MA insoweit dem Ansässigkeitsstaat zu. Davon war auch das Finanzamt ausgegangen, hatte aber die Besonderheiten des insoweit vom OECD-MA abweichenden DBA-Frankreich übersehen:

- Art. 15 Abs. 1 OECD-MA lautet: Löhne, Gehälter und ähnliche Vergütungen, die eine in einem Vertragsstaat ansässige Person aus unselbstständiger Arbeit bezieht, können nur in diesem Staat besteuert werden, es sei denn, dass die Arbeit in dem anderen Vertragsstaat ausgeübt wird. Wird die Arbeit dort ausgeübt, können die dafür bezogenen Vergütungen in dem anderen Staat besteuert werden.
- Nach Art. 13 Abs. 1 DBA-Frankreich gilt: Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit können vorbehaltlich etwaiger Sonderregelungen nur in dem Staat besteuert werden, in dem die persönliche Tätigkeit, aus der die Einkünfte herrühren, ausgeübt wird. Als solche Einkünfte gelten insbesondere Gehälter, Besoldungen, Löhne, Gratifikationen oder sonstige Bezüge sowie alle ähnlichen Vorteile, die von anderen als den in Art. 14 DBA-Frankreich bezeichneten Personen (öffentliche Kassen) gezahlt oder gewährt werden.

Die Regelungen unterscheiden sich; insbesondere fehlt im DBA-Frankreich das Wort „dafür“. Das Wort „dafür“ veranlasst den BFH für die DBA, die sich an Art. 15 OECD-MA anlehnen, ein striktes tätigkeitsbezogenes Vergüten einzufordern. Abfindungen genügen dem nicht,

weshalb das Besteuerungsrecht beim Ansässigkeitsstaat verbleibt. Das DBA-Frankreich stellt dagegen auf die zahlende Person ab und verweist für die Zuordnung auf den Ort der persönlichen Tätigkeit, „aus der die Einkünfte herrühren". Danach genügt ein nur kausaler Zusammenhang zwischen Arbeitsverhältnis und Zahlung durch den Arbeitgeber, um Abfindungen einzubeziehen und das Besteuerungsrecht dem Tätigkeitsstaat zuzuordnen.

Prof. Dr. Dietmar Gosch, Vors. Richter am BFH, aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

Auswärtstätigkeit bei „Expats"

BFH, 10.4.2014, VI R 11/13

1. Ein Arbeitnehmer, der zunächst für drei Jahre und anschließend wiederholt befristet von seinem Arbeitgeber ins Ausland entsandt worden ist, begründet dort keine regelmäßige Arbeitsstätte i.S. des § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 EStG, auch wenn er mit dem ausländischen Unternehmen für die Dauer des Entsendungszeitraums einen unbefristeten Arbeitsvertrag abgeschlossen hat.
2. Wird der Arbeitnehmer bei seiner Auswärtstätigkeit von Familienangehörigen begleitet, sind Aufwendungen für Übernachtungen nur anteilig als Werbungskosten nach § 9 Abs. 1 Satz 1 EStG zu berücksichtigen.

» *Sachverhalt*

A wurde von April 2006 bis Dezember 2011 von seiner deutschen Arbeitgeberin, einer AG, zu ihrer ausländischen Tochtergesellschaft (T) entsandt. Der Entsendezeitraum war auf 3 Jahre befristet und musste wegen ungeplanter Verzögerungen 3-mal verlängert werden. Ab 1.1.2012 wurde A wieder wie vorher in der AG eingesetzt. Neben dem Entsendungsvertrag zwischen A und der AG schloss A zusätzlich einen befristeten Arbeitsvertrag mit T ab. Das von T gezahlte ausländische Gehalt rechnete die AG auf das deutsche Gehalt an und zahlte A sein insoweit gekürztes inländisches Gehalt aus. Zum April 2006 gründete A mit seiner Familie einen Wohnsitz in X in einer Entfernung zu T von 50 km. Die Kinder besuchten dort die deutsche Schule. Die Wohnung im Inland behielten die Eheleute bei und benutzten sie während der Schulferien 2 bis 3 Wochen im Jahr. Das Finanzamt lehnte den Werbungskostenabzug der Mietaufwendungen für die ausländische Wohnung ab und berücksichtigte die Fahrten zwischen der Wohnung in X und der Arbeitsstätte bei T lediglich mit der Entfernungspauschale. Ebenso entschied das FG. Denn durch die Entsendung sei eine regelmäßige Arbeitsstätte des A bei T begründet worden. Der BFH verweist auf seine Grundsatzentscheidungen aus 2013, wonach bei einer auf 4 Jahre befristeten Abordnung oder einer wiederholten Kettenabordnung an einen anderen Betriebsteil dort keine regelmäßige Arbeitsstätte begründet wird. Der Bezug einer Unterkunft am auswärtigen Tätigkeitsort führt nicht zu einer doppelten Haushaltsführung. Vielmehr liegt eine Auswärtstätigkeit vor, für die die Kosten nach Dienstreisegrundsätzen mit den tatsächlichen Kosten abziehbar sind. Im Urteilsfall war A zunächst für 3 Jahre und mit 3-maliger Verlängerung weitere 2 1/2 Jahre ins Ausland entsandt. Aufgrund der Befristung in dem Entsendevertrag und des Fortbestehens des inländischen Arbeitsverhältnisses war er jedoch dort nicht dauerhaft, sondern nur vorübergehend tätig und begründete bei T, auch wenn er einen zusätzlichen Arbeitsvertrag geschlossen hatte, keine regelmäßige Arbeitsstätte. Damit sind die Fahrten zwischen X und T nicht mit der Entfernungspauschale, sondern mit den tatsächlichen Kosten zu berücksichtigen. Die Übernachtungskosten sind nur insoweit abziehbar, als sie beruflich veranlasst sind. Soweit diese Kosten dadurch veranlasst sind, dass A von seiner Familie begleitet wurde, fehlt es an einem Erwerbsbezug. Der BFH verwies die Sache an das FG zurück. Dieses hat die Übernachtungskosten - notfalls durch Schätzung - in einen beruflich anzuerkennenden und einen nicht abziehbaren privaten Anteil aufzuteilen.

Prof. Dr. Dietmar Gosch, Vors. Richter am BFH, aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

» *Praxishinweis*

Die Rechtslage bis 2013 gab keine zeitliche Obergrenze für die Annahme einer vorübergehenden Auswärtstätigkeit vor. Entscheidend war nur, ob der Arbeitnehmer auf den Zeitpunkt der Abordnung/Entsendung bezogen voraussichtlich an seine bisherige Arbeitsstätte zurückkehren wird, wobei der BFH von einem Zeitraum bis zu 4 Jahren ausging. Ab 2014 gilt der Begriff „erste Tätigkeitsstätte". In Umsetzung der neueren BFH-Rechtsprechung geht das Gesetz von einer dauerhaften Zuordnung zur ersten Tätigkeitsstätte aus, wenn der Arbeitnehmer unbefristet oder länger als 48 Monate einer Einrichtung zugeordnet ist. Dabei kommt es für die Prognose einer dauerhaften Zuordnung auf den Beginn der Tätigkeit an. Bei einer Verlängerung einer auf weniger als 48 Monate vorgesehenen Auswärtstätigkeit ist entscheidend, ob vom Zeitpunkt der Verlängerungsentscheidung an noch mit einem Einsatz von länger als 48 Monaten gerechnet werden kann. Bei einer Kettenabordnung ist sonach keine dauerhafte Zuordnung zu einer Tätigkeitsstätte gegeben, wenn die einzelne Abordnung jeweils weniger als 48 Monate umfasst. Auch nach neuem Recht wäre der Fall somit i. S. d. Urteils zu lösen.

» Umsatzsteuer

Umsatzschlüssel bei gemischt genutzten Gebäuden

BFH, 3.7.2014, V R 2/10

1. Eine Ermittlung des nicht abziehbaren Teils der Vorsteuerbeträge nach dem Verhältnis der Umsätze, die den Vorsteuerabzug ausschließen, zu den Umsätzen, die zum Vorsteuerabzug berechtigen, ist gemäß § 15 Abs. 4 Satz 3 UStG in richtlinienkonformer Auslegung nur zulässig, wenn keine andere – präzisere – Zurechnung möglich ist.
2. Bei der Errichtung eines gemischt genutzten Gebäudes richtet sich die Vorsteueraufteilung im Regelfall nach dem objektbezogenen Flächenschlüssel.
3. Vorsteuerbeträge sind aber dann nach dem (objektbezogenen) Umsatzschlüssel aufzuteilen, wenn eine Gesamtwürdigung ergibt, dass erhebliche Unterschiede in der Ausstattung der verschie-

denen Zwecken dienenden Räume bestehen (Bestätigung und Fortführung des BFH-Urteils vom 7. Mai 2014 V R 1/10, DStR 2014, 1162).

» *Sachverhalt*

Zu entscheiden war, ob die Vorsteuern auf Eingangsleistungen zur Herstellung eines gemischt genutzten Gebäudes nach dem Verhältnis der Ausgangsumsätze aufgeteilt werden können. Eine GbR errichtete ein gemischt genutztes Gebäude, das im EG durch Ladengeschäfte (steuerpflichtige Vermietung) und im OG als Wohnung (steuerfreie Vermietung) genutzt werden sollte. Die abzugsfähigen Vorsteuern berechnete die GbR nach dem Verhältnis der voraussichtlich steuerpflichtigen zu den steuerfreien Umsätzen (Umsatzschlüssel). Das ergab ein Verhältnis von 51,54 % (EG/steuerpflichtig) zu 48,46 % (OG/steuerfrei). Nach dem Flächenschlüssel entfielen dagegen auf das EG nur 23,35 % und auf das OG 76,65 %. Das Finanzamt hielt den (von der GbR angewandten) Umsatzschlüssel für unzulässig und kürzte die Vorsteuern nach Maßgabe des Flächenschlüssels. Das FG gab der Klage statt. Es entschied, die GbR sei zur Aufteilung nach dem Umsatzschlüssel berechtigt. Denn soweit die deutsche Regelung den Umsatzschlüssel ausschließe (§ 15 Abs. 3 Satz 3 UStG), widerspreche dies dem Unionsrecht. Der BFH bestätigt mit diesem Urteil seine Entscheidung v. 7.5.2014, V R 1/10, BFH/NV 2014 S. 1177. Danach gibt das EU-Recht für die Aufteilung grundsätzlich das Verhältnis der gesamten Umsätze vor. Die Mitgliedstaaten können jedoch - abweichend vom Gesamtumsatzschlüssel - die Aufteilung nach der Zuordnung eines Teils der Gegenstände oder Dienstleistungen vornehmen. Die nationale Regelung (§ 15 Abs. 4 Satz 3 UStG) geht über diesen Ermächtigungsrahmen insofern hinaus, als sie den Umsatzschlüssel nur für zulässig erklärt, wenn keine andere Zurechnung möglich ist. Der BFH hat diese Einschränkung dahin ausgelegt, dass der Umsatzschlüssel nur zulässig ist, wenn keine andere - präzisere - wirtschaftliche Zurechnung möglich ist. Als solche präzisere Bestimmung kommt jedoch bei einem gemischt genutzten Gebäude im Regelfall der Flächenschlüssel zur Anwendung.
Der BFH hat die Sache an das FG zurückverwiesen. Dieses hat aufzuklären, ob die Ausstattung der gewerblich vermieteten Räume im EG erheblich von der Ausstattung der privat genutzten Räume im OG abweicht.

» *Praxishinweis*

Die Vorsteueraufteilung erfolgt sonach im Regelfall nach dem gesamtunternehmensbezogenen Umsatzschlüssel. Bei einem gemischt genutzten Gebäude ist jedoch grundsätzlich der Flächenschlüssel der präzisere Aufteilungsmaßstab. Nur bei erheblichen Unterschieden in der Ausstattung der Räumlichkeiten, die verschiedenen Zwecken dienen, z. B. wegen der Höhe der Räume, der Dicke der Wände und Decken oder in Bezug auf die Innenausstattung, ist der (objektbezogene) Umsatzschlüssel vorrangig.

Dr Ulrich Dürr, Richter am BFH a. D., aus BFH/PR 11/2014, durch die Redaktion gekürzt.

www.apobank.de/firmenkunden

Die Kunst,
Erfolgsgeschichten
zu schreiben.

Analysieren. Finanzieren. Realisieren.
Mit der Nr. 1 im Gesundheitswesen.

Wie entsteht ein Erfolgsprojekt? Durch individuelle Beratung und ganzheitliche Betreuung. Wir begleiten Ihr Vorhaben von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Und weit darüber hinaus.

Kontaktieren Sie uns unter: **firmenkunden@apobank.de**

Weil uns mehr verbindet. deutsche apotheker- und ärztebank

Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht

» Mehrstimmrechte in der (Publikums-)KG

Das OLG Karlsruhe (Urteil vom 29.7.2014, 4 U 24/14) hat die Rechte von Komplementären in (Publikums-)KGs bestätigt und damit gestärkt.

» *Vertragliche Mehrstimmrechte für Komplementärin zulässig*

Der Komplementär-GmbH, die selbst nicht am Gesellschaftsvermögen beteiligt war und nach dem Gesellschaftsvertrag nicht an der Kapitaleinlage beteiligt sein durfte, standen nach dem Gesellschaftsvertrag Stimmen in Höhe von 20 % der gezeichneten Haftsumme geteilt durch 1.000 zu. Da die Kommanditisten je 1.000 EUR Haftsumme über eine Stimme verfügte, hatte die Komplementärin in der Gesellschafterversammlung ein Stimmgewicht von 16,6 %. Vetorechte oder über 75 % hinausgehende Beschlussqualifikationen sah der Gesellschaftsvertrag nicht vor. Mit der herrschenden Meinung in der Rechtsliteratur und der bisherigen OLG-Rechtsprechung (OLG Celle v. 4.5.2011, 9 U 105/10) hat das OLG Karlsruhe (4 U 24/14) festgestellt, dass Mehrstimmrechte in Personengesellschaften und auch bei Publikumsgesellschaften in solchen Rechtsformen – anders als im Aktienrecht (§ 12 Abs. 2 AktG) – grundsätzlich zulässig sind. Weiterhin hielt es – im Hinblick auf die nach BGH-Rechtsprechung bei Publikumsgesellschaften durchzuführende Angemessenheitskontrolle – die Klausel auch für sachlich gerechtfertigt. Das OLG verneinte – anders als noch die Vorinstanz, das LG Freiburg (12 O 93/113) – eine unangemessene Benachteiligung der Kommanditisten. In diese Abwägung stellte das OLG die Interessen der Gründer, die dem Unternehmen und seinem Gegenstand typischerweise näher stehen als die kapitalistisch orientierten Kommanditisten und das Erfordernis einer kontinuierlichen Unternehmensleitung ebenso ein, wie die Interessen der Anleger, deren Stimmrecht die Klausel ebenfalls achte, da mit deren Stimmen selbst satzungsändernde Beschlüsse (75 %) gegen die Stimmen der Komplementärin möglich blieben. Damit hat das OLG auch Stimmen in der Rechtsliteratur zurückgewiesen, die bei Publikumsgesellschaften ein über 10 % hinausgehendes Mehrstimmrecht des geschäftsführenden Gesellschafters und Mehrstimmrechte auch bei anderen als Geschäftsführungsangelegenheiten als unzulässig ansehen.

» *Gesellschafterstreitigkeiten in Personengesellschaften*

In prozessualer Hinsicht entschied das OLG Karlsruhe, dass Streitigkeiten über die Feststellung der Nichtigkeit von Regelungen der Ursprungssatzung zwischen den Gesellschaftern ausgetragen werden müssen. Dies entspricht dem Grundsatz bei Personengesellschaften. Eine Klage gegen die Gesellschaft – wie bei Kapitalgesellschaften – kommt hier nur in Betracht, wenn der Gesellschaftsvertrag dies vorsieht oder im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung der Wille der Gesellschafter zu solch einem Vorgehen klar zum Ausdruck kommt. Aus Regelungen zur „Anfechtung von Gesellschafterbeschlüssen“ u. Ä. mag noch recht häufig darauf geschlossen werden, dass Anfechtungs- oder Nichtigkeitsklagen gegen in Gesellschafterversammlungen gefasste Beschlüsse gegen die Gesellschaft zu richten sind. Für die Nichtigkeitsfeststellung von Regelungen des ursprünglichen Gesellschaftsvertrags kann dies aber nur gelten, wenn dieser eine solche Klage ausdrücklich vorsieht. Ansonsten muss es bei dem allgemeinen Grundsatz des Personengesellschaftsrechts bleiben, dass derartige Streitigkeiten zwischen allen Gesellschaftern auszutragen sind.

» *Fazit*

Die Entscheidung des OLG Karlsruhe ist hilfreich im Umgang mit (Publikums-)Personengesellschaften. Die Differenzierung zwischen unterschiedlichen Gesellschaftern ist zulässig. Ohne wirksame Mehrstimmrechte der Gründer und Initiatoren, die typischerweise in der Komplementär-GmbH vereinigt sind, würden diese z. T. derartige Gesellschaften (z. B. Bürgerbeteiligungen im Bereich der erneuerbaren Energien) gar nicht mehr gründen. Nach der Entscheidung des OLG Karlsruhe und der vorherigen des OLG Celle wird man davon ausgehen dürfen, dass Mehrstimmrechte, die keine Sperrminorität verleihen (also bei üblichen Mehrheitserfordernissen höchstens bis zu 25 %), zulässig sind. Sperrminoritäten (und damit faktische) oder ausdrücklich vereinbarte Vetorechte sind hingegen kritisch und im Einzelfall nur schwer zu rechtfertigen. Klagen bei Gesellschafterstreitigkeiten in Personengesellschaften sind nur dann gegen die Gesellschaft zu richten, wenn der Gesellschaftsvertrag dies (ausdrücklich oder zumindest im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung) vorsieht.

RA Dr. Stefan Lammel
ist als Rechtsanwalt bei der Sozietät Friedrich Graf von Westphalen & Partner in Freiburg tätig.

RA Dr. Ingo Reinke
ist als Rechtsanwalt bei der Sozietät Friedrich Graf von Westphalen & Partner in Freiburg tätig.

Mitarbeiterentsendung aus steuerlicher Sicht

» Auswirkungen der Reform des Reisekostenrechts

Das neue Reisekostenrecht hat auch Auswirkungen auf die zwar zeitlich befristete, aber unter Umständen durchaus langjährige Entsendung eines Mitarbeiters ins Ausland – oder aus dem Ausland ins Inland. Die wichtigsten Punkte im Überblick.

Folgende Punkte sind zu beachten:	Ja	Nein
Nur eine regelmäßige Arbeitsstätte möglich Der Bundesfinanzhof hat mit drei Urteilen (vom 9.6.2011 – VI R 55/10, VI R 36/10, VI R 58/09) entschieden, dass ein Arbeitnehmer innerhalb des ersten Arbeitsverhältnisses nicht mehr als eine regelmäßige Arbeitsstätte haben kann. Bis Ende 2013 musste der regelmäßigen Arbeitsstätte eine „hinreichend" zentrale Bedeutung gegenüber den anderen Tätigkeitsorten zukommen. Seit 2014 gilt nicht mehr diese „Schwerpunkttheorie". Es sind vielmehr die dauerhafte Zuordnung zu einer ersten Tätigkeitsstätte oder die Erfüllung zeitlicher Kriterien maßgebend. Bei grenzüberschreitenden Mitarbeiterentsendungen zwischen verbundenen Unternehmen kann die regelmäßige Tätigkeitsstätte entweder beim entsendenden Mutterunternehmen oder beim aufnehmenden Unternehmen sein.	☐	☐
Mutterunternehmen als regelmäßige Arbeitsstätte Maßgebend ist regelmäßig, mit welchem Unternehmen der laufende Arbeitsvertrag geschlossen wurde. Beispiel: Ein Arbeitnehmer wird im Rahmen seines unbefristeten Arbeitsvertrags von der ausländischen Muttergesellschaft, mit der er auch seinen Arbeitsvertrag abgeschlossen hat, für zwei Jahre zur Tochtergesellschaft nach München entsandt. Der Arbeitnehmer kann nach Reisekostenrecht abgerechnet werden, da er zwei Jahre lang eine beruflich veranlasste Auswärtstätigkeit ausübt.	☐	☐
Aufnehmendes Unternehmen als erste Tätigkeitsstätte Die erste Tätigkeitsstätte befindet sich beim aufnehmenden Unternehmen, wenn der Arbeitnehmer unbefristet einer ortsfesten betrieblichen Einrichtung dieses Unternehmens zugeordnet ist, wenn die Zuordnung die Dauer des gesamten – befristeten oder unbefristeten – Arbeitsverhältnisses umfasst, oder wenn die Zuordnung über 48 Monate dauert. **Wichtig:** Der Arbeitnehmer hat seine erste Tätigkeitsstätte bei der inländischen Tochtergesellschaft, denn die Zuordnung umfasst das gesamte befristete Dienstverhältnis. Damit kann er nicht nach Reisekostengrundsätzen abrechnen. **Wichtig:** Arbeitgeber sollten eine Entsendung auf höchstens 48 Monate befristen. Weitere Abordnungen im Anschluss (Kettenabordnungen) sind möglich. Bei nachteiligen Bescheiden sollten Einspruch mit Hinweis auf die anstehende BFH-Musterentscheidung (VI R 11/13) eingelegt und Ruhen des Verfahrens beantragt werden.	☐	☐
Steuerfalle Unterkunft Behält der entsendete Arbeitnehmer seine bisherige Wohnung bei, steht ihm diese Wohnung jederzeit zur Verfügung und unterhält er am neuen Beschäftigungsort eine weitere Wohnung, dann können die beruflich veranlassten Unterbringungskosten steuerlich berücksichtigt werden (R 9.7 LStR). Hat der Arbeitnehmer aber ausschließlich am neuen Beschäftigungsort eine Wohnung, dann handelt es sich um steuerlich nicht begünstigte Aufwendungen der privaten Lebensführung (§ 12 EStG). **Wichtig:** Für die steuerliche Anerkennung von Unterbringungskosten anlässlich einer Auswärtstätigkeit wird nicht vorausgesetzt, dass der Arbeitnehmer eine eigene Wohnung (Eigentum oder zur Miete) hat oder sich zumindest finanziell an den Kosten der Lebensführung beteiligt. Es genügt hier, wenn der Arbeitnehmer im Haus seiner Eltern ein Zimmer bewohnt (BMF vom 30.9.2013, Rz. 108 und 109).	☐	☐

Praxis Vermögensgestaltungsberatung

» „Kickbacks“ in der Vermögensanlage

Für die Banken sind sie ein wichtiger Ertragsbaustein. Für Verbraucherschützer sind sie oft ein Dorn im Auge, weil der Anleger in die Irre geführt wird: die sog. „Bestandspflegeprovisionen“, auch „Kickbacks“ oder „Retrozessionen“ genannt. Ein aktuelles Urteil bringt neuen Zündstoff in die Diskussion. Berater müssen – so der BGH (Az. XI ZR 147/12) – ab August 2014 bei der Anlageberatung über den Empfang versteckter Innenprovisionen aufklären. Damit wird eine Vertriebspraxis an den Pranger gestellt, die in der Beratungspraxis immer wieder festzustellen ist.

» *Fall aus der Praxis*

Ruth Serga-Fansow hat sich als Partner für ihr Vermögen eine regionale Privatbank ausgesucht, die ihr Kapital managen und vermehren soll. Zuvor hat sie mehrere Banken verglichen. Die Chefin des Familienunternehmens kennt sich mit Zahlen aus, kalkuliert scharf und weiß, dass Kosten für die Rendite eine wichtige Rolle spielen. Bei der Suche nach dem passenden Vermögensmanager präsentierten drei Banken ihre Anlagestrategien. Die Erkenntnis der Unternehmerin: So unterschiedlich diese auch waren, jede klang für sich überzeugend. Welche die richtige Philosophie ist, blieb für sie unklar. Klarheit gab es aber bei den Konditionen. Die erste Bank bot 1,2 % plus Umsatzsteuer „all in“ für die drei Millionen EUR Anlagesumme an, die zweite wollte 1,1 % plus Umsatzsteuer, dafür mussten aber noch gesonderte Transaktionskosten von 75 EUR pro Kauf und Verkauf gezahlt werden. Die dritte Bank – die dann den Zuschlag von Frau Serga-Fansow erhielt – blieb mit 0,85 % plus Umsatzsteuer „all in“ mit Abstand die günstigste Offerte. Was die Unternehmerin nicht beachtete, war die Frage, wie viel die Bank tatsächlich an ihr verdient. Auf die Spur kam sie erst, als sie an einem Mandantenseminar ihres Steuerberaters teilnahm. Referent war ein Honorarberater und Finanzplaner, spezialisiert auf die Beratung Vermögender. Dieser zeigte auf Basis seiner Marktrecherchen, dass die wahren Kosten häufig gut verschleiert werden und der Anleger oft im Unklaren bleibt.

Seine Aussage: Keine Zusatzkosten fallen i. d. R. an, wenn die Bank die Strategie mit Einzeltiteln umsetzt. Dann wird direkt in Aktien wie Siemens, BASF oder Nestle investiert. Auf der Rentenseite werden dann Bundesanleihen, Pfandbriefe oder Unternehmensanleihen gekauft. Gleiches gilt, wenn sog. „Indexfonds“ (ETF) eingesetzt werden. Diese sind so knapp kalkuliert, dass für Banken und Vermittler keine Bestandspflegeprovisionen übrig bleiben. Anders ist dies aber bei Strategien, die mit aktiv gemanagten Investmentfonds arbeiten, auch bei Zertifikaten und hauseigenen Produkten gibt es einen möglichen Zusatzertrag für die Anlageexperten. Wie erheblich diese „Kickbacks“ für die Rendite und auch für die Erträge der Bank sind, macht der Seminarleiter anhand einer Tabelle deutlich. Dort sind die von deutschen Anlegern besonders beliebten Investmentfonds abgebildet – und die Bestandszahlungen, die die Banken je Fonds erhalten. Die Unternehmerin kommt ins Nachdenken: Die beiden ersten Banken, die keinen Zuschlag erhalten haben, verlangten zwar mehr Geld für ihre Leistung, investierten aber ausschließlich in Einzeltitel und/oder Indexfonds. Anders die jetzt gewählte Bank. Diese bildet ihre Strategie ausschließlich über aktiv gemanagte Fonds ab. Und damit ist wohl auch ein Zusatzertrag einkalkuliert, der es möglich macht, das Honorar so „günstig“ anzusetzen – so ihr Verdacht. Nach dem Seminar beauftragt die Unternehmerin den Berater, ihr Depot mal genauer anzusehen. Und tatsächlich: Die Bank hat im Vertrag klar geregelt, dass sie Zahlungen von den Fondsgesellschaften erhält und dass diese Teil der Vergütung sind. Der Zusatzertrag, den die Bank pro Jahr damit erwirtschaftet, beträgt – so die Rechnung des Honorarberaters – ca. 0,55 %. Damit wird das scheinbar günstigste Angebot zum teuersten. Worauf der Honorarberater auch hinweist: Die Kosten sind wichtig, aber nicht alles. Vielleicht ist die Bank dank besserer Managementleistung trotzdem die beste Wahl unter den drei ehemaligen Kandidaten gewesen. Das müsste gesondert untersucht werden.

Fazit: Frau Serga-Fansow hat gelernt, dass sie künftig genauer hinsehen muss, wenn es um die Kosten der Kapitalanlage geht.

Bestandspflegezahlungen für häufig georderte Investmentfonds

Fonds	WKN	Art	Bestandspflege pro Jahr
Carmingnac Patrimoine	A0DPW0	Mischfonds	0,750 %
Carmignac Investissement	A0DP5W	Aktienfonds	0,750 %
FvS Multi Opportunities R	A0M430	Mischfonds	0,600 %
Etha-Aktiv E	764930	Mischfonds	0,600 %
DWS Top Dividende	984811	Aktienfonds	0,438 %
Fidelity European Growth	973270	Aktienfonds	0,750 %
Frankf. Aktienf. für Stiftungen	A0M8HD	Aktienfonds	0,400 %
M&G Global Basics	797735	Aktienfonds	0,875 %
M&G Optimal Income	A0MND8	Anleihen-fonds	0,500 %

(Richtwerte, alle Angaben ohne Gewähr), Recherche: Dr. Richter | IQF, 2014

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

» StB Prof. Rolf-Rüdiger Radeisen, Berlin

Umsatzsteuer bei Fahrzeugen

Aufgrund der neueren Rechtsprechung des EuGH und des BFH konnte die Finanzverwaltung ihre bisherigen Feststellungen zur umsatzsteuerlichen Behandlung von Fahrzeugen nicht unverändert beibehalten. Mit Schreiben vom 5.6.2014 hat sie diese daher angepasst.

» 1. Hintergrund

1.1 Die rechtliche Problematik

Erwirbt ein Unternehmer ein Fahrzeug, können sich unterschiedliche Nutzungen ergeben, die zu völlig verschiedenen umsatzsteuerrechtlichen Konsequenzen führen. Denkbar sind die folgenden Nutzungsmöglichkeiten, die jeweils auch nebeneinander erfolgen können:

- Nutzung des Fahrzeugs für unternehmerische Zwecke, wobei diese den Vorsteuerabzug zulassen oder ausschließen können.
- Nutzung des Fahrzeugs für nichtwirtschaftliche Zwecke (Zwecke, die außerhalb des Unternehmens liegen, aber nicht eine private Nutzung darstellen).
- Nutzung des Fahrzeugs für private Zwecke.
- Überlassung des Fahrzeugs an das Personal für dessen privaten Bedarf (Dienstwagen).

Abhängig von der Nutzungsart bzw. den Nutzungsarten kann für den Unternehmer der Vorsteuerabzug zugelassen, beschränkt oder gänzlich ausgeschlossen sein. Die Nutzung und auch die Möglichkeit, den Vorsteuerabzug vorzunehmen, haben aber auch einen Einfluss darauf, ob eine entgeltliche Ausgangsleistung der Besteuerung unterliegt oder ob eine als entgeltlich zu behandelnde unentgeltliche Wertabgabe nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG vorliegt.

Die Finanzverwaltung hatte sich letztmalig 2004 zu den umsatzsteuerrechtlichen Folgen der unterschiedlichen Nutzungsarten umfassend geäußert[1]. Da in der Zwischenzeit aber sowohl ertragsteuerrechtlich wie auch umsatzsteuerrechtlich erhebliche Veränderungen eingetreten sind, konnten die damaligen Feststellungen nur noch eingeschränkt angewendet werden. Insbesondere waren damals noch nicht die Folgerungen bekannt, die der BFH[2] aus der Entscheidung des EuGH zur Unterscheidung der privaten von der nichtwirtschaftlichen Sphäre i. e. S.[3] vorgenommen hat.

Verwendet der Unternehmer einen Gegenstand für nichtunternehmerische Zwecke, muss unterschieden werden, ob dies eine nichtwirtschaftliche Tätigkeit darstellt oder eine private Verwendung ist.

Hinweis: Nichtwirtschaftliche Tätigkeiten i. e. S. sind alle nichtunternehmerischen Tätigkeiten, die nicht unternehmensfremd (privat) sind. Nach der Rechtsprechung des EuGH ist die private Verwendung eines dem Unternehmen zugeordneten Gegenstands der umsatzsteuerrechtliche Sonderfall, bei dem trotz einer nichtunternehmerischen Verwendung der Gegenstand vollständig dem Unternehmen zugeordnet werden kann.

Verwendet der Unternehmer einen Gegenstand sowohl für unternehmerische als auch für nichtwirtschaftliche Zwecke i. e. S., kann er den Gegenstand nicht in vollem Umfang dem Unternehmen zuordnen, der Gegenstand ist gleich auf der Leistungseingangsseite in einen dem Unternehmen zuzuordnenden und einen dem Unternehmen nicht zuzuordnenden Teil aufzuteilen (Aufteilungsgebot). Der Unternehmer ist nur insoweit zum Vorsteuerabzug berechtigt, wie er den Gegenstand für seine unternehmerischen Zwecke zu verwenden beabsichtigt. Besondere Probleme ergeben sich, wenn es dann zu einer Nutzungsänderung kommt. Obwohl die vom BFH unter Bezugnahme auf die Rechtsprechung des EuGH vorgenommene Beschränkung des Vorsteuerabzugs nicht zu der geltenden Fassung des § 15a UStG zur Vorsteuerberichtigung passt und sich eigentlich keine Möglichkeit zur Berichtigung des Vorsteuerabzugs ergeben könnte, lässt die Finanzverwaltung aus Billigkeitsgründen eine Vorsteuerberichtigung zu, wenn sich der Anteil der unternehmerischen Verwendung erhöht (Abschn. 15a.1 Abs. 7 UStAE).

Wichtig: Unabhängig davon muss die Mindestnutzung von 10 % für unternehmerische Zwecke beachtet werden. Verwendet ein Unternehmer einen Gegenstand nicht mindestens zu 10 % für seine unternehmerischen Zwecke, kann der Gegenstand nicht dem Unternehmen zugeordnet werden (§ 15 Abs. 1 Satz 2 UStG).

Ist ein Gegenstand dem Unternehmen zugeordnet worden und wird er später auch für nichtunternehmerische Zwecke verwendet, muss eine Wertabgabe aus dem Unternehmen besteuert werden, hier können sich jeweils abhängig von der Art der nichtunternehmerischen Nutzung unterschiedliche Bemessungsgrundlagen ergeben, teilweise hat der Unternehmer auch die Möglichkeit, zwischen unterschiedlichen Methoden der Besteuerung zu wählen.

1.2 Das BMF-Schreiben vom 5.6.2014

Die Anweisung der Finanzverwaltung enthält einen beschreibenden Teil und einen Teil, in dem der Wortlaut des neuen Abschn. 15.23 UStAE enthalten ist. Diese beiden Teile sind bzgl. der Regelungen inhaltsgleich. Das BMF-Schreiben greift zwei Schwerpunkte auf, nämlich die Zuordnung der Fahrzeuge und den Vorsteuerabzug einerseits und die Besteuerung der Verwendung der Fahrzeuge andererseits (BMF, Schreiben v. 5.6.2014, IV D 2 - S 7300/07/10002:001).

» 2. Zuordnung, Vorsteuerabzug und Änderung der Nutzung

2.1 Zuordnung und Vorsteuerabzug

Für die Zuordnung eines Fahrzeugs zum Unternehmen und den Vorsteuerabzug ist die geplante Verwendung zum Zeitpunkt des Leistungsbezugs maßgebend. Dabei ist auf die voraussichtliche Verwendung des Fahrzeugs im ersten Besteuerungszeitraum abzustellen. Soll das Fahrzeug nicht wenigstens zu 10 % für unternehmerische Zwecke verwendet werden, entfällt eine Zuordnung zum Unternehmen grundsätzlich. Ein Vorsteuerabzug kann auch nicht teilweise vorgenommen werden.

Praxis-Tipp:

Die Verwendung des Fahrzeugs im ersten Besteuerungszeitraum ist sachgerecht zu schätzen. Wenn es sich um eine Ersatzbeschaffung für ein bisher im Unternehmen genutztes Fahrzeug handelt, ist die bisherige Nutzung als Schätzgrundlage heranzuziehen. Grundlage für die Schätzung ist das Verhältnis der gefahrenen Kilometer.

Wird das Fahrzeug zu mindestens 10 % unternehmerisch genutzt, muss unterschieden werden, ob das Fahrzeug zu nichtwirtschaftlichen Zwecken i. e. S. oder privat mitbenutzt wird:

- Wird das Fahrzeug unternehmerisch und nichtwirtschaftlich i. e. S. genutzt, kann der Vorsteuerabzug aus der Anschaffung des Fahrzeugs nur insoweit vorgenommen werden, wie das Fahrzeug unternehmerisch genutzt wird. Der auf den geschätzten Anteil der nichtwirtschaftlichen Nutzung entfallende Vorsteuerbetrag ist grundsätzlich vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen. Dabei ist der nichtwirtschaftlich genutzte Teil des Fahrzeugs als separater Gegenstand anzusehen.
- Wird das Fahrzeug sowohl für unternehmerische als auch für private Zwecke verwendet, kann der Unternehmer das Fahrzeug dem Unternehmen ganz, gar nicht oder teilweise zuordnen. Ein vollständiger Vorsteuerabzug ist nur dann möglich, wenn das Fahrzeug dem Unternehmen vollständig zugeordnet worden ist.

Wichtig: Die Mindestnutzung von 10 % für unternehmerische Zwecke muss der Unternehmer gegenüber dem Finanzamt nachweisen bzw. glaubhaft machen. Die Finanzverwaltung geht regelmäßig davon aus, dass ein Zweit- oder Drittfahrzeug eines Einzelunternehmers oder das Alleinfahrzeug eines nur nebenberuflichen Unternehmers die Voraussetzung nicht erfüllt. Dies gilt bei Personengesellschaften entsprechend, wenn ein Gesellschafter mehr als ein Fahrzeug privat nutzt, für die weiteren privat genutzten Fahrzeuge.

Die Grundsätze gelten entsprechend auch für die Aufwendungen aus dem Betrieb und der Erhaltung des Gegenstands. Dabei ist zu beachten, dass die Aufwendungen ein eigenes Zuordnungsobjekt bilden[4]. Abhängig von der Nutzung ergeben sich folgende Besonderheiten:

- Sonstige Leistungen und vertretbare Gegenstände (z. B. Wartungsarbeiten und Benzin) unterliegen dem Aufteilungsgebot; ein Vorsteuerabzug ist grundsätzlich nur in der Höhe möglich, in der eine Verwendung für unternehmerische, den Vorsteuerabzug berechtigende Zwecke geplant ist. Bei sowohl unternehmerisch wie auch privat verwendeten Fahrzeugen, die dem Unternehmen vollständig zugeordnet worden sind, wird es aber nicht beanstandet, wenn der Vorsteuerabzug vollständig vorgenommen wird und diese Aufwendungen dann bei der Besteuerung der unentgeltlichen Wertabgabe mit erfasst werden.

Praxis-Tipp:

Durch diese Vereinfachungsregelung hat sich in der Praxis bei den auch für private Fahrten verwendeten Fahrzeugen von Unternehmern trotz geänderter Grundaussage eigentlich nichts geändert. Der Vorsteuerabzug kann für alle auch die Privatnutzung betreffenden Ausgaben vorgenommen werden, die Aufwendungen gehen dann aber in die Besteuerung der unentgeltlichen Wertabgabe mit ein.

- Einheitliche Gegenstände, die für das Fahrzeug verwendet werden (z. B. nach Auffassung der Finanzverwaltung der Kauf eines Satzes Winterreifen), sind eigenständig – unabhängig von der Nutzung des Fahrzeugs als solches – zu beurteilen. Damit ist für den Vorsteuerabzug das (geplante) Verwendungsverhältnis dieses Gegenstands maßgeblich. Aus Vereinfachungsgründen kann der Unternehmer aber auch auf das Verhältnis der Nutzung des Fahrzeugs abstellen.

Hinweis: Die Finanzverwaltung ist offensichtlich bemüht, die Auswirkungen der Rechtsprechung für die Praxisfälle wieder auf ein erträgliches Maß zu reduzieren. Probleme ergeben sich immer dann, wenn sich der BFH zu Sonderfällen des Steuerrechts in einer generalisierenden Form äußert und bekannte (und oftmals auch bewährte) Grundsätze des Steuerrechts ohne große Not und zwingende systematische Vorgaben verwirft, ohne sich über die Tauglichkeit der sich daraus ergebenden Rechtsfolgen in Alltagsfällen Gedanken zu machen.

Praxis-Beispiel:

Rechtsanwalt R hatte 2013 ein Fahrzeug erworben, das er sowohl für unternehmerische Fahrten (mindestens 10 % der Gesamtfahrleistung) als auch für private Zwecke nutzen will. Das Fahrzeug wurde dem Unternehmen zugeordnet. In 2014 erwirbt R einen Satz Winterreifen und hat Aufwendungen für Benzin und Wartungskosten.

Grundsätzlich könnten die Vorsteuerbeträge für Benzin und Wartung nur in dem Verhältnis abgezogen werden, in dem Rechtsanwalt R das Fahrzeug für unternehmerische Zwecke nutzt. Er kann (und wird in der Praxis) aber den vollen Vorsteuerabzug vornehmen und dann die Aufwendungen dafür in der Berechnung des Privatanteils nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG mit berücksichtigen.

Gleiches gilt für die Winterreifen, die eigentlich ein eigenständiges Zuordnungsobjekt darstellen sollen, für die die Vorsteuer aber im gleichen Verhältnis abgezogen werden kann, in dem das Fahrzeug in diesem Besteuerungszeitraum für unternehmerische Zwecke genutzt wird.

Kann ein Fahrzeug dem Unternehmen nicht zugeordnet werden, da die Mindestnutzung für unternehmerische Zwecke von 10 % nicht erreicht wird, können Vorsteuerbeträge aus Aufwendungen, die sich ausschließlich auf eine unternehmerische Nutzung beziehen,

in vollem Umfang abgezogen werden (z. B. Reparaturaufwendungen für Unfallkosten aus einer unternehmerischen Fahrt).

2.2 Änderung der Nutzung bei nichtwirtschaftlicher Mitbenutzung

Wird ein Fahrzeug sowohl unternehmerisch als auch nichtwirtschaftlich genutzt, kann der Unternehmer das Fahrzeug nur insoweit dem Unternehmen zuordnen, wie es unternehmerisch genutzt wird. Die Vorsteuer ist nur i. H. der geschätzten unternehmerischen Verwendung möglich. Ändert sich in der Folgezeit innerhalb des maßgeblichen Berichtigungszeitraums die Verwendung des Fahrzeugs, können sich die folgenden Fälle ergeben:

- Der Anteil der unternehmerischen Verwendung verringert sich: Der Unternehmer muss eine Leistung nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG (unentgeltliche Wertabgabe) der Besteuerung unterwerfen. Dabei können aber lediglich die auf den maßgeblichen Berichtigungszeitraum verteilten Anschaffungskosten berücksichtigt werden, da die laufenden Aufwendungen nur insoweit zu einem Vorsteuerabzug führen können, wie das Fahrzeug in diesem Besteuerungszeitraum tatsächlich für unternehmerische Zwecke verwendet wird.

Praxis-Tipp:

Aus den laufenden Aufwendungen ist die Vorsteuer insoweit abzugsfähig, wie das Fahrzeug (geschätzt) in diesem Besteuerungszeitraum für unternehmerische Fahrten verwendet wird. Stellt sich bei der Erstellung der Jahressteuererklärung heraus, dass der Anteil der unternehmerischen Nutzung höher oder niedriger ist, erfolgt eine Anpassung in der Jahressteuererklärung[5].

- Der Anteil der unternehmerischen Verwendung erhöht sich: Eigentlich würde eine Vorsteuerberichtigung ausscheiden, da das Fahrzeug nur i. H. der geschätzten unternehmerischen Verwendung dem Unternehmen zugeordnet werden konnte. Aus Billigkeitsgründen kann der Unternehmer aber eine Vorsteuerberichtigung vornehmen.

Praxis-Tipp:

Um zu einer Vorsteuerberichtigung zu kommen, müssen aber die Voraussetzungen nach § 44 UStDV für eine Berichtigung erfüllt sein. Insbesondere bedeutet dies, dass die Verwendungsänderung mindestens 10-% -Punkte erreichen muss oder der Berichtigungsbetrag mehr als 1.000 EUR beträgt. Geringfügige Änderungen der unternehmerischen Nutzung zugunsten des Unternehmers führen damit nicht zu einer Vorsteuerberichtigung.

Wichtig: Macht der Unternehmer von der Billigkeitsregelung Gebrauch und führt eine Vorsteuerberichtigung durch, gilt das Fahrzeug auch insoweit als dem Unternehmen zugeordnet. Nach Auffassung der Finanzverwaltung wird ein nach Ablauf des Berichtigungszeitraums veräußertes Fahrzeug insoweit steuerbar veräußert, wie es in diesem Besteuerungszeitraum für unternehmerische Zwecke verwendet wurde, mindestens aber insoweit, wie es bei Erwerb dem Unternehmen zugeordnet worden war.

Praxis-Beispiel

Verein V unterhält ein Fahrzeug, das sowohl für unternehmerische als auch für nichtwirtschaftliche Zwecke verwendet wird. Aufgrund der geschätzten Verwendung für unternehmerische Zwecke zieht der Verein von insgesamt berechneten 9.500 EUR USt 40 % (= 3.800 EUR) bei Erwerb Anfang Juli 2014 ab. Im Besteuerungszeitraum 2016 wird das Fahrzeug wegen außergewöhnlich umfangreicher Verwendung im Unternehmen zu 60 % unternehmerisch genutzt. Im Jahr 2020 wird das Fahrzeug im Herbst für (netto) 10.000 EUR verkauft, nachdem es in 2020 zu 70 % (alternativ 20 %) unternehmerisch verwendet worden ist.

V konnte bei Erwerb das Fahrzeug nur zu 40 % dem Unternehmen zuordnen, da es nur in dieser Höhe unternehmerisch genutzt worden war. Für 2016 ergibt sich – aus Billigkeitsgründen – eine Vorsteuerberichtigung zugunsten von V, da sich eine höhere unternehmerische Nutzung ergeben hatte. V kann im Rahmen der Vorsteuerberichtigung (9.500 EUR x 1/5 x 20 % =) 380 EUR geltend machen.

Bei Verkauf des Fahrzeugs ist der fünfjährige Berichtigungszeitraum abgelaufen. Der Verkauf gilt als insoweit unternehmerisch veranlasst, wie das Fahrzeug in diesem Besteuerungszeitraum für unternehmerische Zwecke verwendet wurde. Damit entfallen vom Nettoverkaufspreis 70 % (= 7.000 EUR) auf die steuerbare und steuerpflichtige Lieferung, es entsteht eine Umsatzsteuer von (7.000 EUR x 19 % =) 1.330 EUR.

In der Alternative würden nur 20 % des Verkaufspreises für den steuerbaren Umsatz herangezogen werden können, allerdings darf die damalige Zuordnung zum Unternehmen nicht unterschritten werden, sodass 40 % als steuerbar und steuerpflichtig veräußert gelten, es entsteht eine Umsatzsteuer von (4.000 EUR x 19 % =) 760 EUR.

Weist der Unternehmer auch für den aus dem nichtwirtschaftlichen Bereich heraus verkauften Teil des Fahrzeugs USt gesondert aus, führt dies zu einem unberechtigten Steuerausweis (§ 14c Abs. 2 UStG).

2.3 Miet- oder Leasingfahrzeuge

Mietet oder least der Unternehmer ein Fahrzeug und verwendet es auch für nichtwirtschaftliche oder private Zwecke, gilt Folgendes:

- Die Leistung gilt grundsätzlich nur insoweit als für das Unternehmen bezogen, wie das Fahrzeug für unternehmerische Zwecke verwendet wird. Ein Vorsteuerabzug kann nur insoweit vorgenommen werden, wie das Fahrzeug unternehmerisch genutzt wird.
- Wird das Fahrzeug auch für private Zwecke verwendet, wird es aus Vereinfachungsgründen nicht beanstandet, wenn der Vorsteuerabzug aus den Leasing- oder Mietzahlungen – sowie auch aus den laufenden Unterhaltskosten - im vollen Umfang vorgenommen wird und die Nutzung für die privaten Fahrten der Besteuerung nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG vorgenommen wird.

» 3. Bemessungsgrundlage des privaten Nutzungsanteils

Nutzt ein Unternehmer ein Fahrzeug sowohl für unternehmerische als auch für private Fahrten, hängt die Besteuerung des privaten Nutzungsanteils vorrangig von der Zuordnungsentscheidung des Unternehmers bei Leistungsbezug ab:

- Hat der Unternehmer das Fahrzeug bei Leistungsbezug dem Unter-

nehmen nicht zugeordnet (in diesem Fall ergab sich kein Vorsteuerabzug), können sich keine Ausgangsleistungen ergeben – dies wird der für die Praxis denkbare, aber kaum realistische Fall sein.
- Hat der Unternehmer das Fahrzeug dem Unternehmen nur insoweit zugeordnet (in diesem Fall ergab sich ein teilweiser Vorsteuerabzug), wie er es für seine unternehmerischen Zwecke nutzen will, kann sich eine unentgeltliche Ausgangsleistung nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG nur dann ergeben, wenn die unternehmerische Nutzung geringer ist, als ursprünglich geplant – auch dies wird in der Praxis eher ein Sonderfall sein, da nur bei vollständiger Zuordnung eine Erhöhung der unternehmerischen Nutzung später zur Vorsteuerberichtigung führen kann.
- Hat der Unternehmer das Fahrzeug insgesamt dem Unternehmen zugeordnet (in diesem Fall hatte er den vollen Vorsteuerabzug, soweit das Fahrzeug nicht für vorsteuerabzugsschädliche Zwecke nach § 15 Abs. 2 UStG verwendet wird (str.)), muss er den Anteil der privaten Nutzung der Besteuerung unterwerfen.

Die Privatnutzung ist – soweit sie zu besteuern ist – eine unentgeltliche sonstige Leistung nach § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG, die am Unternehmenssitz des Unternehmers ausgeführt ist (§ 3f Satz 1 UStG). Für die steuerbare und steuerpflichtige Leistung ergibt sich die Bemessungsgrundlage nach § 10 Abs. 4 Nr. 2 UStG mit den Ausgaben, die zum Vorsteuerabzug berechtigt haben; die Anschaffungskosten sind über den maßgeblichen (fünfjährigen) Vorsteuerberichtigungszeitraum zu verteilen.

Wichtig: Die Ermittlung der Bemessungsgrundlage erfolgt nach verschiedenen Methoden, die von der Höhe der unternehmerischen Nutzung abhängig sind.

Praxis-Tipp:

Die Schätzung des Anteils der privaten Nutzung kann anhand von Aufzeichnungen über einen repräsentativen Zeitraum oder durch ein (nicht ordnungsgemäßes) Fahrtenbuch erfolgen. Soweit solche geeigneten Unterlagen nicht vorliegen, ist der Anteil der privaten Nutzung mit mindestens 50 % anzusetzen.

Bei den jeweiligen Ermittlungsmethoden ist wie folgt vorzugehen:
- Fahrtenbuchmethode: Bei der Fahrtenbuchmethode kann anhand des ordnungsgemäßen Fahrtenbuchs genau ermittelt werden, wie hoch der Anteil der privaten Nutzung ist. Als Bemessungsgrundlage unterliegen anteilig die Ausgaben, die zum Vorsteuerabzug berechtigt hatten, der Umsatzsteuer. Soweit aus der Anschaffung ein Vorsteuerabzug möglich war, sind die Anschaffungskosten über den fünfjährigen Vorsteuerberichtigungszeitraum zu verteilen.
- 1-%-Regelung: Aus Vereinfachungsgründen kann – soweit der Unternehmer dies möchte – von dem ertragsteuerrechtlichen Wert ausgegangen werden. Die Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte sowie für die Heimfahrten wegen betrieblich begründeter doppelter Haushaltsführung sind dem unternehmerischen Bereich zuzuordnen. Zur Abgeltung der nicht mit Vorsteuerabzug behafteten Ausgaben wird von dem 1 % des Bruttolistenneupreises ein Betrag von 20 % abgezogen.
- Bei der Schätzung des privaten Kostenanteils werden die der Besteuerung zu unterwerfenden Ausgaben analog der Fahrtenbuchmethode ermittelt. Lediglich die Ermittlung des Umfangs der privaten Verwendung erfolgt im Rahmen einer Schätzung.

Tabelle 1

» Nutzung Fahrzeug für unternehmerische und private Zwecke

Verwendung zu mehr als 50 % für unternehmerische Zwecke	Verwendung bis zu 50 % für unternehmerische Zwecke
Fahrtenbuchregelung, soweit ertragsteuerrechtlich die Besteuerung nach einem ordnungsgemäßen Fahrtenbuch erfolgt.	Die Anwendung der 1-%-Regelung scheidet aus; der private Anteil unterliegt mit dem Teilwert der Besteuerung (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 1 EStG). Ist der Umfang nicht ermittelbar, muss er geschätzt werden.
Soweit ertragsteuerrechtlich die 1-%-Regelung angewendet wird, kann der Unternehmer – soweit er es möchte – dies auch für die USt anwenden.	
Schätzung des Anteils der privaten Nutzung (mindestens 50 %), wenn der Unternehmer die 1-%-Regelung nicht anwendet oder ertragsteuerrechtlich die pauschalen Wertansätze durch die Kostendeckelung begrenzt werden und die Voraussetzungen für die Fahrtenbuchmethode nicht gegeben sind.	

Quelle: Autor

Wichtig: Die im Ertragsteuerrecht nach § 6 Abs. 1 Nr. 4 EStG möglichen Kürzungen für Elektro- und Hybridelektrofahrzeuge werden bei der umsatzsteuerrechtlichen Ermittlung der Bemessungsgrundlage nicht mit übernommen.

» 4. Überlassung von Fahrzeugen an das Personal

Die Überlassung eines Fahrzeugs an das Personal für dessen private Fahrten kann sich im Rahmen eines entgeltlichen oder unentgeltlichen Umsatzes vollziehen.

Eine unentgeltliche Überlassung für private Fahrten wird in der Praxis der Ausnahmefall sein und liegt nur dann vor, wenn die vereinbarte private Nutzung des Fahrzeugs derart gering ist, dass sie für die Gehaltsbemessung keine wirtschaftliche Rolle spielt und nach den objektiven Gegebenheiten eine weitergehende private Nutzungsmöglichkeit ausscheidet[6]. Dies liegt vor, wenn dem Arbeitnehmer das Fahrzeug aus besonderem Anlass oder an nicht mehr als fünf Tagen pro Monat für private Fahrten überlassen wird.

Liegt – ausnahmsweise – eine unentgeltliche Überlassung vor, ermittelt sich die Bemessungsgrundlage nach § 10 Abs. 4 Nr. 2 UStG mit dem Anteil der zum Vorsteuerabzug berechtigenden Ausgaben. Es wird aber nicht beanstandet, wenn von den lohnsteuerrechtlichen Werten ausgegangen wird.

Praxis-Tipp:

Die lohnsteuerrechtlichen Werte sind als Bruttowerte anzusehen, aus denen die Umsatzsteuer herausgerechnet wird.

Im Regelfall wird die Überlassung eines Fahrzeugs für private Fahrten an das Personal im Rahmen eines entgeltlichen (tauschähnlichen)

Umsatzes erfolgen. Der Ort der entgeltlichen Überlassung an das Personal ist seit dem 30.6.2013 dort, wo der Arbeitnehmer seinen Wohnsitz hat (§ 3a Abs. 3 Nr. 2 Satz 3 UStG).

Bei der entgeltlichen Überlassung eines Fahrzeugs an das Personal kann die Bemessungsgrundlage wie folgt ermittelt werden:

- Ermittlung anhand der 1-%-Regelung: Aus Vereinfachungsgründen können die lohnsteuerrechtlichen Werte angesetzt werden. Dabei sind neben der privaten Nutzung (für diese wird 1 % des Bruttolistenpreises pro Monat angesetzt) auch die Fahrten zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte (0,03 % des Bruttolistenneupreises pro Entfernungskilometer pro Monat) sowie die Familienheimfahrten (0,002 % des Bruttolistenpreises pro Entfernungskilometer pro Fahrt) anzusetzen. Dies stellt einen Bruttowert (= Gegenleistung) dar, sodass die USt aus diesem Betrag herauszurechnen ist.
- Besteuerung anhand eines ordnungsgemäßen Fahrtenbuchs: Der gemäß dem Fahrtenbuch ermittelte Anteil der privaten Nutzung wird auf die Gesamtkosten des Fahrzeugs angewendet. Dabei sind auch die den Vorsteuerabzug ausschließenden Kosten mit einzubeziehen; die Anschaffungskosten sind auf den Abschreibungszeitraum – i. d. R. 6 Jahre – zu verteilen.

» 5. Konsequenzen für die Praxis

Nach 10 Jahren, in denen sich sowohl ertragsteuer- wie umsatzsteuerrechtlich erhebliche Änderungen ergeben haben, überarbeitet die Finanzverwaltung die Anweisungen zur Besteuerung der privaten Nutzung eines Fahrzeugs durch den Unternehmer sowie zur Überlassung an das Personal. Gleichzeitig werden die Regelungen in einen – insgesamt 13 Absätze umfassenden – neuen Abschn. 15.23 UStAE aufgenommen.

Überragend neue Erkenntnisse ergeben sich aus den Anweisungen der Finanzverwaltung nicht. Neu und konkreter aufgenommen wurden die Regelungen zu der nichtwirtschaftlichen Verwendung von Fahrzeugen sowie den Folgerungen bei Nutzungsänderungen. Dies hatte sich im Ergebnis schon aus den zuvor veröffentlichten Schreiben[7] im Zusammenhang mit der Zuordnung von Leistungen zum Unternehmen so ergeben, wird jetzt aber für die Fahrzeuge weiter ausgeführt.

Ob die von der Verwaltung vertretene Auffassung zur Besteuerung des Verkaufs eines Fahrzeugs bei einer nichtwirtschaftlichen Mitbenutzung nach Ablauf des Berichtigungszeitraums so haltbar sein kann, muss aber bezweifelt werden. Wenn für den Umfang des steuerbaren Umsatzes nur die Verwendung in dem jeweiligen Besteuerungszeitraums herangezogen werden soll – mindestens aber im Umfang der zum Zeitpunkt des Leistungsbezugs erfolgten Zuordnung zum Unternehmen – kann es zu nicht nachvollziehbaren Benachteiligungen für den Unternehmer kommen.

Zudem wird aus dem Schreiben nicht klar, ob dies nur dann gelten soll, wenn der Unternehmer von der Billigkeitsregelung zur Vorsteuerberichtigung Gebrauch gemacht hat. Sollte dies nicht der Fall sein, würde sich die unsystematische Folge einer Zwangseinlage ergeben, die eigentlich aus den Umsatzsteuerregelungen nicht ableitbar ist.

Im Übrigen will die Finanzverwaltung die bisher bekannten Regelungen weitestgehend unverändert weiter anwenden.

Soweit – teilweise durch die in sich nicht konsistente Rechtsprechung des BFH – für die Praxis nicht umsetzbare Folgerungen aus der Rechtsprechung zu ziehen wären, lässt die Finanzverwaltung aus Vereinfachungsgründen weiterhin die Besteuerung nach den bisherigen Regelungen zu. Lediglich bei der Besteuerung der privaten Nutzung wird die Anwendung der (freiwilligen) 1-%-Regelung auf die Fahrzeuge beschränkt, die zu mehr als 50 % unternehmerisch genutzt werden (notwendiges Betriebsvermögen). Dies ist eine logische Konsequenz aus den zwischenzeitlichen ertragsteuerrechtlichen Änderungen.

1) BMF, Schreiben v. 27.8.2004, BStBl 2004 I S. 864.
2) BFH, Urteil v. 3.3.2011, V R 23/10, BStBl 2012 II S. 74.
3) EuGH, Urteil v. 12.2.2009, C-515/07 (VNLTO), BFH/NV 2009 S. 682.
4) Abschn. 15.2c Abs. 9 UStAE.
5) Abschn. 15.2c Abs. 2 UStAE.
6) BFH, Urteil v. 4.10.1984, V R 82/83, BStBl 1984 II S. 808.
7) BMF, Schreiben v. 2.1.2012, BStBl 2012 I S. 60 sowie BMF, Schreiben v. 2.1.2014, BStBl I 2014 S. 119.

Prof. Rolf-Rüdiger Radeisen
ist als Steuerberater und Honorarprofessor an der HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin tätig. Darüber hinaus ist er seit Jahren in der Aus- und Fortbildung von Steuerberatern bundesweit tätig. Er ist Autor diverser Veröffentlichungen und Referent im Umsatzsteuerrecht und Erbschaftsteuerrecht/Bewertungsrecht und Mitherausgeber des „Schwarz/Widmann/Radeisen“, dem USt-Kommentar des Haufe-Verlags.

» Dipl.-Finw. Jürgen Wittlinger, Plochingen

Das ZollkodexAnpG – ein verkapptes „Jahressteuergesetz 2015“

Mit dem „Gesetz zur Anpassung der Abgabenordnung an den Zollkodex der Union und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ liegt faktisch ein Jahressteuergesetz (JStG 2015) vor. Ein Überblick.

» 1. Abgabenordnung

Abrechnungsbescheid: Wird bei einem Ehegatten die Korrektur einer Anrechnungsverfügung antragsgemäß vorgenommen, ermöglicht ein neuer § 218 Abs. 3 AO beim anderen die Korrektur.

Gebühren: Die Gebühren und Auslagen werden analog der ZPO erhöht.

Geldwäsche: Künftig muss der Fiskus auch Verdachtsmomente für den Nichtfinanzsektor melden.

Gewerbesteuermessbescheid: Entscheidungen der Landesfinanzbehörden zu Billigkeitsmaßnahmen können grundsätzlich auch in die Festsetzung des Gewerbesteuermessbetrags einfließen.

Identifikationsnummer: Klarstellend wird geregelt, dass das Identifikationsmerkmal auch von Dritten bei vorgeschriebenen Erklärungen zu verwenden ist. Wird die IdNr. mehrfach benötigt, soll diese nicht jedes Mal neu zu erheben sein.

Verjährung: Der BFH hat entschieden, dass Grundlagenbescheide ressortfremder Behörden nur dann eine Ablaufhemmung beim Folgebescheid bewirken, wenn der Grundlagenbescheid noch vor Ablauf der Festsetzungsfrist ergangen ist. Dazu soll in § 171 Abs. 10 Satz 2 AO festgeschrieben werden, dass nicht die Bekanntgabe, sondern ein Antrag vor Ablauf der Festsetzungsfrist maßgebend ist.

Wirtschafts-Identifikationsnummer: Ein neuer § 139c Abs. 5a AO soll die Speicherung eines zusätzlichen 5-stelligen Unterscheidungsmerkmals ermöglichen, das die Zuordnung verbessern soll.

Zollkodex: Auf EU-Ebene gilt nun die Verordnung (EU) Nr. 952/2013. Dies macht in § 3 Abs. 3 und 5 AO neue Verweise und Begriffe sowie entsprechende Folgeverweise erforderlich. Die EU-Verordnung muss bis spätestens 1.5.2016 in nationales Recht umgesetzt sein.

Zuständigkeit: Bei Wohnsitz- bzw. Betriebsverlagerungen bestand für gesonderte Gewinnfeststellungen oftmals Unsicherheit über die Zuständigkeit der Finanzämter. Künftig sollen die aktuellen örtlichen Verhältnisse auch für Feststellungszeiträume vor dem Ortswechsel maßgebend sein.

» 2. Einkommensteuergesetz

Anrechnung ausländischer Steuern: Hierzu ist eine geänderte Berechnung des Anrechnungshöchstbetrags vorgesehen (§ 34c Abs. 1 EStG). Dabei wird der Rechtsprechung des BFH, Urteil v. 18.12.2013, I R 71/10 rückwirkend für alle offenen Fälle gefolgt. Dadurch kommen auch bei der Steueranrechnung personen- und familienbezogene Abzugsbeträge zur Geltung.

Basisrente: Vorteilhafte Änderungen sind zur Basisrente geplant. Wie bereits bei der Riester-Rente möglich, soll auch bei einer Basisrente alternativ zur monatlichen Auszahlung eine zusammengefasste jährliche Auszahlung möglich sein. Ebenso sollen Kleinbetragsrenten abgefunden werden können. Zur steuerlichen Förderung der Beiträge für eine Basisversorgung im Alter ist eine Erhöhung von 20.000 EUR auf 24.000 EUR vorgesehen.

Betriebsveranstaltungen: Für geldwerte Vorteile, die einen Arbeitnehmer bei einer Betriebsveranstaltungen vom Arbeitgeber gewährt werden, wird die Freigrenze von derzeit 110 EUR auf 150 EUR angehoben (§ 19 Abs. 1 Nr. 1a EStG). Dabei wird auch fixiert, dass als Zuwendungen alle Aufwendungen des Arbeitgebers gelten, unabhängig davon, ob diese einem Arbeitnehmer individuell zurechenbar sind oder nur über einen rechnerischen Anteil an den Gemeinkosten. Es sind bis zu zwei Veranstaltungen im Jahr möglich und es muss der anteilig auf den Arbeitnehmer und dessen Begleitpersonen entfallende Aufwand herangezogen werden, ebenso die Vergütung von Reisekosten zur Betriebsveranstaltung. Auch die Kosten für den sog. äußeren Rahmen sind einzubeziehen. Damit wird die günstigere Rechtsprechung des BFH ab 2015 ausgehebelt.

Einzelveranlagung: Die ab VZ 2013 eingeführte optionale Einzelveranlagung von Ehegatten oder Lebenspartnern (anstelle der getrennten Veranlagung) bereitet durch die grundsätzliche Zuordnung der Abzugsbeträge nach der wirtschaftlichen Belastung praktische Schwierigkeiten. Ein neuer § 26a Abs. 2 EStG soll dies vereinfachen und bringt eine typisierende hälftige Verteilung. Eine individuelle Aufteilung von Sonderausgaben, außergewöhnlichen Belastungen bzw. Steuerermäßigung nach § 35a EStG ist ab 2015 nur noch möglich, wenn dies gemeinsam beantragt wird.

Erstausbildung: Problemen bei der Abgrenzung Erst- zu Zweitausbildung will der Gesetzgeber mit einer Neudefinition der „erstmaligen Berufsausbildung“ entgegenwirken und darin neben Mindestanforderungen (Mindestdauer 18 Monate, Qualitätsnachweis durch Abschlussprüfung) auch die gesetzliche Zielrichtung niederlegen.

Investitionszuschuss Wagniskapital: Der INVEST-Zuschuss für Wagniskapital soll rückwirkend steuerfrei werden.

Kapitalertragsteuerabzug: Ein Gestaltungsmodell ist Ursache für die Änderung durch § 44 Abs. 1 Satz 4 Nr. 3c EStG. Aktienbestände können von der Dividendenauszahlung über die Wertpapiersammelbank

ausgeschlossen werden – sog. abgesetzte Bestände. In diesen Fällen wird künftig der Schuldner der Kapitalerträge als auszahlende Stelle zum Steuerabzug verpflichtet.

Kindergeld: Gesetzlich wird klargestellt, dass bei einer materiell fehlerhaften Festsetzung die Familienkasse diese Festsetzung zu ändern hat und keine Neufestsetzung (= doppelte Festsetzung) vornimmt (§ 70 Abs. 3 EStG). Ferner wird klargestellt, dass eine Aufrechnung gegen Ansprüche auf Nachzahlung von Kindergeld in hälftiger Höhe zulässig ist, egal ob diese den monatlichen Anspruch oder eine Nachzahlung umfasst (§ 75 Abs. 1 EStG).

Solvabilitätszahlungen: Ein Steuersparmodell im Zusammenhang mit der Lohnsteuerfreiheit von Finanzierungsleistungen zur Altersvorsorge von Arbeitnehmern soll beseitigt werden (§ 19 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 Satz 2 EStG). Nur noch die zur Sicherung der Versorgungszusage vorgeschriebene erstmalige Bildung oder Erhöhung der Solvabilitätsspanne soll steuerfrei gestellt werden.

Steuerfreie Arbeitgeberleistungen: Um Familie und Beruf besser vereinbaren zu können, wird ein Freibetrag von 600 EUR eingeführt. Er gilt für Leistungen, die den beruflichen Wiedereinstieg oder die Betreuung von pflegebedürftigen Angehörigen erleichtern. Das sind Dienstleistungen durch Fremdfirmen im Auftrag des Arbeitgebers, wie z. B. Beratung oder konkrete Betreuungskosten, deren Kosten zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn getragen werden. Dies wird nur gelten für zusätzliche, außergewöhnliche Aufwendungen, etwa anlässlich einer Fortbildungsmaßnahme.

Teilabzugsverbot: Das Teilabzugsverbot in § 3c Abs. 2 EStG soll erweitert werden auf Wertminderungen aus Gesellschafterdarlehen und auf Aufwendungen für die Überlassung von Wirtschaftsgütern an eine Kapitalgesellschaft vor allem im Rahmen einer Betriebsaufspaltung. Betroffen sind Darlehen bzw. Wirtschaftsgüter, die zu nicht fremdüblichen Konditionen gewährt bzw. überlassen werden. Damit wird der Rechtsprechung des BFH (Urteile v. 18.4.2012, X R 5/10 bzw. X R 7/10) entgegengewirkt. Die vorteilhafte Rechtsprechung würde damit für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2014 beginnen, gegenstandslos sein.

Zuschläge für Kindererziehungszeiten: Die Steuerfreiheit der zu Versorgungsbezügen gewährten Zuschläge wird abgeschafft. Dies gilt nur für Zuschläge,die nach dem 31.12.2014 geborene Kinder oder danach begonnene Pflegezeiten betreffen.

» 4. Körperschaftsteuer: Anrechnung ausländischer Steuern

§ 26 KStG wird begrifflich von der reinen Steueranrechnung für ausländische Steuern um weitere Tatbestände im Sinne einer Steuerermäßigung erweitert. Damit kann § 34c EStG entsprechend gelten und z. B. auch ein Betriebsausgabenabzug für ausländische Steuern nach § 34c Abs. 2 und 3 EStG erfolgen; dies gilt bereits für ab 1.1.2014 zufließende Einkünfte. Zugleich wird die Regelung aber von der Berechnungsweise der Einkommensteuer abgelöst und damit die bisherige Aufteilung im Verhältnis der ausländischen Einkünfte zur Summe der Einkünfte beibehalten.

» 5. Außensteuergesetz

Geschäftsbeziehungen: Eine „Umformulierung“ ist in § 1 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1 AStG vorgesehen. Damit soll eindeutiger zum Ausdruck kommen, bei welchen grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen die Einkünfte zu korrigieren sind. Dazu wird auch die Begrifflichkeit des „Geschäftsvorfalls“ mit aufgenommen.

Stundung: Die zinslose Stundungsregelung soll in allen noch nicht bestandskräftigen Fällen auf Ersatztatbestände ausgedehnt werden.

» 6. Umsatzsteuer

Dialyseleistungen: Die Umsatzsteuerbefreiung in § 4 Nr. 14 UStG wird auf Einrichtungen ausgedehnt, mit denen Verträge über die Erbringung nichtärztlicher Dialyseleistungen bestehen.

Schnellreaktionsmechanismus: Es soll eine Ermächtigung geschaffen werden, wonach das BMF bei schwerwiegenden Betrugsfällen die umgekehrte Steuerschuldnerschaft (zunächst) zeitlich beschränkt auf neue Fallgruppen ausdehnen kann.

Voranmeldungen: Monatliche Voranmeldungen werden Pflicht bei Übernahme einer Vorratsgesellschaft oder eines Firmenmantels, und zwar im Jahr der Übernahme und im folgenden Jahr.

» 7. Grunderwerbsteuer

Änderung der Beteiligungsverhältnisse: Mit § 1 Abs. 2a Satz 2 bis 4 GrEStG wird eine ausdrückliche Regelung für den notwendigen Umfang einer mittelbaren Änderung der Beteiligungsverhältnissen geschaffen. Die Änderung gilt für alle Erwerbsvorgänge, die nach dem 31.12.2001 verwirklicht worden sind.

Anzeigepflicht: Gerichte, Behörden und Notare dürfen den Beteiligten die Urkunde erst aushändigen, wenn sie die vollständige Anzeige an das Finanzamt abgesendet haben.

Dipl.-Finw. (FH) Jürgen Wittlinger
ist Dipl.-Finanzwirt (FH) und seit Jahren als Praktiker und Fachautor im Bereich der Ertragsbesteuerung von Betrieben aller Rechtsformen tätig. Zudem befasst er sich mit den jeweils geplanten gesetzlichen Änderungen im Steuerrecht.
Kontakt: jkwittlinger@freenet.de

» WP/RA/StB Dr. Ulf-Christian Dißars, Hamburg

Erste Rechtsprechung des BFH zur Entschädigung bei überlangen Gerichtsverfahren

Die Dauer von Gerichtsverfahren, insbesondere gerade auch im Bereich des Steuerrechts, ist in der Vergangenheit immer wieder als Ärgernis aufgefasst worden. Der Gesetzgeber hat Ende 2011 unter dem Druck des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte[1] eine Regelung zur Entschädigung bei überlangen Gerichtsverfahren geschaffen.

» 1. Einleitung

In den vergangenen Monaten sind die ersten Entscheidungen des BFH im Hinblick auf die gesetzlichen Entschädigungsbestimmungen veröffentlicht worden.[2] Diese klären einzelne Aspekte der neuen gesetzlichen Regelung zumindest in Ansätzen.[3]

» 2. Gesetzliche Grundlagen

Die zentralen gesetzlichen Grundlagen für die Entschädigung bei überlangen Verfahren finden sich in den §§ 198 bis 2010 des Gerichtsverfassungsgesetzes (GVG)[4], auf die § 155 FGO verweist.

2.1 Voraussetzungen für einen Anspruch nach § 198 GVG

Voraussetzungen des Anspruchs sind gemäß § 198 GVG als der zentralen Norm:

- ein Gerichtsverfahren von einer überlangen Dauer und
- die Erhebung einer Verspätungsrüge zu einem zutreffenden Zeitpunkt.

2.1.1 Unangemessene Dauer

Zentrale Bedeutung kommt der Erfüllung des ersten Tatbestandsmerkmals zu. Dies lässt sich nur anhand des jeweiligen Einzelfalls beurteilen. In § 198 Abs. 1 Satz 2 GVG wird dazu ausgeführt, dass sich die Angemessenheit im Einzelfall insbesondere richtet nach

- der Schwierigkeit des Falls,
- der Bedeutung des Verfahrens für die Beteiligten sowie
- dem Verhalten der Verfahrensbeteiligten und Dritter.

Keine Bedeutung soll hingegen haben, ob das Gericht die Verzögerung schuldhaft verursacht hat.[5] Weitere Vorgaben, wann eine Verfahrensdauer unangemessen ist, macht das Gesetz nicht. Allerdings findet sich in Literatur der Hinweis darauf, dass für die Auslegung des Begriffs der Angemessenheit auf die Rechtsprechung des EGMR zurückgegriffen werden kann.[6] Der EGMR geht dabei davon aus, dass grundsätzlich in einem Hauptsacheverfahren eine Dauer von einem Jahr pro Instanz angemessen ist.[7] Der BFH ist hier – wie sogleich dargestellt werden soll – großzügiger.

2.1.2 Rechtzeitige Verzögerungsrüge

Zweite Tatbestandsvoraussetzung ist, dass der Betroffene die Verzögerung in dem Verfahren ausdrücklich rügt (§ 198 Abs. 3 Satz 1 GVG). Der Verzögerungsrüge kommt dabei insbesondere eine Warnfunktion zu. Wird die Rüge nicht erhoben, liegt eine Obliegenheitsverletzung vor, die zu einem Ausschluss des Anspruchs führt. Diese Rüge kann gemäß § 198 Abs. 3 Satz 2 GVG erst erhoben werden, wenn Anlass zur Sorge besteht, dass das Verfahren nicht in einer angemessenen Zeit abgeschlossen wird. Eine Wiederholung einer Rüge kann frühestens sechs Monate nach einer ersten Rüge erfolgen, es sei denn, aufgrund der Umstände kommt ausnahmsweise eine vorzeitige Rüge in Betracht. Unverkennbar ist, dass es im Einzelfall schwierig sein kann, den zutreffenden Zeitpunkt für die Erstrüge und spätere Wiederholungsrügen zu finden.[8] Zu beachten ist auch, dass eine etwaige Klage auf einen Entschädigungsanspruch frühestens sechs Monate nach der erstmaligen Erhebung der Verzögerungsrüge erhoben werden kann (§ 198 Abs. 5 Satz 1 GVG).

2.2 Höhe des Schadensausgleichs

Zu unterscheiden ist hinsichtlich der geltend zu machenden Schäden zwischen materiellen Nachteilen und immateriellen Nachteilen. Für materielle Nachteile besteht ein Anspruch auf eine angemessene Entschädigung. Dies betrifft insbesondere Vermögensschäden, die der Betroffene aufgrund der Verzögerung erlitten hat. Hinzuweisen ist darauf, dass der Entschädigungsanspruch in Geld nach dem Gesetz nachrangig gegenüber der Wiedergutmachung ist, doch erscheinen gerade im finanzgerichtlichen Verfahren kaum Fallgestaltungen denkbar, in denen keine Entschädigung in Geld in Betracht kommt. Der Betroffene muss die Kausalität zwischen der Verzögerung und dem Schaden darlegen. Zudem ist fraglich, ob auch ein etwaiger entgangener Gewinn von der Entschädigung umfasst wird. Dies wird allgemein verneint.[9] Darüber hinaus trifft das Gesetz eine pauschale Regelung für Schäden, die nicht materieller Natur sind. Ein solcher Schaden wird vermutet, wenn die Tatbestandsvoraussetzungen gegeben sind. Nach § 198 Abs. 2 Satz 3 GVG beträgt die Entschädigung 1.200 EUR für jedes Jahr der Verzögerung. Nur wenn dieser Betrag nach den Umständen des Einzelfalls unbillig ist, kann das Gericht einen höheren oder niedrigeren Betrag festsetzen (§ 198 Abs. 2 Satz 4 GVG).

2.3 Prozessuale Fragen

Die Klage auf eine Entschädigung kann frühestens sechs Monate nach der Erhebung der Verzögerungsrüge erhoben werden. Sie muss zudem spätestens sechs Monate nach der Rechtskraft der Entscheidung erhoben werden, die das Verfahren beendet hat, welches über-

mäßig lange gedauert hat. Nach dem Ablauf dieser Frist ist zwar das besondere Verfahren nach den §§ 198 ff. GVG ausgeschlossen, aber nicht ein Anspruch in einem normalen Amtshaftungsprozess.[10] Wer Anspruchsgegner im Verfahren wegen der Entschädigung ist, bestimmt sich nach dem Gericht, vor dem die Verzögerung eingetreten ist (§ 200 GVG). Bei Gerichten eines Bundeslandes ist es das Land, bei Bundesgerichten der Bund. Bei Staatsanwaltschaften und Finanzbehörden gilt dies entsprechend. Nach dem Antragsgegner ergibt sich auch das zuständige Gericht für die Erhebung der Klage. Bei Klagen gegen ein Land ist das Oberlandesgericht zuständig, in dessen Bezirk das Verfahren durchgeführt wurde. Bei Klagen gegen den Bund ist grundsätzlich ausschließlich der BGH zuständiges Gericht (§ 201 Abs. 1 GVG). Zu beachten ist allerdings, dass gemäß der Neufassung des § 155 FGO an die Stelle des Oberlandesgerichts der BFH tritt.

» 3. Erste Entscheidungen des BFH

Nunmehr sind erste Entscheidungen des BFH zu den §§ 198 ff. GVG ergangen. Diese betreffen insbesondere die Auslegung des unbestimmten Rechtsbegriffs der unangemessenen Dauer des Verfahrens, aber auch andere Aspekte der neuen Regelung.

3.1 BFH v. 17.4.2013[11]

Die erste – soweit ersichtlich – Entscheidung des BFH zu Fragen der Auslegung der §§ 198 ff. GVG resultiert vom 17.4.2013. Hierbei stellt der BFH fest, dass eine Verfahrensdauer von fünfeinhalb Jahren zwischen dem letzten Schriftsatz und der mündlichen Verhandlung als unangemessen anzusehen ist. Die Klage hatte allerdings aus formellen Gründen keinen Erfolg.

3.2 BFH v. 7.11.2013[12]

In seiner Entscheidung vom 7.11.2013 hatte der BFH erneut zu Fragen im Zusammenhang mit der Anwendung der §§ 198 ff. GVG zu entscheiden. Hierbei stellte er zunächst klar, dass von einer Unangemessenheit nur dann auszugehen sei, wenn eine deutliche Überschreitung der äußersten Grenze der Angemessenheit vorliegt. Wann diese der Fall ist, lässt sich – so der BFH – nur anhand der Umstände im jeweiligen Einzelfall ermitteln. Bei einem finanzgerichtlichen Verfahren, das keine wesentlichen Besonderheiten aufweist, spricht indes die Erfahrung laut BFH dafür, dass noch von einer Angemessenheit auszugehen ist, wenn das Gericht etwa zwei Jahre nach dem Eingang der Klage in die Entscheidungsphase tritt[13]. Der BFH geht also über die in der Literatur oftmals genannte Jahresfrist hinaus. Die Dauer des Verfahrens war dabei im Sachverhalt 43 Monate, was der BFH als unangemessen lang angesehen hat. Weitere Ausführungen des BFH betreffen die Erhebung der Verzögerungsrüge. Diese muss bei Verfahren, die bereits bei Schaffung der §§ 198 ff. GVG anhängig waren, unverzüglich erfolgen. Der BFH kommt zu dem Ergebnis, dass eine Frist von drei Monaten angemessen ist.

3.3 BFH v. 18.3.2014[14] und 19.3.2013[15]

Die Angemessenheit der Bearbeitungszeit war auch Gegenstand verschiedener Entscheidungen von Mitte März 2014. Die Vermutung der Angemessenheit bei einem Eintritt in die Entscheidungsphase innerhalb von zwei Jahren hat der BFH in diesen Entscheidungen bestätigt[16]. Eine Verfahrensdauer von 34 Monaten hat er allerdings bei einem Verfahren von durchschnittlichem Schwierigkeitsgrad als unangemessen lang angesehen[17]. Eine Verfahrensdauer von 27 Monaten hingegen nicht.[18]

3.4 BFH v. 20.11.2013[19]

Einen anderen Aspekt der §§ 198 ff. GVG betrifft das Urteil des BFH vom 20.11.2013. Diese Entscheidung ist auch im Bundessteuerblatt veröffentlicht worden. Gegenstand war die Frage, ob ein materieller Nachteil im Sinne der Bestimmung vorliegt, wenn es wegen eines überlangen Verfahrens zu einem Obsiegen des Klägers kommt. Der BFH war der Ansicht, ein solcher Nachteil liege nicht vor, wenn sich die überlange Verfahrensdauer aufgrund einer Rechtsprechungsänderung ausschließlich positiv für den Kläger ausgewirkt hat[20].

3.5 BFH v. 31.1.2014[21]

Kurz hinzuweisen ist auf den Beschluss vom 31.1.2014. Allein aufgrund einer langen Dauer eines Verfahrens kommt demnach eine Nichterhebung von Gerichtskosten nicht in Betracht[22].

» 4. Fazit

Die weitere Praxis der Rechtsanwendung wird zeigen, ob aufgrund der §§ 198 GVG wirklich ein angemessener Ausgleich für überlange Gerichtsverfahren erfolgt bzw. eine Beschleunigung der Verfahren eintreten wird. Die ersten Verfahren sprechen eher dafür, dass die Rechtsprechung zu einer weiteren Auslegung dessen tendiert, was als angemessene Bearbeitungsdauer anzusehen ist.

WP/RA/StB/FBIStR
Dr. Ulf-Christian Dißars
ist Prokurist der FIDES Kemsat GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, und Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen zu steuerrechtlichen Themen, insbesondere im Bereich des Verfahrensrechts.

1) EGMR v. 2.9.2010, 46344 Rumpf, NJW 2010, 3355.
2) Zu Entscheidungen anderer Gerichte aus anderen Gerichtszweigen vgl. Steinbeiß-Winkelmann/Sporrer, Rechtsschutz bei überlangen Gerichtsverfahren – Eine Zwischenbilanz anhand der Rechtsprechung, NJW 2014, 177.
3) In aller Kürze hierzu auch Steinhauff, Rechtsschutz bei überlangen Gerichtsverfahren – eine Zwischenbilanz, AO-StB 2014, 178.
4) Gesetz über den Rechtsschutz bei überlangen Gerichtsverfahren und strafrechtlichen Ermittlungsverfahren vom 24.11.2011, BGBl I 2011, 2302.
5) Mack/Wollweber, Neues Gesetz zur Entschädigung bei überlangen Gerichts- und Steuerstrafverfahren, Stbg 2012, 7 unter Verweis auf die Gesetzesbegründung.
6) Mack/Wollweber, a. a. O., Stbg 2012, 7; ebenso Böcker, Neuer Rechtsschutz gegen überlange Dauer finanzgerichtlicher Verfahren, DStR 2011, 2173 .
7) Siehe hierzu Mack/Wollweber, a. a. O., Stbg 2012, 7, Fn. 9 zu den dort zitierten Entscheidungen des EGMR
8) Böcker, a. a. O., DStR 2011, 2173 (2176).
9) Böcker, a. a. O., DStR 2011, 2173 (2177); Mack/Wollweber, a. a. O., Stbg 2012, 7 (9).
10) Mack/Wollweber, a. a. O., Stbg 2012, 7 (10).
11) BFH v. 17.4.2013, X K 3/12, BstBl. II 2013, 547.
12) BFH, Zwischenurteil v. 7.11.2013, X K 13/12, BStBl II 2014, 179.
13) BFH, Zwischenurteil v. 7.11.2013, X K 13/12, BStBl II 2014, 179.
14) BFH v. 18.3.2014, X K 4/13, BFH/NV 2014, 1050.
15) BFH v. 19.3.2014, X K 8/13, BFH/NV 2014, 1154.
16) BFH v. 19.3.2014, X K 8/13, BFH/NV 2014, 1154; BFH v. 18.3.2014, X K 4/13, BFH/NV 2014, 1150.
17) BFH v. 19.3.2014, X K 8/13, BFH/NV 2014, 1154.
18) BFH v. 19.3.2014, X K 3/13, BFH/NV 2014, 1053.
19) BFH v. 20.11.2013, X K 2/12, BStBl II 2014, 395.
20) BFH v. 20.11.2013, X K 2/12, BStBl II 2014, 395.
21) BFH, Beschluss v. 31.1.2014, X E 8/13, BFH/NV 2014, 867.
22) BFH, Beschluss v. 31.1.2014, X E 8/13, BFH/NV 2014, 867.

» European Patent Attorney Dr. Dirk Dantz, Berlin,
WP/StB Tobias Nellinger, Karlsruhe,
Dr. Edelbert Häfele, Karlsruhe

Patentrisiken in Unternehmen

Jahresabschluss, Lagebericht und Patentversicherung

Intellectual Property (IP), wie beispielsweise Patente und Marken, sind heute wesentliche Bestandteile der strategischen Unternehmensführung. Sie bieten den Unternehmen einen auch international wirksamen Schutz gegen Nachahmer und tragen so maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Bei der steuerlichen und handelsrechtlichen Behandlung sind Besonderheiten zu beachten.

» 1. Bedeutung von gewerblichen Schutzrechten für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung

Das eigene IP ist ein nur kleiner Teil der insgesamt relevanten Schutzrechte und so besteht ein erhebliches Risiko, das IP von Mitbewerbern zu verletzen. Dieses Risiko ist in den letzten 10 Jahren gerade auch infolge der Globalisierung und sehr stark ansteigender Patentanmeldungen erheblich gestiegen.

Beispiel

Ein deutscher Hersteller von Haushaltselektronik lässt ein Produkt von einem Lieferanten in der Schweiz herstellen. Nach jahrelangem Vertrieb des Gerätes wird die deutsche Firma und der Geschäftsführer persönlich samt dem Schweizer Vertragspartner wegen Verletzung der europäischen und amerikanischen Schutzrechte eines US-Konkurrenten verklagt. Eine Situation mit weitreichenden Folgen für die Gesellschaft und dessen Geschäftsführer sowie den Vertragspartner in der Schweiz.

» 2. IP-Schutz und IP-Risikoschutz in Unternehmen

Der Schutz der eigenen Produkte ist in vielen Technologie- und Handelsunternehmen mittlerweile eine Selbstverständlichkeit und wird von der Entwicklungsabteilung in enger Abstimmung mit Patentanwälten operativ durchgeführt. IP-Risikoschutz dagegen ist eine eher strategische, bei der Geschäftsführung eines Unternehmens angesiedelte Aufgabe im Bereich des betrieblichen Risikomanagements. In der Praxis wird dem IP-Risikoschutz oft eine eher geringe Aufmerksamkeit zugemessen. Gleichwohl wäre dies von essenzieller Bedeutung, da in den letzten 20 Jahren die Anzahl an Patentstreitigkeiten um mehr als den Faktor 20 zugenommen haben. In einer Vielzahl von Fällen haben diese Patentstreitigkeiten den beklagten Unternehmen und den ebenfalls beklagten Geschäftsführern massive Schäden zugefügt. Im Rahmen eines proaktiven Risikomanagements kann der Abschluss einer speziellen IP-Versicherung sinnvoll sein. Diese kann sich auf die reine Haftpflicht beschränken, aber auch Rechtsschutz und erweiterte Deckung (D&O, Betriebsunterbrechung) umfassen.

» 3. Immaterielle Vermögensgegenstände in Jahresabschluss und Lagebericht

Selbstgeschaffenes IP wird in der Bilanz unter dem Aktivposten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ ausgewiesen (§ 266 Abs. 2 A.I.1, § 247 Abs. 2 HGB). Dieser Ansatz (Erstbewertung) ist nur möglich, wenn das selbst geschaffene IP als Vermögensgegenstand anzusehen ist; hierzu muss es einzeln verwertbar sein.

3.1 Trennung von Forschung und Entwicklung

Um die Aktivierung zu rechtfertigen, muss darüber hinaus der Prozess der Generierung von IP in eine Forschungs- und Entwicklungsphase geteilt werden können. Gemäß § 255 Abs. 2a HGB dürfen ausschließlich die bei der Entwicklung anfallenden Kosten aktiviert werden; die in der Forschungsphase anfallenden Aufwendungen sind nicht aktivierungsfähig. Können die beiden Prozesse nicht getrennt werden, ist eine Aktivierung sämtlicher Kosten nicht möglich.
Im Rahmen der Folgebewertung sind die Anschaffungskosten planmäßig über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben (§ 253 Abs. 3 Satz 1 HGB). Darüber hinaus ist an jedem Bilanzstichtag zu prüfen, ob ein Grund für eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert vorliegt (§ 253 Abs. 3 Satz 3 HGB). Zur Sicherstellung des Gläubigerschutzes ist bei der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände eine Ausschüttungssperre zu beachten (§ 268 Abs. 8 HGB).

3.2 Unterschiedliche Behandlung in Steuer- und Handelsbilanz

Steuerrechtlich besteht für selbst geschaffene immaterielle Wirt-

schaftsgüter unverändert ein Aktivierungsverbot. Dies führt zu unterschiedlichen Wertansätzen in der Handels- und Steuerbilanz und macht die Berücksichtigung passiver latenter Steuern erforderlich (§ 5 Abs. 2 EStG, § 274 Abs. 1 Satz 1 HGB). Dieser Passivposten ist über die Nutzungsdauer des Vermögensgegenstands aufzulösen. Bei Inanspruchnahme des Wahlrechts, sind im Anhang der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten des Geschäftsjahres sowie der davon auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallende Betrag anzugeben (§ 285 Nr. 22 HGB).

Neben Risiken der Aktivierung nicht werthaltiger immaterieller Vermögensgegenstände kann der Jahresabschluss auch durch Schutzrechtsverletzung beeinflusst werden. Für das aus Schutzrechtsverletzungen resultierende Risiko sind Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten zu bilden. Dem Anspruchsinhaber muss hierzu zum Bilanzstichtag die Rechtsverletzung nicht bekannt sein. Ausreichend ist die Wahrscheinlichkeit der Kenntnis der Schutzrechtsverletzung und dass diese begangen wurde. Steuerrechtlich ist der Bilanzansatz gleichlaufend. Wenn drei Jahre nach Rückstellungsbildung kein Anspruch geltend gemacht wurde, ist die Rückstellung wieder aufzulösen, mit der Folge aktiver latenter Steuern durch das Auseinanderfallen handels- und steuerrechtlicher Wertansätze.

Der Kaufmann ist im Rahmen der Berichterstattung über Geschäftsverlauf und Lage des Unternehmens (Wirtschaftsbericht) zu Aussagen über IP und hieraus resultierenden Risiken verpflichtet, soweit die im Geschäftsjahr aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände und Rückstellungen für Schutzrechtsverletzungen von wesentlicher Bedeutung sind (§ 289 Abs. 1 Satz 1 HGB). Abschließend sei noch der Chancen- und Risikobericht genannt (§ 289 Abs. 1 Satz 4 HGB). Neben Finanzrisiken sind hier auch leistungswirtschaftliche und sonstige Risiken zu benennen. Hierzu gehören auch Risiken aus Schutzrechtsverletzung, die mittels Gerichtskosten und Schadensersatzforderungen das Unternehmen belasten könnten.

» 4. Absicherungsmöglickeiten

Wenn ein bedeutend größerer Wettbewerber die Rechte verletzt, fehlen oft die finanziellen Ressourcen, um Schutzrechte zu verteidigen und durchzusetzen. Unterstützt durch eine entsprechende Versicherung, können Unternehmen einem Rechtsstreit relativ gelassen entgegensehen, obwohl die Kosten hoch sind und die Streitfälle deutlich zugenommen haben.

Wenn auch die durchschnittlichen Kosten aus einem Verletzungsprozess in Deutschland deutlich unter denen in den USA liegen, ist ein Patentstreit auch hierzulande mit beträchtlichen Kosten verbunden (ca. 230.000 EUR Anwalts- und Gerichtskosten bei Streitwert von 1 Million EUR).

Dazu kommen noch Nebenkosten, wie z. B. Gutachterhonorare oder Liquiditätsprobleme durch die Hinterlegung eines Teils des Streitwerts bis zum Verfahrensende. Im Hinblick darauf, dass sich ein Patentstreit vor Gericht über Jahre hinwegziehen kann, kommt einer Versicherung, die nicht nur die laufenden Kosten übernimmt, sondern auch Rückstellungen für mögliche Schadensersatzleistungen ersetzt, substanzielle Bedeutung zu.

IP-Versicherungen wurden vor über 20 Jahren entwickelt, um Lücken in Industriehaftpflichtpolicen zu beseitigen. Diese schließen noch heute in der Regel IP-bezogene Risiken aus.

Zudem werden IP-Versicherungen nur von sehr wenigen Risikoträgern angeboten.

Die IP-Versicherung bietet grundsätzlich Schutz gegen drei Risikogruppen:

- Haftpflicht (der Versicherungsnehmer wird wegen Schutzrechtsverletzung angeklagt);
- Rechtsschutz (der Versicherungsnehmer muss seine Schutzrechte gegen Wettbewerber verteidigen);
- erweiterte Deckung (D&O, Betriebsunterbrechung, Entwicklungskosten u. a. m.).

Die Versicherung erstattet die dem Versicherungsnehmer entstandenen Kosten sowie den vom Gericht angeordneten Schadensersatz. Bei einer erweiterten Deckung werden auch die vom Unternehmen zu tragenden weiteren Kosten erstattet.

» 5. Fazit

Mandanten mit Intellectuell Peoperty sollten darauf hingewiesen werden, dass nicht nur die steuerliche und handelsrechtliche Strategie regelmäßiger Überprüfung bedarf. Auch IP-Schutz und IP-Risikoschutz sollten regelmäßig an die tatsächliche Entwicklung im Unternehmen und dem Markt angepasst werden.

Dr. Dirk Dantz

European Patent Attorney ist Partner bei dantzhoehne. Patent & Recht, führend in der Bratung im Bereich des gewerblichen Rechtschutzes
Kontakt: dantz@dantzhoehne.com
www.dantzhoehne.com

Dr. Edelbert Häfele

ist Geschäftsführer bei PATEV Associates GmbH, einem führenden Unternehmen für Patentmanagement und IP-Risikoschutz.
Kontakt: edelbert.haefele@patev.de;
www.patev.de.

Tobias Nellinger

ist als WP/Stb. Partner bei dhmp, Karlsruhe.
Kontakt: tobias.nellinger@dhmp.de;
www.dhmp.de.

» Horst Marburger, Geislingen

Versicherungsfreiheit zur Rentenversicherung bei Mitgliedschaft in einer öffentlich-rechtlichen Versicherungs- oder Versorgungseinrichtung

Durch eine aktuelle Entscheidung des Bundessozialgerichts – BSG – ist diese Möglichkeit, sich von der Versicherungspflicht befreien zu lassen, wieder stark in den Mittelpunkt des Interesses geraten.

» 1. Grundsätze

Der § 6 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 Sozialgesetzbuch – Sechstes Buch (SGB VI) sieht von der Befreiung von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung für Beschäftigte und selbstständig Tätige vor. Die Befreiung gilt für die Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit, wegen der sie aufgrund einer durch Gesetz angeordneten oder auf Gesetz beruhenden Verpflichtung Mitglied einer öffentlich-rechtlichen Versicherungs- oder Versorgungseinrichtung ihrer Berufsgruppen sind. Das Gesetz spricht von der berufsständischen Versorgungseinrichtung. Der Beschäftigte bzw. selbstständig Tätige muss zugleich Mitglied einer berufsständischen Kammer sein.

§ 6 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 SGB VI enthält eine weitere Voraussetzung. So muss am jeweiligen Ort der Beschäftigung oder selbstständigen Tätigkeit für die betreffende Berufsgruppe bereits vor dem 1.1.1995 eine gesetzliche Verpflichtung zur Mitgliedschaft in der berufsständischen Kammer bestanden haben. Für die Betreffenden müssen nach näherer Maßgabe der Satzung einkommensbezogene Beiträge unter Berücksichtigung der Beitragsbemessungsgrenze zur berufsständischen Versorgungseinrichtung zu zahlen sein. Außerdem müssen aufgrund dieser Beiträge Leistungen für den Fall verminderter Erwerbsfähigkeit und des Alters sowie für Hinterbliebene erbracht und angepasst werden. Dabei ist auch die finanzielle Lage der berufsständischen Versorgungseinrichtung zu berücksichtigen. Über die Befreiung entscheidet der Rentenversicherungsträger, nachdem die für berufsständische Versorgungseinrichtung zuständige oberste Verwaltungsbehörde das Vorliegen der Voraussetzungen bestätigt hat.

Die Befreiung ist auf die jeweilige Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit beschränkt (§ 6 Abs. 5 SGB VI). Sie erstreckt sich auch auf eine andere versicherungspflichtige Tätigkeit. Das gilt aber nur, wenn diese infolge ihrer Eigenart oder vertraglich im Voraus zeitlich begrenzt ist und der Versorgungsträger für die Zeit der Tätigkeit den Erwerb einkommensbezogener Versorgungsanwartschaft gewährleistet.

Nach § 6 Abs. 4 SGB VI wirkt die Befreiung vom Vorliegen der Befreiungsvoraussetzungen an, wenn sie innerhalb von drei Monaten beantragt wird. Ansonsten wirkt sie vom Eingang des Antrags an.

» 2. Voraussetzungen

Voraussetzung für die Befreiung ist auch, dass der Betreffende kraft gesetzlicher Verpflichtung Mitglied einer berufsständischen Kammer ist. Außerdem ist die Befreiung dieser Person nur möglich, wenn

- am jeweiligen Ort der Beschäftigung oder selbstständigen Tätigkeit für ihre Berufsgruppe bereits vor dem 1.1.1995 eine gesetzliche Verpflichtung zur Mitgliedschaft in der berufsständischen Kammer bestanden hat.
- für sie nach näherer Maßgabe der Satzung einkommensbezogene Beiträge unter Berücksichtigung der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung zur berufsständischen Kammer bestanden hat.
- aufgrund dieser Beiträge Leistungen für den Fall verminderter Erwerbsfähigkeit und des Alters sowie für Hinterbliebene erbracht und angepasst werden, wobei auch die finanzielle Lage der berufsständischen Versorgungseinrichtung zu berücksichtigen ist.

Dabei sind die rechtlichen Verhältnisse am Ort der Beschäftigung oder selbstständigen Tätigkeit maßgebend. Hat daher in einem Bundesland für Angehörige einer Berufsgruppe vor dem 1.1.1995 eine Verpflichtung zur Mitgliedschaft in einer berufsständischen Kammer nicht bestanden, steht diesen Angehörigen das Recht auf Befreiung von der Versicherungspflicht nicht zu, wenn das die Kammerzugehörigkeit begründende (Landes-)Gesetz nach dem 31.12.1994 verkündet worden ist.

Ein Befreiungsrecht steht darüber hinaus denjenigen Pflichtmitgliedern einer berufsständischen Kammer nicht zu, die aufgrund einer nach dem 31.12.1994 erfolgten Erweiterung des Mitgliederkreises Pflichtmitglieder der berufsständischen Kammer geworden sind (z. B. Bauingenieure in Nordrhein-Westfalen und Bayern).

Personen, die nach den am 1.1.1995 geltenden kammerrechtlichen Regelungen ihrer Berufskammer nicht als Pflichtmitglied angehören konnten, bleibt das Befreiungsrecht erhalten, wenn die kammerrechtliche Regelungen bis zum 30.6.1996 dahin gehend ergänzt wurden, dass auch für diese Personengruppe eine Pflichtverkammerung vorgesehen wird (§ 231 Abs. 3 SGB VI). Die Vorschrift bezieht sich im Ergebnis nur auf die im Angestelltenverhältnis tätigen Architekten in

Hamburg und Niedersachsen, deren Zugehörigkeit zur Berufskammer auf freiwilliger Basis beruht.
Die Pflichtmitgliedschaft in der Berufskammer ist für Personen, die ihren gesetzlich vorgeschriebenen Vorbereitungs- oder Anwärterdienst ableisten, nach § 6 Abs. 1 Satz 5 SGB VI weiterhin kein Befreiungserfordernis, wenn in einzelnen Ländern bereits nach den am 1.1.1995 bestehenden versorgungsrechtlichen Regelungen eine Verpflichtung zur Mitgliedschaft in der berufsständischen Versorgungseinrichtung bestand (Apothekerpraktikanten, Architekten im Vorbereitungsdienst). Durch Satzungsänderung bis zum 30.6.1996 konnte das Befreiungsrecht auch in weiteren Bundesländern ausgeübt werden, wenn bis dahin die Verpflichtung zur Mitgliedschaft in der bundesständischen Versorgungseinrichtung auch auf den Personenkreis der im Vorbereitungs- oder Anwärterdienst befindlichen Personen erstreckt wurde. Abweichend von § 6 Abs. 4 SGB VI wirkt die Befreiung rückwirkend vom Beginn der Beitragspflicht an.
Nach Auffassung des BSG ist es im Übrigen nicht verfassungswidrig, dass freiwillige Mitglieder einer berufsständischen Kammer kein Recht auf Befreiung von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung haben.
Endet die Kammerzugehörigkeit, weil die von der Versicherungspflicht befreite Person den Arbeitgeber gewechselt hat, endet nach der Rechtsprechung die Befreiungswirkung. Eine früher erteilte Befreiung bei einem Wechsel der Beschäftigung entfaltet auch dann keine Wirkung, wenn hierbei dieselbe oder eine vergleichbare berufliche Tätigkeit verrichtet wird.
Aufgrund der an die berufsständische Einrichtung gezahlten Beiträge müssen Leistungen für den Fall verminderter Erwerbstätigkeit und des Alters sowie für Hinterbliebene erbracht und angepasst werden, wobei auch – wie unter 1. bereits erwähnt – die finanzielle Lage der Versicherungs- oder Versorgungseinrichtung zu berücksichtigen ist.
Die Befreiungsvoraussetzungen sind u. a. dann erfüllt, wenn die Satzung des betreffenden Versorgungswerkes grundsätzlich (generell) für die Mitglieder die Einrichtung einkommensbezogener Beiträge vorsieht.
Unerheblich ist demgegenüber, ob die Satzung auch eine tatsächliche Beitragszahlung – für Mitglieder und für die gesamte Zeit ihrer Mitgliedschaft – fordert oder einen Kreis von Mitgliedern nach Erfüllung bestimmter Voraussetzungen bzw. sämtliche Mitglieder für eine gewisse Übergangszeit von der Beitragspflicht ausnimmt. Jemand kann nur dann von der Antragspflichtversicherung befreit bleiben, wenn er an das Versorgungswerk die nicht ermäßigten, d. h. also die einkommensbezogenen Beiträge entrichtet. Nimmt die Satzung eines Versorgungswerkes Mitglieder zu Beginn ihrer Mitgliedschaft für eine bestimmte Zeit von der Beitragspflicht aus, so kommt für diese Zeit eine Befreiung nach § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI nur dann in Betracht, wenn die beitragslose Zeit nach der Satzung des Versorgungswerkes bei Eintritt eines Versicherungsfalls als leistungssteigernde Versicherungszeit angerechnet wird.
Wenn jemand für eine bestimmte Zeit keine Beiträge zu einem Versorgungswerk entrichtet hatte, sind die Voraussetzungen für eine Befreiung zur Rentenversicherung nicht erfüllt, wenn diese Zeiten nicht leistungssteigernd für die künftige Versorgung berücksichtigt werden.
Die Befreiung erfolgt auf Antrag des Versicherten (§ 6 Abs. 2 SGB VI). Über die Befreiung entscheidet der Rentenversicherungsträger, nachdem die für die berufsständische Versicherungs- und Versorgungseinrichtung zuständige oberste Verwaltungsbehörde das Vorliegen der Voraussetzung bestätigt hat (§ 6 Abs. 3 SGB VI). Die Bestätigung muss nicht im Einzelfall erfolgen, sondern kann generell vorgenommen werden. Im Übrigen ist die Beschäftigung nur für nach dem 31.12.1991 errichteten berufsständischen Versorgungseinrichtungen erforderlich. Eine Befreiung zur Rentenversicherung wegen Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe bezieht sich nur auf „dieselbe" Beschäftigung oder Tätigkeit (§ 6 Abs. 5 Satz 1 SGB VI). Das BSG spricht hier vom Kammerberuf. Die Befreiung wegen Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe endet bei einem Steuerberater in der Rentenversicherung mit Niederlegung der Steuerberaterzulassung und dem Ausscheiden aus der Kammer.

» 3. Wirkung der Befreiung

Die Befreiung wirkt vom Vorliegen der Befreiungsvoraussetzung, wenn sie innerhalb von drei Monaten beantragt wird, sonst vom Eingang des Antrags an (§ 6 Abs. 4 SGB VI). Sie gilt nur für die Beschäftigung, für die sie ausgesprochen worden ist. Gemäß § 6 Abs. 5 SGB VI ist die Befreiung auf die jeweilige Beschäftigung oder selbstständige Tätigkeit beschränkt. Sie erstreckt sich auch auf eine andere versicherungspflichtige Tätigkeit, wenn diese infolge ihrer Eigenart oder vertraglich im Voraus zeitlich begrenzt ist und der Versorgungsträger für die Zeit der Tätigkeit den Erwerb einkommensbezogener Versorgungsanwaltschaft gewährleistet.
Als zeitliche Begrenzung für die Ausübung einer berufsfremden Beschäftigung bzw. Tätigkeit gilt grundsätzlich ein Zeitraum von einem Jahr. Im Übrigen spielt es keine Rolle, ob die berufsfremde Beschäftigung oder Tätigkeit anstelle oder neben der berufsständischen Beschäftigung oder Tätigkeit ausgeübt wird.
Nimmt ein befreiter Angestellter eine berufsfremde Beschäftigung auf, die nicht wegen ihrer Eigenart oder vertraglich im Voraus zeitlich beschränkt ist, tritt aufgrund dieser Beschäftigung nach § 1 Satz 1 Nr. 1 SGB VI Rentenversicherungspflicht ein, ohne dass es einer Aufhebung des Befreiungsbescheids bedarf.
Hat der zuständige Rentenversicherungsträger eine „unklare" Stellungnahme abgegeben, muss sich die Einzugsstelle (Krankenkasse) dieses „Fehlverhalten" im Rahmen des Grundsatzes von Treu und Glauben anrechnen lassen. Dies bedeutet, dass der Bescheid der Einzugsstelle Rechtswirkung nur für die Zukunft entfalten kann.
Die Ausübung des Befreiungsrechts nach § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI ist auch in Fällen dieser Art an eine Antragsfrist nicht gebunden, soweit es um das Recht auf Befreiung geht (vgl. die obigen Ausführungen). Wird der Antrag auf Befreiung allerdings nach Begründung der Mitgliedschaft auf Antrag nach § 4 Abs. 2 SGB VI gestellt, so ist eine Befreiung nicht möglich. Im Übrigen ist die Bestätigung nur für nach dem 31.12.1991 errichtete berufsständische Versorgungseinrichtungen erforderlich.
Eine Befreiung zur Rentenversicherung wegen Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe bezieht sich nur auf „dieselbe" Beschäftigung oder Tätigkeit (§ 6 Abs. 5 Satz 1 SGB VI).

» 4. Entscheidungsrecht des Betroffenen

Es liegt (bei der Befreiungsmöglichkeit auf Antrag) allein in der Entscheidungsgewalt des Beschäftigten, ob er sich von der Versicherungspflicht befreien lassen will oder nicht. Dies bedeutet, dass ein Arbeitgeber sich gegen die Beitragszahlung nicht mit dem Argument wehren kann, der Versicherte hätte sich von der Versicherungspflicht und dadurch von der Beitragszahlung befreien können.
Dem Antrag des Versicherten auf Befreiung von der Versicherungspflicht kommt im Übrigen für die Entscheidung des Versicherungsträgers besondere Bedeutung zu. Dieser Antrag stellt die gesetzlich vorgeschriebene Mitwirkung des Versicherten in der Befreiung dar. Die Erklärung gehört dem materiellen Recht an. Dies bedeutet, dass

die unter 3. erwähnten Fristen Ausschlussfristen darstellen. Sie treten ohne Verschulden des Erklärenden ein. Außerdem sind sie von Amts wegen zu berücksichtigen. Vom Versicherungsträger kann auf die Geltendmachung der Antragstellung nicht verzichtet werden.
Maßgebend dafür, ob die Fristen eingehalten wurden, ist der tatsächliche Eingang des Antrags beim Versicherungsträger. Es genügt nicht, wenn der Antragsteller glaubhaft macht, dass er den Antrag zur Post gegeben hat.

» 5. Folgen des aktuellen BSG-Urteils vom 3.4.2014

In einem aktuellen Urteil (vom 3.4.2014, Az. B 5 RE 13/14 R, B 5 RE 9/14 R, B 5 RE 3/14 R) hat das BSG Feststellungen zur Frage getroffen, ob sogenannte Syndikusanwälte ein Recht zur Befreiung von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung haben. Die (im Sinne der Fragestellung verneinende) Entscheidung des BSG hat in der Öffentlichkeit zu vielen Diskussionen geführt.
Bei dem angesprochenen Personenkreis geht es um Rechtsanwälte, die nur für einen Arbeitgeber tätig werden. Hier entsteht Sozialversicherungspflicht aufgrund der üblichen Grundsätze und Regeln. Maßgebend ist § 7 Abs. 1 Sozialgesetzbuch – Viertes Buch (SGB IV). Danach ist eine der Sozialversicherungspflicht unterliegende Beschäftigung die nichtselbstständige Tätigkeit, insbesondere in einem Arbeitsverhältnis.
Anhaltspunkte für eine Beschäftigung in diesem Sinne sind

- eine Tätigkeit nach Weisung und
- eine Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers.

Gewissermaßen ergänzend hierzu bestimmt für die gesetzliche Rentenversicherung § 1 Satz 1 Nr. 1 Sozialgesetzbuch – Sechstes Buch (SGB VI), dass Personen versicherungspflichtig sind, die gegen Arbeitsentgelt oder zu ihrer Berufsausbildung beschäftigt sind.
Das BSG führt in seinem Urteil vom 3.4.2014 dazu aus, dass alle Kläger in den zu entscheidenden Fällen nach den vorstehenden Regelungen abhängig beschäftigt sind. Das bedeutet, dass sie als Arbeitnehmer im Sinne der Sozialversicherung angesehen werden müssen. Sie fallen auch nicht unter eine Sonderregelung, die sie von der Versicherungspflicht ausschließt. Das BSG verweist hier als Beispiel auf die Vorschrift des § 1 Satz 3 SGB VI. Danach sind Mitglieder des Vorstands einer Aktiengesellschaft in einem Unternehmen, dessen Vorstand sie angehören, nicht versicherungspflichtig beschäftigt. Dabei gelten Konzernunternehmen im Sinne des § 18 Aktiengesellschaft als ein Unternehmen.
Die hier behandelten Personenkreise unterliegen auch nicht der Versicherungsfreiheit nach § 5 SGB VI. Hier geht es darum, dass bestimmte Personengruppen Ansprüche aus anderweitigen (also außerhalb der gesetzlichen Rentenversicherung liegenden) Sicherungssystemen haben. § 5 SGB VI spricht hier beispielsweise Beamte und Richter, aber auch sonstige Beschäftigte von Körperschaften, Anstalten oder Stiftungen des öffentlichen Rechts an. Voraussetzung für die Versicherungsfreiheit der sonstigen Beschäftigten ist, dass ihnen nach beamtenrechtlichen Vorschriften oder Grundsätzen Anwartschaft auf Versorgung bei verminderter Erwerbsfähigkeit und im Alter sowie Hinterbliebenenversorgung gewährleistet und die Erfüllung der Gewährleistung gesichert ist.
Bei einem Arbeitgeber beschäftigte Anwälte werden hier nicht angesprochen. Das gilt auch für die anderen Regelungen des § 5 SGB VI.
Das BSG bezeichnet in seinem Urteil vom 3.4.2014 die Regelung des § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI als für die im Urteil behandelte Personengruppe allein infrage stehende Regelung. Diese gehört – so das BSG – zu einem Kreis von Bestimmungen, die den betroffenen Pflichtversicherten nach Maßgabe ihrer eigenen Entscheidung und der im Gesetz jeweils im Einzelnen umschriebenen Voraussetzungen einen Anspruch auf eine konstitutive Befreiung von der Rentenversicherungspflicht durch eine gebundene Entscheidung des Rentenversicherungsträgers gewähren.
Bei derartigen Regelungen handelt es sich, dem Konzept der abgestuften Schutzbedürftigkeit folgend, um abschließende Ausnahmeregelungen, die einer weiteren oder entsprechenden Anwendung nicht zugänglich sind. Das BSG weist darauf hin, dass die gesetzliche Rentenversicherung als verfassungsrechtlich zulässige gesetzliche Zwangsversicherung weder ein allgemeines Befreiungsrecht noch im Blick auf die gleichzeitige Absicherung in anderen Systemen einen allgemeinen Grundsatz der Vermeidung „Doppelversicherungen“ hat. Auch gibt es von Verfassungs wegen kein Wahlrecht zugunsten der jeweils günstigsten Versorgungsmöglichkeit.
§ 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI spricht von berufsständischen Versorgungseinrichtungen. Zugleich müssen die Betroffenen kraft gesetzlicher Verpflichtung Mitglied einer berufsständischen Kammer sein.
Hieraus folgt – so das BSG –, dass gerade diejenige Erwerbstätigkeit, die in der Form der Beschäftigung ausgeführt wird, zur Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung geführt hat, notwendig gleichzeitig derjenigen Tätigkeit zugehören muss, die parallel die zwangsweise Mitgliedschaft in einer berufsständischen Kammer und zugleich in einer berufsständischen Versorgungseinrichtung begründet hat.
Nur dann gewinnen die von beiden System Erfassten ihre Vorsorgefreiheit (Art. 2 Abs. 1 des Grundgesetzes) in der Weise begrenzt zurück, dass sie ausnahmsweise eine „Doppelversicherung“ vermeiden können, indem sie sich von der Versicherungspflicht im Rahmen der Beschäftigtenversicherung der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen. Allenfalls insofern ist § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI „Kollisionsnorm“. In den zur Entscheidung stehenden Fällen ist für alle Kläger für das BSG verbindlich festgestellt, dass sie als Rechtsanwalt/Rechtsanwältin zugelassen sind und deshalb Mitglieder einer berufsständischen Kammer und zugleich Mitglieder des als Träger einer berufsständischen Versorgungseinrichtung im Prozess vor dem BSG jeweils beigeladenen Versorgungswerk der Rechtsanwälte sind.
Die tatbestandlich notwendige Freistellung des Umstands, dass ein und dieselbe Erwerbstätigkeit zur gleichzeitigen Erfassung durch beide Sicherungssysteme geführt hat, führt nur scheinbar zu den bisher in der Literatur erörterten Schwierigkeiten. Zwar tritt die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung tatbestandlich und auf der Rechtsfolgenseite jeweils auf die konkrete Beschäftigung bezogen ein.
Dagegen wird die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft unter den tatbestandlichen Voraussetzungen, insbesondere der §§ 4 ff. Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO), unabhängig von einer bestimmten Tätigkeit, auf der Rechtsfolgenseite im Wesentlichen personenbezogen und ohne zusätzliche Beschränkung für alle mit dem Beruf des Rechtsanwalts als unabhängiges Organ der Rechtspflege (§ 1 BRAO) und berufener unabhängiger Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten (§ 3 Abs. 1 BRAO) erteilt.
Da es einen Beruf ohne Tätigkeitsfeld nicht gibt, ist dieser mit dem Status des Rechtsanwalts verbundene weite Tätigkeitsbereich derjenige, der mittelbar zur Kammermitgliedschaft und zur Mitgliedschaft im Versorgungswerk führt.
Unter Hinweis auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs und des Bundesverfassungsgerichts vertritt das BSG die Auffassung, dass derjenige, der als ständiger Rechtsberater in einem festen Dienst- oder Anstellungsverhältnis zu einem bestimmten Arbeitgeber steht

(Syndikus), in dieser Eigenschaft nicht als Rechtsanwalt tätig ist. Das gleiche Berufsbild liegt auch dem Begriff des in Deutschland niedergelassenen europäischen Rechtsanwalts zugrunde.
Ebenso hat der Europäische Gerichtshof (EUGH) in seinem Urteil vom 14.9.2010 (Az. C-550/07 P) entschieden, dass die Kommunikation zwischen Mandat und Rechtsanwalt einer gemeinsamen Tradition der Mitgliedstaaten entsprechend nur für Schriftwechsel gilt, der von „unabhängigen Rechtsanwälten" ausgeht, d. h. von Anwälten, die nicht durch einen Dienstvertrag an den Mandanten gebunden sind.
Die den Prozess vor dem BSG letztlich entscheidende Argumentation des BSG besteht darin, dass derjenige, der eine weisungsgebundene Tätigkeit ausübt, die seine ganze Arbeitskraft in Anspruch nimmt, überhaupt nicht Anwalt sein kann.
Auch dann, wenn er als Syndikusanwalt seinem Arbeitgeber in Rechtsangelegenheiten Rat und Beistand auf fachlich einem Rechtsanwalt entsprechenden Niveau gewährt und diesem gegenüber selbstständig und eigenverantwortlich zu handeln vermag, entspricht seine Tätigkeit als Syndikus für seinen Dienstherrn nicht dem allgemeinen anwaltlichen Berufsbild, wie es in der Vorstellung der Allgemeinheit besteht.
Hinsichtlich der Anwaltschaft ist § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI damit nicht etwa jeden Anwendungsbereichs beraubt. Wer nämlich als Rechtsanwalt insbesondere bei einem anderen Rechtsanwalt beschäftigt ist, kann der Verpflichtung auf unabhängiger und weisungsfreienrAusübung seines Berufs auch in einem entsprechend ausgestalteten Anstellungsverhältnis bei diesem genügen. Eine persönliche und weisungsfreie Bearbeitung von Mandanten scheitert in diesem Fall auch nicht an den Vertretungsverboten des § 46 BARO.
Das BSG hält nur in diesen Fällen vertragliche Bestimmungen für möglich, die die Unabhängigkeit der Anwälte sicherstellen und deshalb eine Befreiung von der Versicherungspflicht ermöglichen.
Das BSG hat auch darauf hingewiesen, dass schon befreite Syndikusanwälte Anspruch auf einen Bestandsschutz haben, also weiterhin von der Versicherungspflicht befreit sind. Sicher ist, dass sich künftig mancher Rechtsanwalt nicht unbedingt für eine Syndikustätigkeit entscheiden wird.
Das Urteil des BSG vom 3.4.2014 wird sicherlich bei all diesen Entscheidungen zukünftig eine wesentliche Rolle spielen.
Allerdings ist hier zu erwähnen, dass das BSG bereits am 29.3.2003 (Az. B 12 RA 6/01 R) festgestellt hat, dass es sich bei der Tätigkeit eines selbstständigen Rechtsanwalts als Fachhochschullehrer (im Angestelltenverhältnis) nicht um eine berufsständische (anwaltliche) Tätigkeit handelt.
Hier kommt eine Befreiung von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung nach § 6 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 SGB VI nicht in Betracht.

» 6. Versorgungsbezug

Wer nach den Regelungen einer berufsständischen Versorgungseinrichtung eine Versorgung nach Erreichen einer Altersgrenze bezieht, ist gem. § 5 Abs. 4 Nr. 2 SGB VI kraft Gesetzes versicherungsfrei. Diese Regelung gilt seit 1.1.1992. Nach Auffassung der Spitzenverbände der Sozialversicherungsträger in Abschnitt A.I.1.9.2 ihres Gemeinsamen Rundschreibens zum Versicherungs- und Beitragsrecht nach dem RRG 1992 vom 8.10.1991 wird damit dem Urteil des BSG vom 25.10.1988 (Az. 12 RK 58/87) Rechnung getragen.

» 7. Besondere Meldung durch die Arbeitgeber

Mit Wirkung seit 1.1.2009 wird bestimmt, dass der Arbeitgeber für Beschäftigte, die von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung nach § 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI befreit und Mitglieder einer berufsständischen Einrichtung sind, bestimmte Meldungen zusätzlich an die Annahmestelle der berufsständischen Versorgungseinrichtungen zu erstatten hat.
Angesprochen sind die An- und Abmeldungen sowie die Meldung über das Ende der Beschäftigung. Die Datenübermittlung hat durch gesicherte und verschlüsselte Datenübertragung aus systemgeprüften Programmen oder mittels systemgeprüfter maschinell erstellter Ausfüllhilfen zu erfolgen.
Diese Meldungen enthalten für den Beschäftigten:

1. die Mitgliedsnummer bei der Versorgungseinrichtung oder, wenn die Mitgliedsnummer nicht bekannt ist, die Personalnummer beim Arbeitgeber;
2. den Familien- und Vornamen, das Geschlecht und das Geburtsdatum;
3. den Zeitraum, für den das Arbeitsentgelt gezahlt wird;
4. das beitragspflichtige ungekürzte laufende Arbeitsentgelt für den Zeitraum;
5. das beitragspflichtige ungekürzte einmalig gezahlte Arbeitsentgelt im Monat der Abmeldung;
6. die Anzahl der Sozialversicherungstage im Zeitraum;
7. den Betrag, der bei Firmenzahlern für das Arbeitsentgelt nach den Nummern 3 und 4 anfällt;
8. die Betriebsnummer der Versorgungseinrichtung;
9. die Betriebsnummer des Beschäftigungsbetriebs;
10. den Arbeitgeber;
11. den Ort der Betriebsstätte;
12. den Monat der Abrechnung.

Soweit nicht aus der Entgeltbescheinigung des Beschäftigten zu entnehmen ist, dass die Meldung erfolgt und welchen Inhalt sie hatte, hat der Arbeitgeber dem Beschäftigten den Inhalt der Meldung schriftlich mitzuteilen.

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.

Grünes Investment

„Bitte nachhaltig“

Nachhaltige Geldanlagen sind in Deutschland auf dem Vormarsch, doch Firmenpleiten in dem Bereich verunsichern. Welche Chancen und Risiken dem Privatanleger begegnen können.

„Tu‘ Gutes und sprich darüber...“, das scheint das Motto von Carsten Rodbertus, Grüner und Geschäftsführer der in Itzehoe ansässigen Prokon Holding GmbH & Co., gewesen zu sein. Robertus hatte das Windpark-Unternehmen 1995 gegründet. Sein Vorhaben: Grüne Energie forcieren. Was Rodbertus fehlte, war Geld. Selbiges fand er bei Privatanlegern.

Rund 75.000 Sparer investierten Teile ihres Ersparten in Prokon, sei es aus moralischen Überlegungen heraus oder aufgrund der in Aussicht gestellten Rendite von bis zu acht Prozent.

Heute bangen die Anleger um ihre Einlagen. „Prokon hatte mit nachhaltigen Geldanlagen nun wirklich nichts zu tun. Es gab rechtzeitig und viele Warnungen, das Geschäftsmodell der Firma könne nicht funktionieren. Am Ende war es eine normale Unternehmenspleite aufgrund klarer, absehbarer Managementfehler“, resümiert Volker Weber, Vorsitzender des Vorstands des Forums Nachhaltige Geldanlage (FNG). Doch Prokon traf den Nerv der Zeit: Die ethisch-ökologisch engagierten Anleger suchten nach guten Investments im Bereich der sauberen Energie. Wer als Sparer „helfen“ will, ist oftmals unkritisch und lässt sich vorschnell von Werbebroschüren blenden.

Nachhaltige Geldanlagen sind nach wie vor gefragt: Das Marktvolumen belief sich zum Jahreswechsel 2013/14 in Deutschland auf knapp 80 Milliarden Euro – so die FNG-Marktstudie „Nachhaltige Geldanlage 2014“. Das Investmentvolumen, bei denen – neben finanziellen Kennziffern – auch soziale, ökologische und weitere ethische Kriterien einfließen, hat im deutschsprachigen Raum binnen eines Jahres um zwölf Prozent zugelegt.

Auswirkungen nachhaltiger Anlagen rücken in den Fokus

„Die Auswirkungen von nachhaltigen Anlagen rücken immer mehr in den Fokus“, stellt Weber zunehmend fest. Gerade institutionelle Investoren würden bei ihrer Vermögensverwaltung zunehmend auf nachhaltige Anlagekriterien achten. „Nachhaltige Investments ermöglichen es Anlegern, ihre finanziellen Ziele mit ihren jeweiligen Wertvorstellungen in Einklang zu bringen“, erläutert man beim FNG.

Bei der Wahl einer geeigneten Geldanlage werden die Kriterien Sicherheit, Liquidität und Rendite zueinander so gewichtet, dass sie die Ziele, die mit der Geldanlage einhergehen, möglichst erreichen. Mit der zusätzlichen Berücksichtigung ethisch nachhaltiger Kriterien erweitert sich damit das sogenannte „Magische Dreieck der Geldanlage“ um die vierte Dimension „Ethik/Nachhaltigkeit“ zum „Magischen Viereck“.

Es ist aber nicht selbstverständlich, dass „grünes“ Kundengeld nach den Grundsätzen ökologischen Denkens und Handelns investiert wird, das gilt insbesondere für den Fondsbereich. „Anleger, die in Nachhaltigkeitsfonds investieren wollen, müssen weiter gut aufpassen – fast jeder Anbieter von Nachhaltigkeitsfonds definiert Nachhaltigkeit nämlich ein bisschen anders...“, warnt Peter Weißenberg, Chefredakteur des Verbraucherportals www.biallo.de.

Auf diese Problematik hat bereits die Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen in einer 2012 veröffentlichten Studie hingewiesen: „Der Begriff nachhaltige Geldanlage verspricht viel – und bietet nicht einmal ein produktübergreifendes Mindestmaß an Ethik, Ökologie und Sozialem.“ Laut dieser Studie habe etwa jeder der zehn analysierten „grünen“ Aktienfonds in den Bereich Atomkraft investiert. Daran hat sich bis heute nicht viel geändert. „Für Privatanleger bleibt es weiterhin eine anspruchsvolle Aufgabe, die Nachhaltigkeitsfonds herauszufiltern, die den persönlichen Anlagegrundsätzen wirklich entsprechen“, resümiert Weißenberg.

Benjamin Feingold vom Frankfurter Analysehaus Feingold Research kennt die Problematik: „Für Privatanleger ist insbesondere die Unterscheidung zwischen „echten“ grünen Investments und solchen, die sich – nicht selten aus marketingtechnischen Gründen – ihr grünes Label selbst verpassen, äußerst mühsam.“ Die Werbeaussagen seien aufmerksam zu studieren, auch was den Punkt „Risiko“ anbelange. Die Prokon AG pries in ihren Werbebroschüren ihre Genussrechte als „grünes Sparbuch“ an.

Doch Ansprüche aus Genussscheinen werden im Insolvenzfall nachrangig bedient, eine über die Einlage hinausgehende Haftung besteht nicht. In einem Urteil vom 5. September 2012 bestätigt das OLG Schleswig: „Der Prokon-Prospekt enthält irreführende Werbung.“ Damit gab das Gericht einer Klage der Verbraucherzentrale Hamburg Recht, die auf Unterlassung der Werbung geklagt hatte (OLG Schleswig, Az. 5 O 66/10).

Wirklich nachhaltige Finanzprodukte schwer zu finden

Bei den Verbraucherzentralen weiß man, dass wirklich nachhaltige Finanzprodukte schwer zu finden sind. „Wenn Sie nicht gerade zu einer grünen oder ethischen Bank gehen, müssen Sie das aktiv angehen“, rät Annabel Oelmann von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Der Rat von Anlageexperten: Bevor es an die Geldanlage geht, sollten Sparer erst überlegen, welche Ziele sie überhaupt erreichen wollen. „Jeder hat eine andere Vorstellung davon, was ihm wichtig ist“, erklärt Oelmann. Während manche Kunden etwa Investments in Atomkraftwerke ablehnten, sei das für andere weniger problematisch. Je strenger die Kriterien, so Oelmann, desto schwieriger sei die Suche.

Nachhaltiges Anlegen heißt aber nicht zwangsläufig in Beteiligungen zu investieren. „Das Gros der nachhaltigen Geldanlage entfällt ohnehin auf Kundeneinlagen und Eigenanlagen von Spezialbanken mit Nachhaltigkeitsfokus sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)“, erklärt Weißenberg vom Verbraucherportal www.biallo.de.

In Deutschland zählen zu den führenden Nachhaltigkeitsbanken, neben den kirchlichen Instituten, vor allem die GLS Bank in Bochum (www.gls.de), die Umweltbank aus Nürnberg (www.umweltbank.de), die Ethikbank aus dem thüringischen Eisenberg (wwww.ethikbank.de) sowie die Triodos Bank

Viele Investoren wollen ihr Geld nachhaltig anlegen, doch nur wenige Anlageinstrumente sind dies wirklich.

in Frankfurt (www.triodos.de). Das Volumen der bei diesen Banken investierten Anlegergelder, ob in Form eines Publikumsfonds oder von Sichteinlagen, beläuft sich auf knapp 31 Milliarden Euro.

Diese „Nachhaltigkeitsbanken“ legen Kundengelder nach sozialen, ökologischen und ökonomisch nachhaltigen Kriterien an. Die Verzinsung entspricht im Wesentlichen jener von anderen Geschäftsbanken.

Beispiel Ethikbank: Sie wirbt mit einem „garantiert atomfreien“ Girokonto. Daneben vergibt sie keine Kredite an Unternehmen und kauft keine Unternehmensanleihen von Unternehmen, die Waffen herstellen oder vertreiben, Atomkraftwerke besitzen oder betreiben, Kinderarbeit zulassen oder durch „eklatante Bestechungs- und Korruptionsfälle“ auffallen. Spekulationen mit Rohstoffen und Nahrungsmitteln werden ebenso abgelehnt wie Anleihen von Staaten, die „gegen die Menschenrechte verstoßen oder ein unterdurchschnittliches Nachhaltigkeitsrating aufweisen“.

Beispiel GLS Bank: 1989 legte sie den ersten Windkraftfonds in Deutschland auf. Bis heute hat das Geldinstitut Kredite mit einem Volumen von 1,2 Milliarden Euro an die „alternative“ Energiebranche ausgereicht. „Wir wissen ja, dass die Energiewende vor allem durch die Bürger getragen wird, die sich aktiv für sie einsetzen“, sagt GLS Vorstandssprecher Thomas Jorberg. Deshalb, so Jorberg, finanziere man mehr als 30 Prozent der Kredite im Bereich der regenerativen Energien.

Im Bereich der ökologischen Landwirtschaft legte die GLS Bank bereits 1992 einen Landwirtschaftsfonds auf, aktuell arbeite man an der Gründung einer Bioboden-Genossenschaft. „Damit bauen wir eine Genossenschaft auf, an der sich jeder an Kauf und Bereitstellung von ökologischen landwirtschaftlichen Flächen beteiligen kann“, erläutert Thomas Jorberg. Weitere Investitionsfelder von Ökobanken liegen im Bereich Bildung, Wohnen und Soziales.

Nachfrage nach „grünen“ Bankkonten steigt

Die Nachfrage nach „grünen Bankkonten“ steigt: Nach Auskunft des Berliner „Forums Nachhaltige Geldanlage“ liegt das Volumen der Kundeneinlagen bei den Spezialbanken mit Nachhaltigkeitsfokus um 4,2 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Bereich „Nachhaltige Investmentfonds“ legte 2013 in Deutschland um 25 Prozent zu. Nach Informationen des Sustainable Business Institute (SBI) waren zum Jahresende 2013 insgesamt 383 nachhaltige Publikumsfonds in den deutschsprachigen Ländern zum Vertrieb zugelassen. In diesen waren rund 40 Milliarden Euro investiert.

Der Privatanleger hat die Qual der Wahl. Experten raten, dass sich jeder Investor selbst fragen sollte: „Was suche ich?“ Gerade erfolgreiche Fondsprodukte halten auch Firmen im Portefeuille, die zwar ansatzweise ökologische Ansätze verfolgen, mehr aber auch nicht. Problem: Einheitliche Anlagegrundsätze gibt es keine, jeder Fondsmanager legt die Anlagekriterien anders aus. Doch es gibt Hoffnung, denn Suchplattformen im Internet wie www.fondsweb.de oder www.nachhaltiges-investment.de helfen bei der Vorauswahl geeigneter Öko-Fonds. Zahlreiche Anleger befürchten, nachhaltiges Investieren würde zulasten der Rendite gehen, erklärt Christian Zimmermann, Fondsmanager des Pioneer Funds-Global Ecology. Er hat beobachtet, es gebe „inzwischen verschiedene Studien, die zu dem Schluss kommen, dass Nachhaltigkeit nicht automatisch eine Renditebremse sein muss.“ Das Gegenteil sei der Fall, denn „aus Sicht des Risikomanagements führen nachhaltig gemanagte Fonds vielmehr häufig zu stabileren Ergebnissen.“

Das Renditepotenzial, so Zimmermann, hänge aber immer vom einzelnen Fonds und dessen Konstruktion ab.

Kaum durchschaubarer Markt bei den Unternehmensbeteiligungen

Weitaus schwieriger zu durchblicken ist der Markt für außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen. Eine Reihe ökologisch ausgerichteter Firmen und Kapitalgesellschaften locken mit renditestarken Direktbeteiligungen. Hier handelt es sich um einen wenig geregelten Markt, auf dem häufig Beträge zur Finanzierung von Windkraftanlagen oder Solarparks eingesammelt werden. „Bei geschlossenen Fonds oder Genussrechten besteht immer die Gefahr, dass das Geld bei einer Insolvenz verloren geht", mahnt Annabel Oelmann von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. „Lassen Sie die Finger von Genussrechten, wenn Sie eine sichere Geldanlage suchen", hieß es hierzu bereits in der Ausgabe 09/2013 der Zeitschrift Finanztest, die sich dem Thema Geldanlage widmete.

Bei Genussscheinen kann die vereinbarte Rendite ausbleiben, es gibt keine Absicherung durch Einlagensicherungseinrichtungen, die Anleger haben weder Kontroll- noch Mitspracherechte. Im Insolvenzfall muss der Anleger bis hin zum Totalverlust seines investierten Geldes rechnen, wie aktuell der Fall Prokon zeigt. Oft wird der Anleger bei einer außerbörslichen Beteiligung zum Mitunternehmer – mit allen Vor- und Nachteilen, Chancen und Risiken. Vorsicht heißt es auch bei außerbörslichen Aktienplatzierungen, die eine hohe Gewinnchance im Fall eines Börsengangs versprechen. Doch wann – und ob überhaupt – ein Börsengang erfolgt, steht zumeist in den Sternen.

Angesichts der Risiken bauen viele Anleger auf die Empfehlungen ihrer Hausbank. Doch auch hier bleibt die Eigeninitiative des Bankkunden gefordert, ansonsten wird er mitunter nur wenige passende Produkte finden. „Oft werden nachhaltige Geldanlagen auch nur auf Nachfrage angeboten", weiß man bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Daher sollten Kunden immer auch bei anderen Anbietern nach Produkten suchen. „Schauen Sie zum Beispiel auch nach börsengehandelten Indexfonds", rät Oelmann von der Verbraucherzentrale NRW. Einige dieser als Exchange Traded Funds (ETFs) bezeichneten Indexfonds bilden „nachhaltige Indizes" ab. ETFs selbst sind börsennotierte Fondsprodukte, die im Regelfall jederzeit über die Börse ge- und verkauft werden können, ein Ausgabeaufschlag fällt nicht an. ETFs bilden zumeist einen Index ab, womit die Wertentwicklung des Fonds im Regelfall jener des zugrunde liegenden Index entspricht. Gerade ETFs erfahren einen wachsenden Zuspruch vonseiten der Privatanleger: Im Vergleich zu klassischen und gemanagten Fondsprodukten sind die jährlichen Kosten allerdings zumeist geringer.

ETF-Markt in den letzten Jahren rasch gewachsen

„Der Markt der Exchange Traded Funds ist in den letzten Jahren schnell gewachsen", bestätigt man beim Fondsverband (BVI). Im Jahr 2013 waren bereits mehr als 1.300 ETFs mit einem verwalteten Vermögen von weit mehr als 267 Milliarden Euro gelistet", erläutert Thomas Richter, BVI-Hauptgeschäftsführer. Heute stehen nicht nur ETFs auf alle großen deutschen und europäischen Aktienindizes zur Verfügung, sondern auch Produkte auf Themen-Indizes, darunter einige mit Schwerpunkt „Ökologie". Mit dabei: der I-Shares-EuroStoxx-Sustainability-40-ETF, gemanagt von Black Rock Asset Management (WKN: A0F5UG). Dieser investiert in 40 Unternehmen aus der Eurozone, die „führend beim nachhaltigen Wirtschaften" seien, so der Fondsmanager. Die 3-Jahresperformance beläuft sich auf 42 Prozent. Der Stoxx-Europe-Christian-Index-ETF (Initiator: Deutsche Bank) berücksichtigt die Grundsätze der katholischen Lehre, das Anlageuniversum bildet der Stoxx-Europe-600-Index (WKN: A1C45W). Wie geht es weiter im Fall Prokon? Das Amtsgericht Itzehoe eröffnete am 1. Mai 2014 das Hauptinsolvenzverfahren. Für die in Aussicht gestellte Rendite von acht Prozent bei den Genusscheinen gilt: „Vom Winde verweht."

Grüner Leitfaden

Gier frisst Hirn: Wenn es ums Geld geht, lassen sich Anleger gerne von hohen Renditeversprechungen blenden – auch bei Investments im Öko-Bereich. Ehe man sich versieht, wird aus manch grünem Anlageprodukt ein graues Schaf. Drum „prüfe, wer sich (ewig) bindet."

Tipps im Vorfeld für die Anlageentscheidung:

1. Prüfen Sie das Chance-/Risikoverhältnis des Anlageprodukts.
2. Prüfen Sie, inwiefern das Produkt Ihren Ansprüchen an eine ökologische Geldanlage gerecht wird. Angaben zur Anlagepolitik finden Sie im Verkaufsprospekt und idealerweise auf der Homepage des Anbieters.
3. Prüfen Sie – insbesondere bei außer- und vorbörslichen Beteiligungen – die Seriosität des Produkts, des Unternehmens bzw. des Emittenten, der Geschäftsführer und der Hintermänner.
4. Prüfen Sie – insbesondere bei außer- und vorbörslichen Beteiligungen –, ob die Angaben in den Verkaufsunterlagen glaubhaft, nachvollziehbar und branchenüblich sind. Bei einer beabsichtigten Fondsanlage: Holen Sie sich fachkundigen Rat zur Einschätzung des Produkts ein! Informationen darüber finden sich in Fachzeitschriften wie „Finanztest", „Ökotest" oder „Ecoreporter".

Manfred Ries
ist ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzjournalist. Als fester freier Mitarbeiter des SteuerConsultant schreibt der Autor schwerpunktmäßig über die Bereiche private Geldanlage und Mittelstandsfinanzierung.
E-Mail: manfred.ries@haufe.de

Für eine erfolgreiche Mitarbeiterbindung wird die betriebliche Zukunftsvorsorge immer wichtiger. Denn Arbeitnehmer suchen zunehmend Stabilität und Verlässlichkeit. Von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zeitwertkonto bietet Fidelity Ihnen maßgeschneiderte Vorsorgelösungen. Gleichermaßen unterstützen wir Sie bei der Umsetzung und Implementierung. Service – aus einer Hand – der sich bezahlt macht, auch für Ihre Mitarbeiter. Unser wichtigstes Erfolgsmerkmal: Als unabhängiger Vermögensverwalter sind wir ausschließlich unseren Kunden verpflichtet. Denn unser Maßstab sind Sie.

Zukunft braucht Verlässlichkeit.

bav@fil.com
www.fidelity.de/institutionelle

bAV Deutscher Preis 3. Platz 2014

Innovative betriebliche Altersversorgungslösungen

Fidelity™ WORLDWIDE INVESTMENT

Betriebliche Altersvorsorge

Ein heißes Eisen

Die betriebliche Altersversorgung ist nicht nur für viele Unternehmen ein heikles Thema, sondern auch für deren Steuerberater. Nur selten verspüren Firmenchefs Lust, sich mit ihrem Steuerberater intensiv darüber auszutauschen. Das könnte sich womöglich rächen.

Die Deutschen zeigen wenig Interesse an der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Umfragen zufolge nutzt nur jeder zweite Arbeitnehmer die bAV, um Geld fürs Alter beiseite zu legen. In kleineren Firmen sind es noch weniger.

„Das Thema hat für kleine und mittelständische Unternehmen aktuell keine hohe Priorität“, sagt StB Anne Killat, bAV-Expertin von PKF Fasselt Schlage in Frankfurt am Main. Hinzu kommt,dass das Bundesarbeitsgericht vor wenigen Monaten entschied, dass Arbeitgeber nicht von sich aus Mitarbeiter über ihr Recht zur Entgeltumwandlung zum Erwerb einer betrieblichen Altersrente aufklären müssen.

Doch das könnte sich rasch ändern. Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles möchte der bAV mehr Akzeptanz verschaffen. Bis Ende des Jahres sollen die Weichen gestellt sein. Es gibt Überlegungen, die bestehende Verpflichtung der Betriebe, allen Beschäftigten das Ansparen einer Betriebsrente per Entgeltumwandlung zu ermöglichen, auszuweiten.

Die betriebliche Altersvorsorge ist eigentlich schon heute ein wichtiger Teil der Altersabsicherung, wird aber von zu wenigen Arbeitnehmern genutzt.

Diskussion über Einführung eines Opting-out-Modells

Diskutiert wird dabei die Einführung des sogenannten Opting-out-Modells, was somit letztlich einer obligatorischen Betriebsrente gleichkommt. Dänemark und Großbritannien praktizieren dieses Prinzip längst. Dort müssen Arbeitgeber jedem Arbeitnehmer mit dem Arbeitsvertrag eine bAV offerieren. Wird dieses Angebot nicht ausdrücklich abgelehnt, führt das zum Abschluss eines Sparvertrags für eine Betriebsrente.

Solche Gedankenspiele stoßen bei Firmen in Deutschland auf wenig Begeisterung. „Das kann ich nachvollziehen, die rechtlichen Vorgaben zur bAV sind hierzulande bereits kompliziert genug“, gibt Peter Devlin, Leiter „Total Rewards“ bei der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte in Frankfurt am Main, zu bedenken. Es sei kein Wunder, dass die Thematik gerade für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) ein rotes Tuch sei.

Beim Gros der Arbeitnehmer können sie mit der bAV ohnehin nicht punkten, insbesondere wenn sie sie im Fall einer Entgeltumwandlung weitgehend selbst finanzieren müssen. „Ein Dienstwagenprogramm stößt auf mehr Resonanz“, erklärt bAV-Experte Jürgen Helfen von der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC in Frankfurt/Main.

In Deutschland zahlen Arbeitnehmer derzeit im Durchschnitt nur etwa 1.000 Euro pro Jahr per Entgeltumwandlung in einen bAV-Vertrag ein. „Ein Vielfaches davon wäre nötig, um genügend Kapital für eine auskömmliche Betriebsrente ansparen zu können“, rechnet Helfen vor.

Bei Führungskräften oder Fachkräften sieht die Situation anders aus, weil der Arbeitgeber

die Betriebsrente komplett finanziert. Sie ist Bestandteil des Vergütungspakets und wird bereits im Vorstellungsgespräch thematisiert. Denn bei Führungskräften ist die Versorgungslücke im Alter – im Verhältnis zu den anderen Mitarbeitern – erheblich größer.
Die allermeisten Betriebe stören sich beim Thema bAV vor allem an dem hohen Verwaltungsaufwand, die gar nicht so leichte Wahl eines oder mehrerer Durchführungswege und die schwer kalkulierbaren Haftungsrisiken. Hinzu kommt der enorme Aufwand für die Beratung der Mitarbeiter.
Versicherungen gelten als Platzhirsche im bAV-Geschäft. „Von den fünf Durchführungswegen sind drei auf sie zugeschnitten – Direktversicherung, Pensionskasse und -fonds", erklärt Lutz Schade, Geschäftsführer der Dr. Schade GmbH in Göttingen, die Firmen bei der bAV-Gestaltung berät.
Viele Assekuranzen beschränken sich allerdings nicht auf die Rolle des Produktlieferanten, sondern erledigen weitere Aufgaben wie die administrative Abwicklung oder die Beratung der Belegschaft. Christian Helbich, Präsident des Bundes-Versorgungs-Werk der Wirtschaft und Selbstständigen (BVW) mit Sitz in in Hamburg, rät, vor der Wahl der Durchführungswege den Rechtsrahmen zu fixieren. Das heißt: Es sollte ein Versorgungswerk – vorzugsweise mithilfe eines unabhängigen Dienstleisters – gegründet und eine Versorgungsordnung ausgearbeitet werden. Sehr kleinen Betrieben kann das zu aufwendig sein. Helbig: „Sie können sich bestehenden Einrichtungen anschließen."
Als Beispiel verweist er auf das Versorgungswerk „Metallrente" in der Metallindustrie. Der Nachteil einer solchen Regelung sei jedoch, gibt Helbich zu bedenken, dass der Gestaltungsspielraum bei der Wahl der Durchführungswege eingeschränkt sei.

Festlegen, wie viel der Arbeitgeber oben drauf legt

In der Versorgungsordnung sollte etwa im Fall der Entgeltumwandlung festgelegt werden, wie viel der Arbeitgeber beispielsweise zusätzlich oben drauf legt. „Das ist wichtig, damit die Gleichbehandlung der Mitarbeiter gewährleistet ist", sagt Helbich. Sonst sind juristische Auseinandersetzungen programmiert. Die Arbeitsgerichte seien schließlich bekannt dafür, dass sie im Zweifelsfall eher aufseiten des Arbeitnehmers stünden, fügt der Experte hinzu.
Die Direktversicherung ist der am weitesten verbreitete bAV-Durchführungsweg. „In den Unternehmen hält sich nach wie vor hartnäckig die Ansicht, dass für Entgeltumwandlungen die Direktversicherung kombiniert mit einer beitragsorientierten Leistungszusage in punkto Haftung die ideale Lösung ist", so Helbich.
Das sieht bAV-Experte Schade anders und verweist auf die stark gefallenen Zinsen, die eine wachsende Zahl von Lebensversicherungen in Bedrängnis bringt, da ihre Kapitalanlagen immer weniger einbringen. Sieben Assekuranzen teilten der Aufsichtsbehörde, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – kurz BaFin – vor einigen Monaten mit, dass sie das Lebensversicherungsneugeschäft aufgeben wollen.
Branchenkenner Lutz ist überzeugt, dass das erst der Anfang einer größeren Ausstiegswelle ist. Behält er Recht, bliebe das für die bAV nicht folgenlos. „Schließlich bieten viele Lebensversicherer bAV-Produkte an", ergänzt er. Sollten größere Anbieter das Handtuch werfen, werde das das Vertrauen in die Direktversicherung nachhaltig erschüttern.

Sinkender Garantiezins Problem für klassische Lebensversicherungen

Problematisch ist ferner die Herabsetzung des Garantiezinses für klassische Lebensversicherungen, die auch für die Direktversicherung gelten wird: Ab 1. Januar 2015 sinkt dieser für neu abgeschlossene Verträge von 1,75 auf 1,25 Prozent pro Jahr. Durch die Überschussbeteiligung wird das Ergebnis aktuell meist noch auf über vier Prozent aufpoliert.
Schade hält daher die unmittelbare Durchführung im Unternehmen ohne Versicherungsrückdeckung und/oder die pauschal dotierte Unterstützungskasse für die beste Lösungsvariante, sowohl für die breite Belegschaft als auch für Führungskräfte. Seiner Ansicht nach können sie auf die Bedürfnisse gerade von KMU am besten zugeschnitten werden.
Beiträge zu Unterstützungskassen sind – anders als bei Direktversicherungen, Pensionskassen und -fonds – nicht gedeckelt, was deren Berücksichtigung, vor allem bei der Lohnsteuer, betrifft. Ferner lassen sich ihre Mittel sogar zur Firmenfinanzierung einsetzen.
„Die Entgeltumwandlung ist für KMU dann deshalb so interessant, da ihnen tatsächlich Liquidität zufließt", erläutert Schade. KMU hätten viel weniger Finanzierungsoptionen als große Firmen, die sich über eigene Anleihen refinanzieren könnten. „Der Steuerberater ist gefordert zu überlegen, ob und wie sich die Altersversorgung als Finanzierungsinstrument am besten einsetzen lässt, auch mit Blick auf die Optimierung betrieblicher Kennzahlen", sagt Schade und fügt hinzu: „Klar, manche werden befürchten, dass das zu riskant ist." Diesem Argument hält er entgegen: „Chefs kleinerer und mittlerer Unternehmen kennen ihren Betrieb und verstehen es, dort Chancen und Risiken von Entscheidungen verantwortungsbewusst abzuwägen. Die Risiken der Anlagepolitik einer Versicherung können sie dagegen viel weniger einschätzen."
Außerdem hätten Arbeitnehmer die Chance, dass sich ihr eingezahltes Kapital weit besser verzinst als in einer Direktversicherung. Im Fall einer Firmeninsolvenz steht zudem der Pensions-Sicherungs-Verein für erworbene Betriebsrentenansprüche gerade.
Die überwiegende Mehrheit, besonders der KMU, bevorzugt allerdings nach wie vor einen anderen Weg. Diese Standardlösung sieht meist so aus: Für die Entgeltumwandlung wird, wie bereits erwähnt, die Direktversicherung, mitunter fondsbasiert, angeboten. Für die arbeitgeberfinanzierte bAV der Führungskräfte kommt die rückgedeckte Unterstützungskasse und für Geschäftsführern die eigentlich sonst eher verpönte Direktzusage in Frage. Die daraus erworbenen Ansprüche können ebenfalls über eine rückgedeckte Unterstützungskasse abgesichert werden.
„Wichtig ist die solide Refinanzierung der Rentenverpflichtungen aus der betrieblichen Altersversorgung", sagt Killat. Unternehmen sollten sie unabhängig von ihrer wirtschaftlichen Lage erfüllen können. Die Steuerberaterin favorisiert Versicherungslösungen, vor allem zur Risikovorsorge (Invalidität, Tod).
Alternativ sei ein Treuhandmodell mit Vermögensverwalter möglich, ergänzt Deloitte-Experte Devlin. Das Konzept von Schade sieht hingegen so aus, dass die Refinanzierung aus mehreren Quellen erfolgt – unter anderem sind das die Erträge der Firma durch die gewonnene Liquidität sowie den Zuflüssen aus Entgeltumwandlungen der später aktiven Mitarbeiter, die so ihren früheren Kollegen die Rente mitfinanzieren.

Kleine Kanzleien brauchen beim Thema bAV Unterstützung

Kleine Kanzleien können das Thema „Betriebliche Altersversorgung" nicht allein stemmen, „dafür ist die Materie zu facettenreich und problematisch", weiß Killat. Externe Kooperationspartner seien vonnöten. Unverzichtbar sind Spezialisten für die Gründung eines Versorgungswerks und die Organisation der Durchführungswege. „Auch anwaltlicher Rat ist gefragt, vor allem fürs Arbeits- und Betriebsrentenrecht", sagt PwC-Experte Helfen. Darüber hinaus sei ein Aktuar zur Erstellung versicherungsmathematischer Gutachten ebenso unverzichtbar

Interview

„Alternative spätestens ab 2015“

Lutz Schade, Geschäftsführer der Göttinger Dr. Schade GmbH, über die Problematik von Versicherungslösungen in der betrieblichen Altersversorgung.

SteuerConsultant: Eigentlich galt die Direktversicherung lange als der bAV-Durchführungsweg, der für Unternehmen mit den geringsten Risiken behaftet ist. Wieso soll das nun anders sein?
Lutz Schade: Die Direktversicherung war eigentlich noch nie der ideale Weg zum Erwerb einer Betriebsrente, übrigens auch aus Sicht der Unternehmen. Durch die erneute Senkung des Garantiezinses verschärft sich die Situation weiter. Da die Verzinsung nur den Sparanteil umfasst, liegt sie bezogen auf die Gesamtprämie zumeist weit unter einem Prozent, also unter der Teuerungsrate. Sicherlich, durch die Überschussbeteiligung kann die Verzinsung verbessert werden. Aber wie lange noch? Schließlich sinkt sie seit Jahren. § 17 des Betriebsrentengesetzes besagt, dass Arbeitgeber keinen Vertrag zuungunsten ihrer Arbeitnehmer abschließen dürfen. Sonst müssen sie für den Schaden geradestehen.

SteuerConsultant: Aber wenn der Arbeitgeber nachweist, dass der Arbeitnehmer über alle Risiken aufgeklärt wurde, kann er doch nicht zur Verantwortung gezogen werden. Schließlich könnten die Zinsen schneller wieder steigen, als das heute erwartet wird.
Schade: Das Betriebsrentenrecht und die Arbeitsgerichte dulden keine Schlechterstellung der Arbeitnehmer hinsichtlich der ihnen versprochenen Versorgungsleistungen. Ihnen stehen zumindest die eingezahlten Beiträge zu. Noch gibt es offenbar nur wenige Klagen. Hält die Europäische Zentralbank an ihrer Niedrigzinspolitik fest, wird das die Überschussbeteiligung weiter drücken. Angesichts dieser Perspektiven bei Entgeltumwandlungen ist es nicht sinnvoll, weiter nur auf die Direktversicherung zu setzen. Spätestens ab kommendem Jahr sollten verantwortungsbewusste Arbeitgeber eine Alternative parat haben.

SteuerConsultant: Wie sieht es mit fondsbasierten Direktversicherungen aus?
Schade: Der Zweck der bAV ist das systematische Ansparen einer Betriebsrente. Bei fondsbasierten Produkten schwankt die Wertentwicklung wegen des hohen Aktienanteils zu stark. Außerdem sind deren Abschluss- und Verwaltungskosten recht hoch.

SteuerConsultant: Worauf ist sonst noch unbedingt zu achten?
Schade: Steuerberater sollten bei ihren Mandanten im Blick haben, dass bilanzierende Unternehmen jedes Jahr alle bAV-Verpflichtungen auf Basis eines versicherungsmathematischen Gutachtens bewerten lassen, und zwar für jeden Vertrag, also auch alle Direktversicherungen und Pensionskassenverträge. So verlangt es das BilMoG. Reichen die Vermögenswerte nicht, um erworbene Betriebsrentenansprüche zu decken, muss für die Differenz ein Verpflichtungswert ausgewiesen werden – in der Bilanz selbst oder zumindest im Anhang.

wie ein Wirtschaftsprüfer zur Klärung kniffliger Bilanzierungsfragen. Steuerberater, denen solche Kooperationspartner fehlen, sollten sich zum Beispiel das bAV-Netzwerk des BVW näher ansehen, das Spezialisten umfasst – vom Rechtsanwalt bis hin zum Versicherungsmathematiker.
Qualifizierter Rat gewinnt auch daher an Bedeutung, da die Rechtmäßigkeit von Pensionsverpflichtungen, vor allem gegenüber Gesellschaftergeschäftsführern, bei Betriebsprüfungen immer öfter penibel unter die Lupe genommen wird. „Das kann auch für Steuerberater heikel werden, weil der Mandant ihn womöglich dafür zur Rechenschaft zieht, wenn es zu Problemen kommen sollte“, sagt Killat.
„Die bAV ist bei Dauermandaten zwar als Beratungsleistung ausgeklammert“, so Helfen. Dennoch müssten Steuerberater Mandanten auf Risiken hinweisen, die aus ihr resultieren, obwohl diese Beratungsmaterie nicht zu deren Kernkompetenz gehöre. Kein Wunder also, dass bei Mandanten und Steuerberatern das Thema bAV nicht hoch im Kurs steht. „Das dürfte sich aber umgehend ändern, sobald die Politik das Thema wieder anpackt“, ist Devlin überzeugt.

Branchengrößen haben bAV-Abteilungen personell aufgestockt

Die Großen der Branche – wie etwa Deloitte und PwC – haben ihre bAV-Abteilungen personell aufgestockt. Branchenkenner Schade rechnet ebenfalls damit, dass die bAV Unternehmen und Steuerberater wieder stärker beschäftigen wird – allerdings nicht wegen Frau Nahles.
Übrigens: Fortbildungsseminare zur bAV bieten etwa die Landesinstitute der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe sowie das IDW an.

Norbert Jumpertz
ist gelernter Bank- sowie Diplom-Kaufmann und hat mehrere Jahre als Analyst und Redakteur für Wirtschafts- und Finanzmagazine gearbeitet. Derzeit ist er als Autor im Bereich Geldanlage (Aktien, Immobilien, Investmentfonds) für zahlreiche Fachmagazine tätig.
E-Mail: jumnor@web.de

Stollfuß ONLINE

Stotax First –

Das Online-Fachportal für das gesamte Steuerrecht!

Ein Medium für alle steuerrechtlichen Informationen!

- Fachwissen auf einen Blick
- 24 Stunden an jedem Ort
- Täglich aktuelle Inhalte (über 600 Updates pro Jahr)
- **juris**: Rechtsquellen und Rechtsprechung (Gesetze und Verordnungen zum Steuer-, Arbeits- und Wirtschaftsrecht)

Alle Fachinformationen direkt verknüpft mit der Steuerberater-Software Stotax Kanzlei!

Mehr Informationen? Persönliche Beratung und kostenlose Testzugänge unter:

www.stotax-first.de • info@stollfuss.de • Telefon: 0800 5225575*

*(gebührenfrei)

Finanzierungsberatung

Trainingspartner gesucht

Extrem niedrige Zinsen bei der Geldanlage, rigide Kreditvergabe der Banken: In dieser Situation brauchen viele Unternehmer den Rat eines unabhängigen Experten. Wie Steuerberater ihre Mandanten in Finanzfragen unterstützen können.

Die Stimmung ist gut, die Lage noch besser: 2013 konnten Unternehmen ihre Finanzkraft weiter stärken – zu diesem Schluss kommt eine aktuelle Unternehmensbefragung der KfW-Bankengruppe. Demnach berichten nur noch 18 Prozent der Firmen über zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme – immerhin vier Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. „Seit Beginn der Befragung im Jahr 2001 haben noch nie so viele Unternehmen aller Größenklassen das Finanzierungsklima so positiv beurteilt wie derzeit", sagen die Experten der KfW.

Beim genaueren Hinsehen zeigt sich allerdings ein differenziertes Bild: Kleine und junge Unternehmen klagen immer noch über einen erschwerten Kreditzugang.

28 Prozent der Firmen mit weniger als einer Million Euro Umsatz melden Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme, ebenso 24 Prozent der Betriebe, die weniger als sechs Jahre am Markt sind. Kleine Firmen und Start-ups haben auch höhere Sicherheiten zu stellen und sind häufiger von Kreditabsagen betroffen (siehe Infokasten S. 41: „Die Situation der Unternehmen").

Unterm Strich haben damit also immer noch viele Firmenchefs Probleme mit der Kreditaufnahme. Die Banken scheuen, aufgrund der nachwirkenden Eurokrise und angesichts der neuen Basel III-Regelungen, nach wie vor das Risiko. „Die Mittel stehen zwar bereit, doch gleichwohl müssen Unternehmer gut vorbereitet in die Kreditverhandlungen gehen", erklärt StB/WP Stephan Imkamp von der Quadrilog Beratergruppe in Düsseldorf.

Anlass genug also für Steuerberater, sich als „Trainingspartner" zu engagieren und die Mandanten bei ihren Bank- und Finanzierungsgesprächen zu unterstützen. „Wir beobachten hier eine stetig hohe Nachfrage", so Imkamp.

Vielfach läuft eine solche Beratung darauf hinaus, die Zahlen für den Unternehmer aufzubereiten. Der Steuerberater muss dann unter anderem den Jahresabschluss sowie die betriebswirtschaftlichen Auswertungen zeitnah erstellen. Darüber hinaus stehen viele Kanzleichefs ihren Mandanten dabei zur Seite, einen ausführlichen Businessplan inklusive einer Investitionsrechnung aufzustellen.

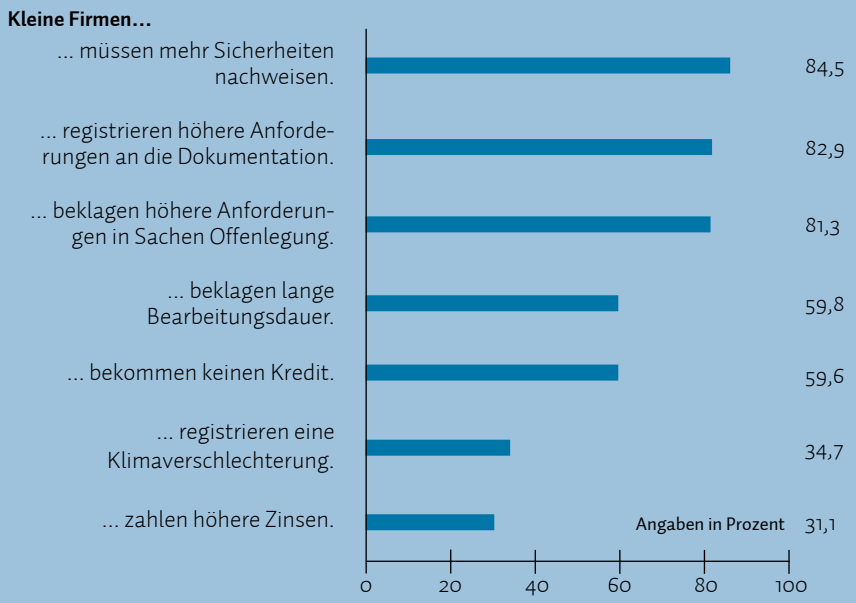
> „Die Finanzierung kapitalintensiver Vorhaben im Mittelstand läuft häufig darauf hinaus, dass mehrere Geldgeber beteiligt sind."
>
> ***StB Dr. Bernhard Arlt, München***

„Wir prüfen die Angaben häufig im Vorfeld des ersten Bankkontakts", erklärt StB Dr. Bernhard Arlt, der eine eigene Kanzlei in München führt. Arlt checkt dann zum Beispiel detailliert die Planzahlen im Businessplan, erörtert mit dem Unternehmer kritische Punkte sowie verschiedene Fallkonstellationen: „Die Mandanten verlieren bei ihren Vorbereitungen häufig den Blick für das Wesentliche. Nach dem Vier-Augen-Prinzip zeigen wir die Schwachstellen in den Konzepten auf und gehen spezielle Fragestellungen auch aus Sicht der Bank durch."

Zumeist wenden sich die Firmenchefs von

Der Steuerberater kann seinen Mandanten auf das Kreditgespräch mit den Banken vorbereiten und auch dorthin begleiten.

Banken benachteiligen kleinere Firmen



Grundlage: 4.282 ausgefüllte Fragebögen, Anteil der Befragten mit bis zu einer Million Euro Umsatz, Mehrfachnennungen möglich. Quelle: KfW-Unternehmerbefragung.

sich aus und bereits zu Beginn der Planungsphase an ihren Steuerexperten. Das trifft in erster Linie für Inhaber kleiner und mittlerer Betriebe zu, die ohne eigene Controllingabteilung und ohne betriebswirtschaftlichen Leiter agieren.

Großbetriebe sind hier besser aufgestellt – sie brauchen selten eine Bankberatung. Hintergrund: Mittelständischen Unternehmern fehlen häufig die notwendigen kaufmännischen Ressourcen, um im Alleingang harte Kreditverhandlungen zu führen.

Imkamp bespricht deshalb regelmäßig mit den Firmenchefs die betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Bei den Jahresgesprächen kommen ergänzend ratingrelevante Kennzahlen auf den Tisch. Arlt: „Wir klären mit den Mandanten zum Beispiel ab, welche Maßnahmen sie ergreifen können, um ihr Rating zu verbessern."

Finanzierungsberatung als besonderer Service für Mandanten

Steuerberater greifen also unterstützend ein, denn die Finanzierungsberatung sehen sie in erster Linie als besonderen Service für die Mandanten. Ihre Leistungen rechnen die meisten Praxisinhaber bei aufwendigen Projekten nach den üblichen Stundensätzen ab. Erfahrungsgemäß lassen sich hier auch durchaus Gewinne erzielen. Die Finanzierungsberatung dient allerdings in erster Linie als Instrument, die Mandanten an die Kanzlei zu binden – weniger zur Ertragssteigerung und noch weniger als Mittel der Akquise.

Arlt weiß auch aus Erfahrung, dass viele erfolgreiche Unternehmer ihn nur aus zeitlichen Gründen engagieren. „Hier geht es oftmals allein um die technische Abwicklung eines Kredits oder einer Geldanlage", erklärt der Kanzleichef. Zahlreiche Unternehmer arbeiten mit einer Bank ihres Vertrauens zusammen und beauftragen dann Arlt damit, für sie zum Beispiel Verträge zu prüfen. „In diesen Fällen geht es dann nicht mehr um die besten Konditionen und Bankvergleiche, sondern nur noch um rechtliche Details", so Arlt. Viele Firmenchefs nehmen alternativ mit ihrem Steuerberater Kontakt auf, wenn es Probleme mit dem Kreditinstitut gibt.

Grundsätzlich vertrauen die meisten Unternehmer jedoch ihrem Firmenkundenbetreuer. Erst zu dem Zeitpunkt, wenn sie keine neuen Kredite mehr bekommen oder bestehende sogar gekündigt werden, trübt sich das Bild. In solchen Fällen kann es für den Steuerberater darum gehen, den Mandanten die Angst zu nehmen, sich einen neuen Finan-

zierungspartner zu suchen. Häufig begleiten Kanzleiinhaber die Unternehmer dann auch zu den Bankgesprächen.
Prinzipiell kommt das bei den Kreditinstituten gut an. Die Firmenkundenbetreuer erkennen, dass sich die Mandanten auf den Kontakt mit der Bank vorbereitet haben und Wert auf die Meinung eines unabhängigen Dritten legen. Wichtig ist allerdings, dass der Firmenchef die Zügel beim Gespräch in der Hand hält und sein Zahlenwerk selbst erläutert.

Steuerberater übernimmt Rolle des Mediators

Grundsätzlich darf sich der Steuerberater aber nicht in den Vordergrund spielen. Seine Funktion ist die eines Mediators, falls die Verhandlungen ins Stocken kommen. Denn schließlich zählt das betriebswirtschaftliche Know-how des Unternehmers bei jeder Kreditvergabe. Insofern kann es Aufgabe des Steuerberaters sein, den Mandanten vorher entsprechend vorzubereiten. Im Idealfall erhalten die Unternehmer ergänzend einen ausführlichen Controllingreport zur aktuellen Lage der Firma in die Hand.
Dabei kann sie beispielsweise die Datev unterstützen. Die Nürnberger Genossenschaft bereitet die BWA-Kennzahlen grafisch und mit Symbolen versehen so auf, dass die Entwicklung eines Unternehmens ersichtlich wird. Der Datev-Controllingreport wurde speziell für die Bedürfnisse der mittelständischen Firmen entwickelt.
Ebenso können Steuerberater für ihre Mandanten eine Liquiditätsvorschau für die nächsten drei Monate aufstellen. „Mit den taggenauen Informationen sind drohende Liquiditätsengpässe zu erkennen und es können frühzeitig Maßnahmen, gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit der Bank, eingeleitet werden“, erklärt Matthias Sommermann, Leiter im Produktmanagement der Datev eG.
Der Unternehmer kann bei seinem Steuerberater zudem Unterstützung für die bankgerechte Aufbereitung seiner Daten anfordern. Mit der Datev-Auswertung „Ratingreport Banken“ lassen sich Kennzahlen entsprechend der Sichtweise des jeweiligen Kreditinstituts aufbereiten und verdichten. „Der Firmenchef bekommt eine genauere Vorstellung, wie sein Betrieb von seiner Bank eingeschätzt wird, und kann gegebenenfalls erläuternde Informationen vorbereiten“, erklärt Sommermann.
Damit wird klar: Die Finanzierungsberatung erfordert vom Steuerexperten tiefgehende betriebswirtschaftliche Kenntnisse.
Clevere Kanzleiinhaber nehmen dazu zum Beispiel an den Seminaren der Steuerberaterkammer, ihres Steuerberaterverbands oder der Banken teil (siehe Infokasten links unten: „Richtig vorbereiten“). Sie stehen auch permanent in persönlichem Kontakt mit den führenden Kreditinstituten oder auch den Industrie- und Handelskammern in der Region. Der Kontakt wird aber auch von der Seite der Banken gesucht: Neben den Sparkassen, den Genossenschaftsbanken, Commerzbank oder Deutsche Bank haben auch zunehmend die Privatbanken wohlhabende Unternehmer im Blick.

Überblick über Förderprogramme verschaffen

Eine gute Vorbereitung schließt überdies mit ein, sich einen Überblick der aktuellen Förderprogramme zu verschaffen. Denn erfahrungsgemäß weisen nicht alle Firmenkundenbetreuer die Unternehmer von sich aus auf solche Angebote hin. „Die Finanzierung kapitalintensiver Vorhaben im Mittelstand läuft häufig darauf hinaus, dass mehrere Geldgeber beteiligt sind“, weiß Arlt.
Zum einen wird das eine Hausbank des Firmenchefs sein. Zum anderen aber kommen oft, neben der KfW, noch die Bürgschaftsbanken sowie die mittelständischen Beteiligungsbanken ins Spiel.
Ziel ist es, die Risiken der Finanzierung zu streuen. Das zeigt, mit wie viel Aufwand eine Kreditzusage verbunden ist – und welche weitreichenden Kenntnisse der Berater mitbringen sollte.

» Richtig vorbereiten

Steuerberater verstehen sich häufig als Vermittler zwischen dem Mandant und der Bank. Mit folgenden Tipps kann sich die Finanzierungsberatung für Kanzleichefs rechnen.

1 **Kenntnisse:** Steuerberaterverbände wie auch die Kammern bieten häufig Weiterbildungen für Kanzleichefs an, die ihr Wissen im Bereich der Finanzierung vertiefen wollen. Betriebswirtschaftliches Know-how sowie detaillierte Kenntnisse der Entscheidungswege und Organisationsstrukturen der Banken sind dabei unabdingbar. Tipp für Einzelkämpfer, die im Tagesgeschäft zusätzlich mit den klassischen Aufgaben wie Finanz- und Lohnbuchhaltung oder Jahresabschlüssen beschäftigt sind: Es kann sich anbieten, in der Startphase mit freien Mitarbeitern zusammenzuarbeiten, die bereits Erfahrungen in diesem Segment haben.

2 **Mandantenbindung:** Die Finanzierungsberatung dient nicht der Neukundenakquise, wohl aber der Mandantenbindung. Unternehmer stehen regelmäßig vor neuen Herausforderungen zur Sicherung ihrer Liquidität. Insofern wird es nicht bei einer einmaligen Beratung bleiben. Zum Beispiel geht es in Jahresgesprächen regelmäßig darum, wie sich das Rating der Firma verbessern lässt – der Einstieg in eine nachhaltige Beratung.

3 **Projekt:** Die Finanzierungsberatung erfolgt punktuell, bezogen auf ein Projekt. Nach Abschluss kann sich ein weiteres Mandat anschließen – etwa für eine Anschlussfinanzierung oder für die Optimierung des Liquiditäts- und Finanzstatus.

4 **Honorar:** In der Regel rechnen Steuerberater ihre Leistungen nach den üblichen Stundensätzen oder pauschal ab. Das gilt für den Check eines Businessplans genauso wie für die Begleitung zum Bankgespräch.

Eva-Maria Neuthinger
ist Diplom-Kauffrau und arbeitet als freie Wirtschaftsjournalistin für Magazine und Zeitungen. Sie hat sich auf die Themenfelder Unternehmensführung und Steuern spezialisiert.
E-Mail: eva.neuthinger@t-online.de

Lage der Unternehmen

Die Banken agieren bei der Kreditvergabe nach wie vor rigide. Dennoch zeigen sich Firmenchefs in punkto Fremdfinanzierung ganz entspannt. Zum Stand der Dinge.

Derzeit sind die Firmenchefs in punkto Kreditaufnahme nach wie vor zurückhaltend: „Auch wenn das Kreditangebot noch so ausgezeichnet ist und die Zinsen auf niedrigem Niveau verharren: Die Unternehmen fragen nur wenig Kredite nach", kommentiert Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW, den Kreditmarktausblick der Förderbank. Der Grund: Zwar sind die Betriebe wieder bereit zu investieren, doch stemmen sie ihre Ausgaben oft aus eigenen Mitteln. „Der Unternehmenssektor als Ganzes ist in den letzten Jahren zum Nettosparer geworden, die Bankeinlagen der deutschen Unternehmen belaufen sich auf rund 500 Milliarden Euro. Für kleinere Investitionsvorhaben kann auf eigene Mittel zurückgegriffen werden", so Zeuner. Das Bild könnte sich in den nächsten Monaten allerdings noch ändern. Die Experten gehen davon aus, dass die Investitionen in der zweiten Jahreshälfte weiter wachsen. Entsprechend dürfte die Kreditnachfrage steigen. Nach der letzten Unternehmerbefragung der KfW melden Firmen mit weniger als einer Million Euro Umsatz fast viermal so oft Schwierigkeiten beim Kreditzugang wie Großbetriebe. Bei ihnen werden Kreditanträge mehr als sechs Mal so häufig abgelehnt als bei Firmen, mit über 50 Millionen Euro Umsatz. Entsprechend können diese Betriebe die Zielgruppe der Steuerberater sein, die im Segment der Finanzierungsberatung aktiv sein wollen. Die Banken stellen an diese Betriebe erhöhte Anforderungen bei der Dokumentation der Vorhaben. Davon sind 79,3 Prozent der kleinen Firmen betroffen. Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu bekommen, geben fast 60 Prozent dieser Befragten an. Als betriebswirtschaftliche Berater können Kanzleichefs hier also durchaus gefragt sein.

Rechnen Sie
mit dem
Einfachsten.

Reduzieren Sie Komplexität.
Mit dem integrierten Komplettsystem für die kleine Steuerkanzlei.
Jetzt kostenlos testen auf **agenda-software.de**

Agenda:

SOFTWARE | IT-LÖSUNGEN UND RECHENZENTRUM | SERVICE | WISSEN

Mobbing

Chefsache

Überall, wo Menschen zusammenarbeiten, gibt es Reibereien. Das ist auch gut so, denn Konflikte können fruchtbar sein und bieten eine Chance zur positiven Veränderung. Wenn aber der Clinch in der Kanzlei überhand nimmt und Ausgrenzungen, Pöbeleien und Sticheleien unter Mitarbeitern zum System werden, muss der Kanzleichef durchgreifen.

Schätzungen zufolge werden allein in der Bundesrepublik jedes Jahr etwa eine Million Menschen bei der Arbeit systematisch und über einen längeren Zeitraum seelisch zermürbt. Der mobbingbedingte Produktionsausfall soll sich dabei auf rund 12,5 Milliarden Euro pro Jahr belaufen.

„Steuerkanzleien bilden da keine Ausnahme", weiß Personalexperte Uwe Saller aus dem bayerischen Forchheim, der als Kanzleiberater auf Mitarbeiterthemen spezialisiert ist und bei Konflikten in Steuerkanzleien vermittelt: „Bei meinem letzten Fall ging es um eine langjährige Steuerfachangestellte mit einem überhöhten Leistungsanspruch an sich selbst, den sie auch auf andere Mitarbeiter der Kanzlei übertragen hatte. Sie hat gemobbt und intrigiert, stellte sich aber beim Klärungsgespräch selbst als Mobbingopfer dar."

„Viele wissen gar nicht, dass sie zum Mobber werden"

Buchautor Gerd Merz aus dem rheinland-pfälzischen Stein-Bockenheim, der als Kanzleiberater ebenfalls schon mit Mobbingfällen zu tun hatte, bemerkt: „Viele Chefs und Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wissen gar nicht einmal, dass sie selbst zum Mobber werden. Oft liefern ahnungslose Kanzleileiter, einer oder mehrere Partner, Waffe und Munition. Oft genug tolerieren Kolleginnen und Kollegen durch Wegsehen und feiges Schweigen, dass ihre Kanzlei zum psychologischen Kampffeld für Hobby-Mafiosi und Freizeitterroristen umfunktioniert wird."

Doch nicht jeder Konflikt in der Kanzlei eskaliert bis zum Mobbing: Von Mobbing spricht man nur, wenn die Angriffe auf bestimmte Kollegen systematisch und über einen längeren Zeitraum erfolgen. Das kann viele Gesichter haben: Hilde Kaufmann (Name

Mobbing hat Gründe

1. Stress durch Überbelastung
2. schlechte Organisation
3. Zeit- und Termindruck
4. Unterforderung, Monotonie und Langeweile
5. Leistungsdruck
6. Konkurrenzdruck, Ellenbogenmentalität
7. Mangelhafter Führungsstil
8. Wenig Transparenz

Mobbing schadet nicht nur dem Betroffenen, es führt auch zu finanziellen Einbußen für die Kanzlei durch Fehlzeiten und verringerte Leistungsfähigkeit der Opfer.

geändert) arbeitet seit sieben Jahren in der Bürogemeinschaft von Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern in Köln. Die Sekretärin, die nach der Arbeit ihre kranke Mutter und ihren kleinen Sohn allein versorgt, soll plötzlich Spätdienste bis 18.30 Uhr schieben statt wie sonst bis 16.30 Uhr zu arbeiten. Doch es geht nicht nur um die neuen Arbeitszeiten. Sie ahnt schon lange, dass man sie loswerden will, denn sie wird regelmäßig massiv unter Druck gesetzt, schikaniert und gedemütigt. Sie weiß bloß nicht, warum.

Kaufmann kann sich nicht mehr auf ihre Arbeit konzentrieren, ihre Nerven liegen blank. Sie macht Fehler, wird kritisiert. Sie wird unsicher und zieht sich mehr und mehr zurück. Schließlich unterschreibt sie einen Aufhebungsvertrag. Ein typischer Mobbingverlauf.

Jeder kann zum Mobbingopfer in der Kanzlei werden. Meistens treffe es erfahrungsgemäß jedoch die eher ruhigen Mitarbeiter, die immer gut funktioniert haben, bis sie durch einen Schicksalsschlag wie etwa Scheidung oder Trennung aus der Bahn geworfen wurden, erzählt Uwe Saller. Vielfach werden seiner Erfahrung nach auch besonders die Alten im Team oder die neuen Auszubildenden zur Zielscheibe von Mobbing. „Das ist oft ein Generationenproblem. Die Generation Y – Menschen die zwischen 1977 und 1998 geboren sind – tickt anders, die Azubis kommunizieren anders und werden falsch verstanden und als unverschämt und frech empfunden. Wenn man zum Beispiel zwei Minuten vor Feierabend dem Azubi sagt, er solle noch Unterlagen kopieren, wird er es wahrscheinlich verweigern. Wenn man ihm aber erklärt, dass der Mandant gleich morgen früh diese Unterlagen dringend benötigt, dann wird der Azubi ohne zu mucken alles erledigen“, weiß Saller. Früher hätten Mitarbeiter die Anweisungen von oben nicht hinterfragt – die Generation Y tut das aber. Man müsse sich nur darauf einstellen.

Zahlreiche Studien gehen der Frage nach, wo die Ursachen von Mobbing liegen, und ob es dafür prädestinierte Opfer und Täter gibt. Zu den gefährdeten Personengruppen gehören demnach Frauen und Beschäftigte bis zu einem Alter von 25 Jahren, insbesondere Auszubildende. Es trifft aber auch die besonders Erfolgreichen, die Auffälligen, die Aufsteiger, die Abweichler von der Regel. Als Prototyp eines Mobbers wird häufig ein männlicher Vorgesetzter im mittleren Alter genannt, der schon längere Zeit für das Unternehmen arbeitet. Andere Studien wiederum identifizieren Frauen als Übeltäter.

Kanzleichef hat Fürsorgepflicht gegenüber seinen Angestellten

Doch unabhängig davon, wer Opfer oder Täter in der Steuerkanzlei ist, „der Retter sollte auf jeden Fall der Kanzleichef sein, denn er hat per Gesetz die Fürsorgepflicht seinen Angestellten gegenüber“, sagt Uwe Saller: „Jedoch nehmen sich die wenigsten Kanzleileiter die Zeit dafür, sich den zwischenmenschlichen Problemen zu widmen, weil sie sich aufs Fachliche konzentrieren. Sie verdrängen Konflikte zwischen den Mitarbeitern und bemerken sie oft viel zu spät.“

Gerd Merz sieht das ähnlich: „Die Mehrzahl der Führungskräfte in diesem Beruf hat immer noch ein gestörtes Verhältnis zur grundsätzlichen Einschätzung über die Wichtigkeit der emotionalen Kompetenz. Stattdessen dominieren – losgelöst vom tatsächlichen Dienstleistungsgedanken – weiterhin fachliche Aus- und Weiterbildung. Das korrekte und schnellstmögliche Abarbeiten des Tagesgeschäfts scheint bei den meisten keinen Raum für die konsequente und grundlegende Schaffung und Umsetzung einer lebenswerten Kanzleiphilosophie zu geben.“

Dabei schadet Mobbing nicht nur der psychischen und physischen Gesundheit der betroffenen Mitarbeiter, sondern verursacht auch für die Kanzlei langfristig hohe Kosten, die durch Fehlzeiten, Fluktuation und die verringerte Leistungsfähigkeit des Gemobbten entstehen. Das somit beeinträchtigte Betriebsklima hat Auswirkungen auf die Produktivität des ganzen Teams. Hohe Fluktuation und häufige Krankmeldungen senden auch nach außen negative Signale und beeinträchtigen die Reputation der Kanzlei. „Soweit muss es nicht kommen“, sagt Saller: „Wenn der Kanzleichef sich rechtzeitig einschaltet und die Sache ernst nimmt, kann er vieles retten.“

Hierbei gilt es, aufmerksam auf Anzeichen von Mobbing zu achten:

- Zählen private Kontakte zwischen Mitarbeitern eher zur Ausnahme und werden Kollegen ausgegrenzt?
- Spaltet sich das Kanzleiteam häufig in feste Koalitionen, wobei sich die Grüppchen untereinander kaum austauschen?
- Gehören Gerüchte und Tuscheleien statt offener Gespräche zur Tagesordnung?
- Gibt es in der Kanzlei keinen, an den sich jeder vertrauensvoll wenden könnte?
- Sorgen bestimmte Kollegen dafür, dass der Chef es auch sofort und mit unverblümter Kritik erfährt, wenn jemand im Team einen Fehler macht beziehungsweise sind Intrigen und Neid typisch – und werden von der Führung gebilligt?

„Warten Sie nicht ab, bis sich die Zeichen verdichten, sondern ermitteln Sie den Gerüchteverbreiter. Sprechen Sie ihn sachlich und ruhig an – zuerst im Einzelgespräch, in Extremsituationen oder im Wiederholungsfall auch in Gegenwart anderer – und signalisieren Sie, dass Sie ein derartiges Verhalten nicht tolerieren. Falls Uneinsichtigkeit zu erkennen ist, sollten Sie Konsequenzen androhen und wahr machen“, rät Merz.

Auch Saller weiß, dass in Extremfällen die Entlassung des Drahtziehers die beste und einzige Lösung ist – auch wenn sie meist

Irene Winter
ist ausgebildete Personalreferentin und hat sich als freie Journalistin auf den Schwerpunkt Personal konzentriert.
E-Mail: irene-winter@freenet.de

Interview

„Intuition ist nicht genug“

Peter Bort, Experte für Führung und Zusammenarbeit bei Datev in Nürnberg, erklärt, wie man in Steuerkanzleien Eskalationen vorbeugt und Konflikte erfolgreich auflöst.

SteuerConsultant: Gibt es aus Ihrer Sicht in Steuerkanzleien viele Konflikte oder gar Mobbing?
Peter Bort: Konflikte kommen regelmäßig in Steuerkanzleien vor. Aber das ist ein Ausdruck des lebendigen Miteinanders und ist nicht kritisch oder negativ. Es kommt nur darauf an, diese Konflikte in die richtige Richtung zu lenken, bevor es zu Schlimmerem kommt. Manche Menschen sind sehr emotional. Sie fühlen sich teilweise schnell zurückgesetzt, aber das ist noch kein Mobbing.

SteuerConsultant: Um was geht es meistens, wenn Chefs und Mitarbeiter in Steuerbüros aneinandergeraten?
Bort: Ich würde das mit dem Eisberg-Modell beschreiben: Sie sehen das Eis, das aus dem Wasser ragt, aber der Großteil des Eisbergs befindet sich unter der Oberfläche. So ist das auch bei den Problemen zwischen Chef und Mitarbeiter. Die Konflikte, die man beobachten kann, sind sachlicher Natur. Es geht zum Beispiel um die Arbeitsorganisation oder die Zuteilung von Aufgaben: Die Steuerfachangestellte ist unzufrieden, weil ihre Kollegen immer die besseren Mandate bekommen. Unter der Oberfläche geht es aber fast immer darum, dass der Mitarbeiter sich nicht vom Chef gesehen fühlt, dass er nicht genug wertgeschätzt wird. Das ist der eigentliche Grund, der sich in den vermeintlich objektiven Diskussionen entlädt.
Chefs wiederum haben Probleme mit ihren Mitarbeitern, wenn ihre Ergebnisse nicht zufriedenstellend sind. Sie fühlen sich oft hilflos, die Mitarbeiter so beeinflussen zu können, dass sie die volle Leistung bringen. Das Problem spitzt sich zu, wenn Mitarbeiter den Kontakt verweigern und sich verschließen, also nur oberflächlich beziehungsweise punktuell mit dem Chef kommunizieren.

SteuerConsultant: Wie kann man solche Konflikte in der Kanzlei ohne externe Hilfe lösen?
Bort: Voraussetzung ist, dass der Kanzleichef in der Lage ist, solche Prozesse zu reflektieren und an sich selbst Kritik zu üben. Er darf sich nicht als Opfer sehen, weil der Mitarbeiter nicht so möchte wie er will, sondern er muss die Einstellung entwickeln: Wenn ich mich verändere, verändert sich das ganze System. Diese Voraussetzung kann kein Berater ersetzen.

SteuerConsultant: Also ist das immer ein Führungsproblem, wenn in Kanzleien Konflikte auftreten?
Bort: Nein. Es gibt auch Mitarbeiter, die eine psychische Disposition haben, die den gemeinsamen Arbeitsalltag und die Erfüllung der gesetzten Ziele erschweren. Es gibt Menschen, die sich grundsätzlich kaum gesehen fühlen, egal, wie viel Aufmerksamkeit man ihnen schenkt. Die Probleme kommen also sowohl von den Chefs als auch von den Mitarbeitern, aber die Chefs stehen in der Pflicht, diese Probleme anzugehen und zu lösen. Das ist ihre Rolle.

SteuerConsultant: Was wäre das richtige Vorgehen des Kanzleichefs bei Konflikten?
Bort: Es geht darum, Konflikte auszusprechen, sie offenzulegen und dann zu bearbeiten. Welche Interessen sind vertreten? Wo kann man sie berücksichtigen und wo nicht? Mitarbeiter sind bereit, Situationen zu akzeptieren, die nicht unbedingt ihren Interessen entsprechen, wenn sie das Gefühl haben, dass der Chef sie angehört und ihren Wunsch ernsthaft geprüft hat – wenn es eine Begründung dafür gibt, dass etwas nicht möglich ist. Das hat wieder etwas mit dem „gesehen werden“ zu tun.

SteuerConsultant: Wie kann man den Mitarbeitern vermitteln, dass sie ausreichend gesehen werden?
Bort: Führung ist gelebte Beziehungsarbeit. Und die Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeiter ist durch ein Machtgefälle geprägt, durch eine bestimmte Sachlichkeit, durch Ziele, die erreicht werden sollen, aber auch durch Grenzen. Diese Beziehung lebt der Chef idealerweise durch eine aktive Kommunikation: Dazu gehören spontane Feedbackgespräche, regelmäßige Rückmeldungen, Jahresgespräche. Bei diesen Gesprächen ist es sehr wichtig, dass der Chef immer klare Beziehungsaussagen adressiert.

SteuerConsultant: Was bedeutet das konkret?
Bort: Chefs sprechen mit ihren Mitarbeitern meistens, um Appelle zu geben und Aufgaben zu verteilen. Aber die Mitarbeiter hören nicht auf dem Appell-Ohr,

sondern meistens auf dem Beziehungs-Ohr. Sie fragen sich immer, was heißt das für mich in der Beziehung, was der Chef gerade gesagt hat? Meint er, dass ich wertvoll bin? Oder meint er, dass ich schon auf dem Abstellgleis stehe? Im Raum sitzen beispielsweise drei Mitarbeiter, und der Kanzleileiter sagt zu dem ersten: „Herr Meier, wir haben einen sehr lukrativen neuen Mandanten gewonnen. Übernehmen Sie ihn bitte, dann weiß ich, dass er in guten Händen ist." Der Chef hat allein auf der Appell-Ebene gesprochen, er will, dass der neue Mandant gut betreut wird. Bei Meier kommt aber an: „Ich bin der Beste von uns dreien." Und bei den anderen kommt an: „Der Chef findet Meier am besten, was heißt es denn für mich?"
Bei den Mitarbeitern bleibt immer ein Durst nach Beziehungsaussagen. Und dieser Durst ist meist der Ursprung von Konflikten. Dieses unbefriedigte Bedürfnis macht die Menschen sehr sensibel und teilweise sehr schwierig. Wenn dann auch noch in der Kanzlei ungünstige Bedingungen herrschen, ist der Nährboden für Konflikte und gar für Mobbing unter den Kollegen fruchtbar.

SteuerConsultant: Wie sollte der Kanzleichef vorgehen, wenn er feststellt, dass starke Konflikte bis hin zu Mobbing in seiner Kanzlei das Betriebsklima beeinträchtigen?
Bort: Zunächst einmal sollte er Einzelgespräche mit den Beteiligten suchen. Die Art der Gesprächsführung ist dabei sehr wichtig. Es ist entscheidend, das Gespräch mit der Selbstwahrnehmung zu beginnen: „Ich habe den Eindruck, dass sie mit dem Kollegen XY so umgehen." Dann sollte er seine Betroffenheit zeigen: „Das macht mir Sorgen. Dieser Kollege ist mir wichtig und ich möchte, dass er bei uns unbeschädigt bleibt." Anschließend sollte man den Wunsch äußern, sich auszutauschen: „Jetzt interessiert es mich, wie Sie die Situation sehen." Nun sollte man den Mitarbeiter möglichst viel erzählen lassen. Dieses erste Gespräch sollte ein Impuls sein – und idealerweise macht es etwas mit dem Gesprächspartner.
Später sollten noch mehrere Gespräche folgen. Wenn jedoch abzusehen ist, dass ein Mitarbeiter auch in Zukunft sein Verhalten nicht ändert, dann muss der Chef sich ernsthaft die Frage stellen, ob er mit ihm weiter arbeiten kann oder möchte. Ich muss ihm aber auch die Chance zugestehen, sein Verhalten zu verändern. Das muss ein transparenter Prozess sein. Das, was da passiert, muss aufgedeckt werden. Denn dann kann Mobbing nicht mehr gelebt werden. Mobbing ist möglich, wenn Schweigen herrscht, wenn Täter im Verborgenen agieren. Wenn man die Sache transparent macht, kommt Bewegung hinein.

SteuerConsultant: Kann man vorbeugend etwas tun, damit Mobbing in der Kanzlei gar nicht erst entsteht?
Bort: Es gibt Voraussetzungen, die das Mobbing unwahrscheinlich werden lassen. Das ist eine transparente Führungskraft, bei der die Mitarbeiter wissen, woran sie sind, die regelmäßig mit ihnen Gespräche führt. Das ist eine Führungskraft, die berechenbar ist, die Leistung einfordert, aber gleichzeitig Fehler toleriert. Diese Führungskraft lebt eine starke Beziehungsebene mit den Mitarbeitern, sie gibt regelmäßig Orientierung, wie sie den Mitarbeiter in seiner Leistung, als Mensch und Person in der Kanzlei sieht.

mit hohen Abfindungen verbunden ist, denn Mobbing ist schwierig dem Täter nachzuweisen und rechtfertigt daher selten eine fristlose Kündigung. „Die Belegschaft empfindet die Kündigung oft als eine große Befreiung, und deshalb lohnt sich der finanzielle Aufwand", merkt Saller an.
Wird ein Mitarbeiter ausgrenzt, sodass ihm das Team die Unterstützung verweigert und die Zusammenarbeit abblockt, sollte der Kanzleichef ebenfalls die Aussprache mit den Beteiligten suchen. „Geben Sie dem betroffenen Mitarbeiter Rückendeckung, etwa durch dezentes Lob, Verantwortungs- und Kompetenzerweiterung, und stärken Sie sein Selbstbewusstsein durch fordernde Aufgaben", empfiehlt Merz.

Auch Chefs treiben Mitarbeiter in Mobbingfalle

Doch häufig sind es auch die Chefs selbst, die teilweise unbewusst den Mitarbeiter in die Mobbingfalle treiben: Sie überhäufen das Opfer mit Endlosaufgaben ohne Erfolgsaussicht, sie unter- oder überfordern Mitarbeiter, sie üben Druck aus und kontrollieren jede Kleinigkeit, sie beschneiden Kompetenzen, isolieren Mitarbeiter und treffen die wunden Punkte wie seine Schwächen und seine psychische Verfassung in regelmäßigen verbalen Attacken. „Mobbing ist vor allem ein Führungsproblem", sagt Gerd Merz: „Suchen Sie professionell und kompetent nach den tatsächlichen Mängeln des Mitarbeiters, stellen Sie Ursachen für Probleme und Ihre Animositäten fest. Analysieren und definieren Sie diese selbstkritisch und stellen Sie die Weichen in Richtung Zukunft."
Uwe Saller empfiehlt den Kanzleien, eine Schulung zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz als Aufhänger für die Mobbing-Thematik zu organisieren und somit alle für das Thema zu sensibilisieren beziehungsweise das Signal zu setzen: „Bei uns darf keiner diskriminiert werden. Ich als Kanzleichef dulde das hier nicht." Außerdem empfiehlt er, Führungskräfte regelmäßig in Kommunikations- und Führungstechniken zu schulen: „Besonderes Augenmerk sollte dabei auf das Training der Mitarbeitergespräche gelegt werden." Wo viel und richtig kommuniziert wird, sei die Gefahr schließlich kleiner, dass es zu Mobbing kommt: „Ein wöchentliches Kanzleifrühstück ist eine sehr gute Maßnahme, um den informellen Austausch untereinander zu fördern. Man spricht über die Belange der Kanzlei, aber auch viel über private Dinge. Das ist gut für das Betriebsklima und schlecht fürs Mobbing."

Kanzleiwertoptimierung

Endspurt mit Kalkül

Wer in seiner Kanzlei seine Alterssicherung sieht, will beim Verkauf seiner Praxis den maximalen Preis erzielen. Spätestens dann rückt der Kanzleiwert ins Zentrum des Interesses. Dieser Beitrag ist der sechste und letzte in einer Reihe rund um das Thema Kanzleinachfolge und Kanzleikauf. Er entstand in Kooperation mit der Glawe GmbH Köln.

Mal ist es der Berater für Kanzleisoftware, mal sind es Vorträge bei Verband oder Kammer oder es ist einfach ein Gespräch unter Kollegen: Es gibt viele Anstöße, um den Wert der eigenen Praxis kritisch zu hinterfragen – und diesen mit einem Paket an Maßnahmen gezielt nach oben zu treiben.

Wer sich dabei ein böses Erwachen ersparen will, kümmert sich am besten frühzeitig und kontinuierlich um den Wert seiner Kanzlei. „Ein verantwortungsvoller Kanzleiinhaber sollte den Status quo seiner Praxis regelmäßig erheben und via Benchmark und Branchendaten mit anderen vergleichen“, rät Angela Hamatschek, Inhaberin der Kanzleiberatung Kanzlei4you im baden-württembergischen Sinsheim.

Neben dem klassischen Verkauf lenken oft die Aufnahme eines Sozius, Ansätze zur Mitarbeiterbeteiligung oder die Einführung eines Partnershipmodells den Blick der Kanzleiführung auf den Wert einer Praxis. Auch Finanzierungsgespräche mit der Bank führen bisweilen dazu, dass der Wert der eigenen Firma plötzlich mit ganz anderen Augen gesehen wird.

Verbesserungsvorschläge als Anlass, Abläufe zu hinterfragen

Oft geben auch Mitarbeiter durch ihre Verbesserungsvorschläge den Anstoß, Abläufe in der Kanzlei zu hinterfragen. „Viele Kanzleiinhaber haben im Normalbetrieb ihres beruflichen Lebens keine Vergleiche mit anderen Steuerpraxen – sie gestalten ihren Mikrokosmos völlig losgelöst von der Außenwelt“, erklärt Michael Loch, Geschäftsführer des Kölner Kanzleivermittlers Glawe GmbH. Viele Steuerberater seien daher überzeugt, dass ihre Praxis auf jeden Fall mehr wert sei als jene der Kollegen. Steht dann der Verkauf der Praxis an, machen die Vorbereitungen eine Kanzlei plötzlich vergleichbar.

Doch die Einordnung des eigenen Lebenswerks in Hinblick auf die Kaufpreisvorstellungen ist oft mit einer beachtlichen Ernüchterung verbunden. „Wir erleben oft eine massive Diskrepanz zwischen dem Selbstbild des Altinhabers und der Objektivierung eines Kanzleiwerts“, erklärt Loch. Diese Lücke gelte es im Vorfeld von Verkaufsverhandlungen zu schließen: „Es geht darum, den Verkäufer auf einen realistischen Maßstab zu bringen, denn nur wenn die auftretende Abweichung überschaubar ist, kommt ein Deal überhaupt zustande.“ Als geeignete Mittel hierfür gelten gute Informationen und eine uneingeschränkte Transparenz gegenüber dem Käufer.

Im Vorfeld eines Verkaufs wird die „Braut geschmückt“: „Es geht darum, die guten Merkmale einer Kanzlei hervorzuheben, sie für einen potenziellen Käufer verständlich zu machen sowie richtige, zahlenbelegbare Argumente zusammenzutragen und damit im Verkaufsgeschehen Aufklärungsarbeit zu leisten“, sagt Glawe-Berater Rb/WP/StB Reiner Löbbers. Zentral sei dabei eine frühzeitige Vorbereitung und Aufnahme der Ist-Situation, um ohne Druck durch äußere Umstände Maßnahmen zur Wertsteigerung erfolgreich umzusetzen.

Am schnellsten realisierbar ist aus Beratersicht die Analyse der Kosten: Wer Mietkosten oder Kosten, die für den beschäftigten Ehegatten anfallen, reduziert, verbessert seine ausweisbare Rendite einfach und zeitnah. Statt des maximalen Verkaufspreises geht es aus Sicht der professionellen Kanzleivermittler bei einer Verkaufsvorbereitung darum, den optimalen Erlös zu erzielen. Unabhängig

Steuerberater, die sich ihren Ruhestand durch den Verkauf ihrer Praxis vergolden wollen, sollten sie frühzeitig auf Vordermann bringen.

von der Endsumme sollte ein Verkäufer mit einem Abschluss glücklich sein. Loch räumt in diesem Zusammenhang mit einem Gerücht auf: „Die Vorstellung, dass jede Kanzlei das eineinhalbfache ihres Umsatzes wert ist, hält sich zwar hartnäckig, wird dadurch aber nicht wahrer.“ Stattdessen gelte es vor der Festsetzung eines Kaufpreises, den individuellen Status bei Kosten und Mandanten zu ermitteln, hinzu kämen aber noch eine Menge weiterer Faktoren.

„Jeder Kollege muss sich zuallererst fragen, welche Art von Kanzlei er haben will“, erklärt StB Ralph Böttcher, Inhaber der Dan Revision Steuerberatungsgesellschaft mbH im schleswig-holsteinischen Kiel, die Frage nach einer Wertoptimierung. Nur wer ein klares Ziel vor Augen habe, könne den passenden Weg einschlagen. Der Kanzleiwert selbst ist nach Böttchers Überzeugung primär eine Frage der Einstellung. Wer als Steuerberater ganz vorne mitspielen will und Herr über eine wertvolle Praxis sein möchte, müsse sich früh entscheiden. „Es ist doch Wahnsinn, eine Kanzlei erst dann auf Vordermann zu bringen, wenn man sein Lebenswerk hinter sich lassen will und aus der Tätigkeit als Berufsträger aussteigt“, erklärt Böttcher.

Ist das Ziel klar, rät Böttcher vor allem zu Konsequenz und genauem Hinsehen: „Wir sprechen nicht von „gut“, sondern von „am besten“, nicht von „wichtig“, sondern von „von höchster Priorität“ – das klingt vielleicht banal, ist aber extrem fordernd und entsprechend anstrengend, aber es bringt uns immer weiter nach vorne.“ Der damit realisierbaren Wertsteigerung sind nach Böttchers Überzeugung keine Grenzen gesetzt, „…solche Begrenzungen gibt es nur im Kopf.“

Um steigende Umsätze zu generieren, gehe es laut StB Böttcher auch immer wieder darum, vier zentrale Fragen ehrlich zu beantworten, sämtliche Prozesse diesbezüglich zu durchleuchten und entsprechend Konsquenzen zu ziehen:

Welche Faktoren die in der Branche als selbstverständlich erachtet werden,

- sind aus unserer Sicht wirklich notwendig?
- müssen deutlich unter den Standard reduziert werden?
- müssen bis weit über den Standard der Branche gesteigert werden?
- Welche Faktoren, die bisher noch nie in der Branche geboten wurden, müssen kreiert werden?

Grundsätzlich sei bei der Frage nach dem optimalen Termin zur Steigerung des Kanzleiwerts die Perspektive des Betrachters entscheidend: „Für mich ist eine Kanzlei, die unverändert ist, wie ein Rohdiamant, den ich nach meinen Vorstellungen schleifen kann“, sagt StB Michael Roecker (Name der Redaktion bekannt) aus der Nähe von Osnabrück. Hat ein Altinhaber seine Kanzlei kürzlich bereits kräftig optimiert und verändert, verliert für ihn ein mögliches Kaufobjekt direkt an Reiz: „Eine nicht optimierte Kanzlei bietet mir zu einem günstigeren Preis das gewünschte Potenzial“, so Roecker. Tatsächlich bestimmen frühere Optimierungsmaßnahmen wesentlich die Wirksamkeit möglicher Maßnahmen sowie Spielräume, die sich noch nutzen lassen.

Ganz anders sehen das in der Regel Käufer, die ihre Kaufabsichten in ein enges Finanzierungskonzept einbinden. Hier herrsche oft die Meinung vor, dass eine Kanzlei nur dann interessant sei, wenn sie vom ersten Tag an eigenständig und wirtschaftlich laufe, erläutert Kanzleivermittler Loch. Allerdings muss ein Kanzleiinhaber üblicherweise zwischen einem und drei Jahren veranschlagen, um den Praxiswert langfristig zu optimieren. Dabei folgt der Prozess den Ideen, wie sie auch Qualitätsmanagementprojekten zugrunde liegen. Strategisches Marketing, Prozessoptimierung, Kostenbremse, gezielte Mandantenzuwächse oder der Verkauf von flankierenden Zusatzleistungen können den Wert einer Praxis und damit auch deren Rendite maßgeblich steigern.

Je nach Umfang einer Optimierung müssen zwischen 15.000 und 50.000 Euro auf ein bis zwei Jahre veranschlagt werden – Geld, das sich im Idealfall schnell wieder einspielen lässt. „Entscheidend für die Möglichkeiten ist immer der Ausgangspunkt“, betont StB Roecker. Wo viel Luft nach oben sei, müsse in der Regel auch einiges an Zeit, Geld und Energie in die Wertsteigerung einer Kanzlei investiert werden.

Ohne Kanzleimitarbeiter keine Veränderungen

Bei allen Veränderungen gehören die Kanzleimitarbeiter mit ins Boot. „Gerade bei Optimierungsprozessen ist der Widerstand der beteiligten Menschen besonders groß – in der Regel ist dieser getrieben von Angst und der Unsicherheit über die eigene Zukunft“, berichtet Kanzleiberaterin Hamatschek aus jahrelanger Erfahrung. Ohne das Kanzleiteam bleibt ein Optimierungsvorhaben schon in der Anfangsphase stecken: „Die Beteiligung, das Mittragen und die dafür notwendige Veränderungsbereitschaft der Belegschaft muss nach und nach wachsen – ohne sie geht es nicht.“

Deshalb sei es sinnvoll, ein Optimierungsprojekt mit reichlich Vorlauf anzustoßen. Wer erst kurz vor knapp auf den Wert seiner Praxis schielt, hat seine Chancen diesbezüglich leichtfertig verspielt. „Seit etwa fünf Jahren verändert sich der Markt – wer über einen Verkauf seine Rente finanzieren will, kommt schnell ins Schlucken und muss definitiv etwas tun, um den gewünschten Erlös zu erzielen“, beschreibt Hamatschek den Gegenwind, der verkaufswilligen Altinhabern seit einiger Zeit ins Gesicht bläst.

Wenn ein Verkäufer sich in den letzten Jahren seiner beruflichen Tätigkeit um seine Mandanten besonders kümmere, verbessere dies auch die Bindung zu ihnen – die bei der Bestimmung eines möglichen Kaufpreises und einer eventuellen Abschmelzungsregelung von zentraler Bedeutung ist.

Doch auch die Branchenkennerin sieht die Interessen eines möglichen Käufers: „Ein Neuinhaber kann eine Optimierung mit dem Wissen um seine persönlichen Ziele am besten steuern und er profitiert unmittelbar von jeder Veränderung.“ Zudem tue sich der neue Chef mit gravierenden Veränderungen leichter, weil es – bedingt durch den Verkauf – ohnehin schon einen Schnitt gebe. Zudem seien Veränderungen immer unangenehm.

Häufig unterschätzt wird die Bedeutung eines guten und systematischen Zielgruppendialogs für die Wertentwicklung einer Steuerkanzlei. Wer einen Übergabeprozess durch eine entsprechende professionelle Kommunikation begleitet, kann damit den Wert einer Praxis sichern. „Eine gute Kommunikation startet etwa ein halbes Jahr vor dem Verkauf, sie stellt Mitarbeitern und Mandanten den neuen Chef vor und informiert, wie der Übergang tatsächlich gestaltet wird“, erklärt Hamatschek.

Auch hier gilt eine Regel der Kommunikationsprofis: Wer schweigt, wird nicht gehört. Wer nichts sagt, vergibt die Chance, zu erklären. Wer nicht redet, über den wird geredet. Wer nicht agiert, muss reagieren. In diesem Zusammenhang leidet auch der Wert einer Steuerkanzlei – das liegt auf der Hand.

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

Interview

„Schritt gut überlegen“

Wer seine Kanzlei wertoptimiert, muss auch mit deutlichen Konsequenzen rechnen. Ein Gespräch mit Rb/WP/StB Reiner Löbbers, Berater bei der Ulrich Glawe Unternehmensvermittlung GmbH in Köln.

SteuerConsultant: Welche Überlegungen liegen dem Gedanken zugrunde, den Wert einer Kanzlei gezielt zu steigern?
Rb/WP/StB Reiner Löbbers: Letztlich soll eine Wertsteigerung vor allem zu einer begründeten angemessenen Kaufpreishöhe führen und sie soll sich zunächst in einer nüchternen angemessenen Rendite widerspiegeln. Diese Maßnahmen brauchen unter Umständen Zeit, denn es wird nicht die Aussicht auf Rendite verkauft, sondern die belegte, nachgewiesene und wirklich erzielte Rendite.

SteuerConsultant: Wie stark lässt sich der Wert realistischerweise steigern?
Rb/WP/StB Löbbers: Diese Frage ist schwer zu beantworten, denn das hängt von der Ausgangssituation für eine Optimierung und der zur Verfügung stehenden Zeit ab. Ziel solcher Aktivitäten muss meines Erachtens eine nachhaltige Rendite nach angemessenem Unternehmerlohn von rund 30 Prozent sein.

SteuerConsultant: Kann ein Kanzleiinhaber notwendige Schritte selbst initiieren?
Rb/WP/StB Löbbers: Die Initiative für eine Kanzleiwertsteigerung muss immer vom Inhaber selbst ausgehen. Nur, wenn er voll und ganz dahinter steht, kann das Vorhaben gelingen. Ob er die Maßnahmen dann mit seinem Team selbst umsetzt oder einen Berater hinzuzieht, ist Ermessensfrage.

SteuerConsultant: Wie wichtig ist bei einem Optimierungsprozess der Blick von außen?
Rb/WP/StB Löbbers: Bereichernd ist eine externe Sicht immer, besonders wenn ein Inhaber wenig Kontakt zu Kollegen hat, die ähnlich aufgestellt sind wie er selbst. Ob ein externer Berater notwendig ist, hängt vor allem von der realistischen Beurteilung der eigenen Unternehmensqualifikation ab. Hier gilt es, ehrlich zu sein, denn dazu gehört auch die Erkenntnis, dass die eigene Betrachtung immer von einer subjektiven Betriebsblindheit getrübt ist.

SteuerConsultant: Inwieweit geben Sie als Vermittler den Impuls für eine Kanzleiwertoptimierung?
Rb/WP/StB Löbbers: Solche Impulse kommen aus unterschiedlichsten Richtungen. Unser Kerngeschäft als Vermittler ist nicht die Optimierung von Kanzleien – dafür fehlt in der Regel die Zeit. Trotzdem muss im Zuge eines Transaktionsprozesses die Braut mit den gegebenen Mitteln geschmückt werden. Bei unseren Seminaren zu diesem Themenfeld weisen wir auf die rechtzeitige Vorbereitung und die unverzichtbare Einschätzung der Ist-Situation hin. Nur wer sich früh genug kümmert, kann ohne Druck die Maßnahmen zur erfolgreichen Wertsteigerung umsetzen.

SteuerConsultant: Falls doch ein Kanzleivermittler involviert ist – wie erfolgt die Vergütung für die Begleitung?
Rb/WP/StB Löbbers: Wie schon erläutert, betrachten wir das Schmücken der Braut nicht als eine originäre und substanzielle Maßnahme zur Wertsteigerung in dem Sinne, dass ich zum Beispiel ein gebrauchtes altes Auto mindestens vor dem Verkauf wasche. Unsere Beratung und unsere Hinweise zur Steigerung des Werts einer Kanzlei sind in der Regel mit der erfolgsabhängigen Courtage abgedeckt. Die längerfristige Begleitung solcher Vorhaben mit dem Ziel „Kanzleioptimierung“ ist ein vom eigentlichen Vermittlungsgeschäft unabhängiger Bereich, in dem wir als Dienstleister auch aktiv sind.

SteuerConsultant: Welche Investition ist für eine solche Optimierung notwendig?
Rb/WP/StB Löbbers: Dies ist so nicht zu beantworten, denn die Investition variiert mit dem Bedarf und hängt von der

Ausgangssituation ab sowie von dem vom Auftraggeber gewünschten Ziel. Ein Optimierungsprozess kann sich je nach Umfang eines Projekts über mehrere Jahre erstrecken und je nach gewünschter Einbindung des externen Beraters mit Tagessätzen zwischen 1.200 und 1.800 Euro, mit Monatspauschalen je nach gewünschtem zeitlichen Engagement oder auch nach Stundensätzen von 220 bis 250 Euro abgerechnet werden.

SteuerConsultant: Wie reagiert erfahrungsgemäß die Belegschaft auf die Optimierung einer Kanzlei für den Verkauf?
Rb/WP/StB Löbbers: Ohne Einbeziehen der Mitarbeiter und deren Akzeptanz von zu treffenden Maßnahmen ist eine Optimierung nachhaltig nicht möglich. Die Aufklärung eines Kanzleiteams über die Erleichterungen bei der Arbeit, über die Erweiterung von Ausbildungsmöglichkeiten bewirkt in der Regel auf informellen Wegen oft einen zusätzlichen Schub. Wir erleben oft, dass Optimierungsprozessen in Bereichen wie Auftragsbearbeitung zunächst Skepsis entgegengebracht wird. Diese schlägt bei entsprechender Aufklärung und Einbindung der Prozessbeteiligten meistens in Begeisterung um. Das geht sogar so weit, dass oft gute Vorschläge für Optimierungsmaßnahmen von Mitarbeitern kommen.

Kanzleihomepage

Virtuelle Kanzlei

Was früher der Telefonbucheintrag war, ist heute die eigene Kanzleiwebseite. Allerdings gibt es unterschiedliche Varianten – von einem sehr einfachen bis hin zu einem zeitgemäßen und professionellen Auftritt. Hier gilt: je professioneller, desto eher eignet sich die Homepage als Werbemittel.

RA/FAStR Jochim Schiller steht dem Internet kritisch gegenüber: „Zur Recherche in Rechtsfragen ist es kaum geeignet, weil alle dort zutage geförderten Informationen von zweifelhafter Zuverlässigkeit sind“, fasst der Berliner seine Vorbehalte zusammen. Trotzdem hat Schiller eine Internetseite, auf der er seine Kanzlei und seine Dienste präsentiert: „Wer nicht im Internet präsent ist, der läuft Gefahr, dass die Mandanten glauben, es gebe ihn nicht mehr. Was früher der Eintrag im Telefonbuch war, ist heute die eigene Webseite.“

So wie ihm geht es auch vielen Steuerberatern. Sie müssen sich dem steigenden Wettbewerbsdruck beugen und online aktiv sein. Laut dem Statistischen Berichtssystem für Steuerberater Stax 2012 der Bundessteuerberaterkammer (BStBK) sagten knapp 62 Prozent aller an der Umfrage teilnehmenden Steuerberater, ihre Kanzlei verfüge über einen eigenen Internetauftritt.

Online-Aktivität und Kanzleigröße hängen zusammen

Ein Blick zeigt allerdings, dass das Online-Engagement mit der Kanzleigröße zusammenhängt. Während der Anteil bei den Einzelkanzleien mit Webpräsenz nur bei rund 40 Prozent liegt, sind es bei den Sozietäten/Gesellschaften fast 87 Prozent. Die Wirkung einer Internetseite lässt sich nur schwer einschätzen, wie die Beantwortung folgender Fragen zeigt:

- Hat ein Mandant sich für die Kanzlei entschieden, weil ihm der Internetauftritt gefällt?
- Hat die Webseite den letzten Anstoß gegeben, die Kanzlei zu wählen?
- Wäre ohne Webpräsenz ein Mandat verloren gegangen?

RA/FAStR Schiller ist sich trotzdem sicher, dass er einige Neumandate aufgrund seines Onlineauftritts bekommen hat. Er nutzt die Webseite als kostengünstiges Werbemittel und bietet seinen Mandanten nützliche Downloads an, die auch ihm die Arbeit erleichtern.

„Der Gewinn neuer Mandanten mit der Webseite ist aus unserer Sicht immer dann gesichert, wenn die Kanzlei individuelles Design und zielgerichtete informative Inhalte anbietet, die über alle Endgeräte von PC über Tablet bis zum Smartphone zugänglich sind. Gibt es ausreichend interaktive Inhalte, sodass der Mandant seine Kommunikation mit der Kanzlei über die Webseite erledigen kann,

Steuerkanzleien sollten über einen zeitgemäßen Auftritt im Internet verfügen.

kommt es auch automatisch zu Mandantenanfragen", erklärt Hermann Wollschläger aus dem nordrhein-westfälischen Wesseling, der sich mit www.kanzleitraining.de auf Kanzleimarketing, Webdesign und Webhosting für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer spezialisiert hat. Er betreut bundesweit rund 350 Kanzleien.

Über die vergangenen Jahre hinweg erkennt Wollschläger eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Funktionsumfangs bei den Internetauftritten der Steuerkanzleien: „Anfang 2000 ging es Steuerberatern darum, sich selbst und ihr Dienstleistungsangebot berufsrechtlich einwandfrei vorzustellen. Schon bald danach wurde die Webseite auch als Informationskanal für Mandantenbriefe und Steuerinformationen genutzt, um die Attraktivität der Seiten zu steigern und Informationen schneller und einem breiteren Publikum bekannt zu machen. Seit etwa 2005 gestalten wir die Webseiten interaktiv als virtuelle Kanzlei. Ähnlich wie beim Onlinebanking kann der Mandant viele Prozesse mit seinem Steuerberater über die Webseite abwickeln."

Internetauftritt sollte aktuellen Anforderungen genügen

Wer sich für einen Internetauftritt entscheidet, der sollte das professionell angehen. Zu einem guten Webauftritt gehören

- ein ansprechendes, modernes Design der Webseiten,
- gute, allgemeinverständliche Texte und
- Fotos, die ein Profi geschossen hat.

Wenn nur ein begrenztes Budget zur Verfügung steht, muss man den einen oder anderen Kompromiss eingehen.

„Viele machen dann den Fehler, den Großteil des Budgets für das Design auszugeben und bei den Texten und den Fotos zu sparen", sagt Olaf Fuchs, Geschäftsführer von „Die Füchse" in Stuttgart, einem Büro für Webdesign, Fach- und Werbetexte.

Seiner Ansicht nach ist das die falsche Strategie: „Es ist besser, sich in diesem Fall professionelle Hilfe für die Texte einzukaufen und beim Design auf Vorlagen zuzugreifen. Letztere müssen aber noch so gut sein, dass sie einem professionellen Anspruch genügen und technisch so robust sind, dass sie zuverlässig funktionieren."

Fuchs bietet deshalb auch verschiedene vorgefertigte Designvorlagen für Steuerkanzleien an, die der jeweiligen Kanzleiidentität angepasst und mit den passenden Texten und Informationen bestückt werden. Die Kosten für eine solche Seite beginnen bei rund 1.000 Euro. Für eine aufwendiger gestaltete, individuelle Onlinepräsenz können die Kosten schnell einen hohen vierstelligen Eurobetrag erreichen. Ansprechendes Design, saubere Programmierung, gute Texte und – nicht zu vergessen – professionelle Fotos haben eben ihren Preis. „Als Faustregel kann man festhalten, dass eine Kanzlei für einen Webauftritt so viel Geld ausgeben soll, wie sie für das Empfangszimmer ausgegeben hat", sagt Fuchs. Er rät den Kanzleien, auf jeden Fall die Hilfe eines Komplettanbieters in Anspruch zu nehmen. Der kümmert sich dann um das Design, die Programmierung, das Webhosting, die Texte und auch die Fotos.

> „Als Faustregel kann man festhalten, dass eine Kanzlei für einen Webauftritt so viel Geld ausgeben soll, wie sie für das Empfangszimmer ausgegeben hat."
>
> ***Olaf Fuchs, Geschäftsführer „Die Füchse", Stuttgart***

Von Webseiten-Baukästen, die Webprovider wie Strato oder 1&1 anbieten, hält er dagegen wenig. Bei diesen Angeboten muss man das Design der Webseite selbst zusammenstellen und anschließend mit Texten füllen. Das größte Handicap dieser Offerten: Man sieht solchen Seiten meist an, dass sie von jemandem erstellt wurden, der kein Auge fürs Design hat. „Ich bin sehr skeptisch, dass solche selbst zusammengestellten Webseiten professionellen Ansprüchen genügen", sagt Fuchs.

Entscheidend für den Erfolg einer Webseite ist laut Wollschläger der „Emotioncode" der Kanzlei, der mit schönen Bildern oder einem überzeugenden Teamauftritt den Interessenten anspricht. Dem pflichtet Fuchs bei: „Wichtiger als Steuertipps und Neuigkeiten zum Steuerrecht ist die Präsentation der Kanzlei." Er stellte bei einer Analyse der Seitenaufrufe fest, dass die Biografie des/der Kanzleiinhabers/-in und die Vorstellung des Teams am häufigsten aufgerufen werden. „Steuertipps dagegen werden relativ wenig gelesen." Fuchs bricht hier eine Lanze für ein anderes bewährtes Marketinginstrument: „Für die Verbreitung von Steuertipps und Neuerungen im Steuerrecht eignen sich Newsletter wesentlich besser."

Wer dennoch Fachbeiträge und Steuertipps online stellt, sollte eine sorgfältige Prüfung der Inhalte auf ihren Wahrheitsgehalt vornehmen. „Bei Webseiten mit Fachbeiträgen von Steuerberatern, Rechtsanwälten und Gesundheitstipps besteht ein hohes Haftungsrisiko, auch wenn das Webangebot kostenlos ist", warnt Reinhold Goetz vom Ingenieurbüro für Datenschutz und Informationsmanagement im nordrhein-westfälischen Erftstadt in einer Zusammenfassung mit Rechtshinweisen für Webseitenbetreiber, die er seinen Kunden zur Verfügung stellt. Er empfiehlt daher den Kanzleien, eine ausdrückliche Befreiungserklärung zu platzieren.

Goetz liefert außerdem ein weiteres Argument dafür, sich bei der Webseitenprogrammierung und dem Hosting auf professionelle Anbieter zu stützen. Der auf Datenschutz spezialisierte Berater von Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften lenkt das Augenmerk auf den oft vernachlässigten Sicherheitsaspekt der Webauftritte. „Schlecht programmierte Onlineseiten oder unzureichend gesicherte Webserver dienen Hackern häufig als Kanal, über den sie ihre Schadsoftware verbreiten."

Hackerangriffe auf die Website verhindern

Wie das funktioniert, beschreiben die Sicherheitsexperten von Kaspersky Lab, einem Anbieter von Sicherheitslösungen: „Bei den „Drive-by-Download" genannten Attacken „suchen Cyberkriminelle nach unsicheren Webseiten und pflanzen ein schädliches Skript in deren HTTP- oder PHP-Code. Dieses Skript kann Schadsoftware auf dem Computer eines Nutzers installieren, der die Webseite besucht, oder es kann den Computer auf eine schädliche Webseite umleiten, die von Cyberkriminellen kontrolliert wird."

Wer glaubt, dieses Problem träte in Deutschland nur vereinzelt auf, der irrt sich gewaltig. Laut Kaspersky haben mehr als zehn Prozent der zwischen Januar und März 2014 weltweit registrierten 353.216.351 Vorfälle aus dem Internet ihren Ursprung in Deutschland. Deshalb warnt auch die Initiative-S des Eco Verband der deutschen Internetwirtschaft e. V. in Köln (kurz Eco-Verband), die durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert wird, vor unzureichend programmierten Internetauftritten: „Mit Schadprogrammen infizierte Unternehmenswebseiten sind im Internet eine Gefahr sowohl für Sie als Seitenbetreiber als auch für

Der Weg zur eigenen Domain

Basis für einen eigenen Webauftritt ist die eigene Webadresse. Die Domain sollte kurz und prägnant sein, sich leicht merken lassen. Im Idealfall ist sie überdies auch aussagekräftig und weist auf die Kanzlei hin.

„Bei der Wahl des Domainnamens ist das Namensrecht, das Marken- und Urheberrecht zu beachten. Durch den Domainnamen darf kein Markenname verletzt werden", sagt Reinhold Goetz, Berater von Steuerkanzleien in Sachen Datenschutz und Datensicherheit aus Erftstadt. Ein Verstoß gegen das Markenrecht kann teuer kommen. Der kann auch dann vorliegen, wenn die Adresse vorher noch nicht vergeben wurde. „In diesen Fällen wird ein Streitwert von 30.000 Euro angesetzt, d. h. der erste Brief des Anwalts kostet bereits 3.000 Euro", gibt Goetz zu Bedenken. Die Registrierung der Seite erfolgt am einfachsten über einen Provider. Bei ihm kann man meist auch überprüfen, ob die Wunschdomain überhaupt noch zu haben ist. Die Verfügbarkeit von Adressen mit „.de" als Endung kann man auch unter www.whois.de überprüfen. Die Kosten für eine Domain sind günstig. Bei 1&1 beispielsweise kostet eine „.de"-Domain 0,99 Euro pro Monat, für eine „.eu"-Adresse fallen monatlich 1,49 Euro an.

Ihre Kunden und Geschäftspartner", steht auf der Webseite der Initiative. „Sich blindlings auf den Provider zu verlassen, ist einer der häufigsten Fehler, die Unternehmer machen", sagt Markus Schaffrin, Geschäftsbereichsleiter Mitgliederservices und Sicherheitsexperte im Eco Verband.

Ein Hosting bei einem Dienstleister beinhalte nämlich nicht zwangsläufig auch den Schutz vor Schadsoftware. „Wer für die ausreichende Absicherung der Online-Präsenz verantwortlich ist, hängt vom gewählten Hostingpaket ab. Man sollte daher beim Provider nachfragen, was dieser zum Schutz der Webseiten unternimmt, und zusätzlich den Webauftritt bei der Initiative-S kostenlos anmelden. So bewahren Sie Ihren Webauftritt und Besucher der Webseite vor unbemerkten Manipulationen und erhalten gegebenenfalls professionelle Hilfe bei der Beseitigung von Schadsoftware."

Die Initiative richtet sich an Unternehmen und Kanzleien, denen die Ressourcen fehlen, um Sicherheitslücken des eigenen Webauftritts zu erkennen und zu beseitigen. Kanzleien, die ihre Webseite von den Sicherheitsexperten der Initiative-S überprüfen lassen wollen, können sich unter www.initiative-s.de anmelden.

Damit eine langfristige Sicherheit garantiert ist, wird der Check in regelmäßigen Zeitabständen wiederholt. Entdecken die Sicherheitsexperten eine Manipulation der Seite, erhält das Unternehmen eine E-Mail mit ersten Informationen zur Bereinigung der Webseiten und im Bedarfsfall der Firmenrechner. Ist der Schadcode bei einer erneuten Überprüfung immer noch online, wird das Unternehmen erneut und darüber hinaus auch der Provider informiert.

Bedarf an externer Unterstützung durch Sicherheitsexperten

Die Ergebnisse der Initiative-S zeigen, dass der Bedarf für eine externe Unterstützung durch Sicherheitsexperten vorhanden ist: „Wir finden bei den gut 20.000 registrierten Domainadressen täglich im Schnitt ein bis zwei infizierte Webseiten", sagt Schaffrin. „Dies deckt sich auch in etwa mit der Aussage des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik, BSI, dass in Deutschland jede 35. Webseite infiziert ist."

Trotzdem sollte die Sicherheitsthematik keine Kanzlei davon abhalten, einen Internetauftritt zu betreiben. Wichtig ist lediglich, dass man sich der Problematik bewusst ist und sich Hilfe von außen holt, falls in der Kanzlei selbst niemand über das entsprechende Know-how verfügt.

Neben der eigenen Webseite gibt es noch weitere Onlinewerkzeuge. „Aktuell geht der Trend zur Verknüpfung und Bewertung der Webseiten mit Facebook, Xing und Co.", sagt Hermann Wollschläger. Ein Einstieg in die sozialen Netzwerke muss aber gut überlegt sein. Denn die Pflege eines Facebook- oder Google-Plus-Profils ist ziemlich zeitaufwendig. „Ein Facebook-Profil verschlingt pro Monat mindestens einen halben bis dreiviertel Arbeitstag, den viele Kanzleibesitzer nicht übrig haben", erklärt Olaf Fuchs. Wer das Zeitbudget dafür nicht aufbringen kann, sollte lieber die Finger von Facebook & Co. lassen. „Ein statischer Facebook-Auftritt schadet mehr als er nützt", sagt Fuchs

Vielleicht ist der hohe Zeitaufwand der Grund, warum Facebook bei Steuerberatern noch kaum eine Rolle spielt. Laut dem Stax 2012 gaben nur 7,2 Prozent der befragten Steuerberater an, dass ihre Kanzlei ein Facebook-Profil betreibt. Auch hier zeigt sich das Ungleichgewicht zwischen großen und kleinen Kanzleien. Bei den Einzelkanzleien beträgt der Anteil der Facebook-Aktiven lediglich 3,2 Prozent, während er bei Sozietäten und Gesellschaften bei über 13 Prozent liegt.

Neben dem hohen Zeitaufwand ist auch ein langer Atem von Nöten. Denn auch bei Facebook gilt: Gut Ding will Weile haben. Die Gewinnung von Facebook-Fans geht nicht von heute auf morgen. Schon häufig haben sich Facebook-Nutzer von den nur langsam steigenden Fanzahlen entmutigen lassen und das Posten neuer Einträge eingestellt. Wer also nicht von Anfang an sicher ist, dass er genügend Zeit findet, der ist mit einem klassischen Online-Auftritt besser bedient. Denn der verlangt nicht zwingend nach einer täglichen Aktualisierung.

Stefan Gneiting
aus München schreibt seit vielen Jahren als freier Journalist vor allem über IT und Telekommunikation. Seine Artikel werden in Fachzeitschriften, Online-Medien, Publikumszeitschriften und Kundenmagazinen veröffentlicht.
E-Mail: stefan@stefan-gneiting.de

Riesige Dunkelziffer bei der Cyberkriminalität

Gehackte Rechner, geklaute Daten, geplünderte Konten: Die Kriminalität im Internet nimmt zu. Das Bundeskriminalamt (BKA) registrierte 2013 einen Zuwachs an Fällen von Computersabotage, Erpressung von Internetnutzern und Betrug beim Online-Banking.

„Die Internetkriminalität ist weiterhin auf dem Vormarsch", sagte BKA-Präsident Jörg Ziercke in Berlin Ende August bei der Vorstellung des neuen Bundeslagebildes zur Cyberkriminalität. Insgesamt stieg die Zahl der gemeldeten Delikte im Vergleich zum Vorjahr auf 64.426 Fälle, doch nach Schätzungen des BKA könnte das wahre Ausmaß rund elf Mal so groß sein. Das BKA legt jedes Jahr ein Lagebild zur Internetkriminalität vor. Die Gesamtzahl der gemeldeten Fälle lag 2013 demnach nur ein Prozent höher als im Vorjahr, seit 2009 stieg die Zahl aber um mehr als 20 Prozent. Nur 25 Prozent der Fälle wurden 2013 aufgeklärt. Unter den registrierten Delikten beobachtete das BKA im vergangenen Jahr vor allem eine Zunahme der Computersabotage. Gemeldet wurden hier fast 12.800 Fälle – ein Plus von rund 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Vergehen wie Computerbetrug und Datenausspähung gingen laut der offiziellen Statistik dagegen leicht zurück.

2013 erlebte laut BKA auch das sogenannte Phishing ein Comeback, bei dem sich Kriminelle Zugangsdaten zum Online-Banking erschleichen und Konten leerräumen. Fast 4.100 solche Fälle wurden registriert. Im Schnitt entstand ein Schaden von 4.000 Euro pro Fall – und ein geschätzter Gesamtschaden von 16,4 Millionen Euro. Ziercke sagte, die Täter hätten Wege gefunden, verbesserte Sicherheitsvorkehrungen beim Online-Banking zu umgehen. Die Cyberkriminellen würden generell immer professioneller und ihre genutzte Schadsoftware immer komplexer. Ausgebreitet hat sich nach Einschätzung des BKA auch die digitale Erpressung im Netz – 6.754 solcher Fälle wurden allein im vergangenen Jahr gemeldet. Kriminelle infizieren dabei beispielsweise die Rechner ihrer Opfer und suggerieren mit einer eingeblendeten – und angeblich vom BKA stammenden – Meldung, dass der Computer im Zusammenhang mit Straftaten aufgefallen und deshalb gesperrt worden sei. Zur Entsperrung des Rechners wird dann die Zahlung von 100 Euro verlangt.

Kaum Rezepte gegen den Fachkräftemangel

Rund 44 Prozent der Unternehmen, so das Ergebnis einer Studie, haben zwar noch kein Rezept gegen den Fachkräftemangel – doch immer mehr werden aktiv.

Die Zahl der Unternehmen, die Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel ergreifen, wächst. Im Vergleich zu 2013 steigt die Zahl derer, die bereits Strategien gegen den Fachkräftemangel verfolgen, immerhin um zehn Prozentpunkte. Bisher hat aber insgesamt nur jeder dritte betroffene Arbeitgeber nach eigenen Angaben seine Personalpolitik angepasst. Als Hindernis bei der Suche nach geeigneten Kandidaten führen die Unternehmen zunehmend fehlende Sozialkompetenzen an. Das sind Ergebnisse der Studie „Fachkräftemangel 2014" des Personaldienstleisters Manpower Group.

Konkrete Maßnahmen, die die Unternehmen inzwischen eingeleitet haben: 20 Prozent der vom Fachkräftemangel betroffenen Unternehmen suchen inzwischen außerhalb der eigenen Region nach Talenten oder kooperieren mit Bildungseinrichtungen. Fast ebenso viele reagieren, indem sie ihre Mitarbeiter weiterbilden. Das Einführen flexibler Jobmodelle, etwa Jobsharing oder Zeitarbeit, ist für 16 Prozent die Antwort auf den Bewerbermangel. 13 Prozent stellen inzwischen auch Kandidaten ein, die erforderliche Qualifikationen noch nicht haben, aber über das Potenzial verfügen, in den Job hineinzuwachsen. Neue Wege beim Recruiting gehen elf Prozent, indem sie beispielsweise soziale Medien oder Karriere-Apps einsetzen.

Termine

Steuerrecht

8. Oktober unter www.online-training-plus.de
Lohnsteuer – Aktuelle Entwicklungen im Jahr 2014
- Teilnahmegebühr: € 98,00*
- Veranstalter: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
- Tel.: 0800 723 42 44

22. Oktober unter www.online-training-plus.de
Umsatzsteuer – Aktuelle Entwicklungen im Jahr 2014
- Teilnahmegebühr: € 98,00*
- Veranstalter: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
- Tel.: 0800 723 42 44

5. November unter www.online-training-plus.de
Steuerrecht aktuell: September, Oktober 2014
- Teilnahmegebühr: € 98,00*
- Veranstalter: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
- Tel.: 0800 723 42 44

* Preis zzgl. USt.

REINSCLASSEN

Alles Wichtige mach' ich selbst!

LEXWARE
Einfach erfolgreich

Erst recht, wenn es um meine Finanzen geht.

Buchhaltung, Aufträge, Rechnungen oder Lohn und Gehalt: Mit Lexware haben Sie mit einem Klick alle Geschäftszahlen selbst im Blick – im Büro, zu Hause oder unterwegs. Egal, ob Sie das erste Mal mit Buchhaltung zu tun haben oder Vollprofi sind. **Jetzt 4 Wochen kostenlos testen! www.lexware.de**

Firmen-Bewertungsportale immer wichtiger

Bewertungsportale, auf denen Arbeitgeber im Fokus stehen, spielen eine immer wichtigere Rolle für Arbeitnehmer, um sich zu informieren.

Wer eine neue Arbeitsstelle sucht, schaut sich auf den Bewertungsportalen für Arbeitgeber wie Kununu um. Das gilt zumindest für einen wachsenden Anteil an Arbeitnehmern, wie eine Bitkom-Umfrage belegt. Drei von zehn Internetnutzern (29 Prozent) geben an, sich auf Plattformen wie Kununu.com, Meinchef.de oder Glassdoor.com über die Erfahrungen anderer Beschäftigter oder Bewerber mit einem Unternehmen als Arbeitgeber informiert zu haben. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Hightech-Verbands Bitkom unter 1.004 Personen ab 14 Jahren, darunter 798 Internetnutzer. Vor einem Jahr hatten 26 Prozent der Internetnutzer solche Bewertungsportale genutzt. „Bewertungen im Netz gewinnen an Bedeutung. Das betrifft schon lange Produkte, aber zunehmend ist das auch für Unternehmen von Bedeutung, die auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern sind“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Das Image als Arbeitgeber, das Employer Branding, wird inzwischen stark von Bewertungsplattformen und sozialen Medien geprägt.“
Während es bei der Nutzung der Bewertungsportale zwischen Männern und Frauen nur geringe Unterschiede gibt (30 zu 27 Prozent), sind sie besonders bei Jüngeren beliebt. Unter den 14- bis 29-Jährigen haben sich 34 Prozent über die Erfahrungen von früheren und heutigen Beschäftigten mit den Unternehmen informiert.

Datenschutzaufsicht soll gestärkt werden

Das Amt der Bundesdatenschutzbeauftragten soll eigenständig werden.

Die Bundesdatenschutzbeauftragte Andrea Voßhoff soll künftig unabhängig vom Bundesinnenministerium werden. Mit dem am Mittwoch im Bundeskabinett beschlossenen Gesetzentwurf will die Bundesregierung die oberste Datenschutzaufsicht in eine eigenständige oberste Bundesbehörde überführen. Die Bundesdatenschutzbeauftragte wird künftig ausschließlich unter parlamentarischer und gerichtlicher Kontrolle stehen, vergleichbar dem Bundesrechnungshof und dem Vorstand der Deutschen Bundesbank.
Der Gesetzentwurf sieht die Überführung der Behörde zum 1. Januar 2016 mit Dienstsitz in Bonn vor.
Schon jetzt üben die Bundesbeauftragte und ihre Beschäftigten ihr Amt unabhängig aus, sind jedoch dem Bundesinnenministerium unterstellt. Hintergrund des Gesetzentwurfs ist eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs vom 9. März 2010 (C-518/07).

Keine europäischen Daten an US-Behörden

Microsoft will auch künftig keine europäischen Kunden E-Mails weitergeben.

Microsoft will sich weiterhin weigern, E-Mails seiner Kunden aus Europa an US-Behörden herauszugeben und setzt in einem aktuellen Fall auf ein Berufungsverfahren. Das Unternehmen soll Daten herausgeben, die in Rechenzentren in Dublin gespeichert sind.
Ein amerikanisches Bezirksgericht fordert aktuell von dem Unternehmen, E-Mails und gespeicherte Dokumente eines seiner Kunden herauszugeben, die in einem Datenzentrum in Dublin lagern. Es bezieht sich dabei auf amerikanische Gesetze und betrachtet Microsoft grenzübergreifend als Betreiber der Dienste. Eine entsprechende Anordnung war zunächst ausgesetzt worden, das Gericht hob die Sperre aber vergangene Woche auf. Das Verfahren soll nun am kommenden Freitag fortgesetzt werden. Die US-Regierung habe nicht das Recht, den Inhalt von außerhalb der USA gespeicherten E-Mails zu durchsuchen, betonte Microsoft-Justiziar David Howard in einem Blog-Eintrag bereits im April 2014. Microft, Apple & Co. sehen Vertrauen in die Cloud gefährdet.

Frauen verdienen deutlich weniger als Männer

Frauen verdienen weniger als Männer in vergleichbaren Positionen, was durch viele Studien belegt ist. Eine neue Analyse zeigt, dass die Unterschiede oft eklatant sind.

Ob Gehalt, Rente oder Arbeitslosengeld: Über alle Einkommensarten hinweg schneiden Frauen einer Studie zufolge schlechter ab als Männer. Zu diesem Ergebnis kommt die Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Zwar bezieht sie sich auf Zahlen von 2007. Demnach verdienten Frauen durchschnittlich – über alle Einkommensarten hinweg – nur 49 Prozent des Pro-Kopf-Bruttoeinkommens von Männern. Grundlage dafür ist laut DIW die Lohn- und Einkommensteuerstatistik, zu der aber keine neueren Daten vorlägen.
Zwar gingen mittlerweile mehr Frauen einer Tätigkeit nach, zugleich arbeiteten aber mehr in Teilzeit. „Am Einkommensunterschied zwischen Frauen und Männern dürfte sich daher nur wenig geändert haben“, sagt DIW-Forscher Stefan Bach. Frauen ergriffen häufiger als Männer Berufe, die schlechter bezahlt würden. Und obwohl sie weniger verdienten, müssten Frauen auch noch verhältnismäßig viel Steuern bezahlen. In den unteren Einkommensgruppen mit bis zu 25.000 Euro Bruttojahreseinkommen stellten die Frauen die größte Gruppe. In den höheren Einkommensklassen wendet sich das Bild zu ihren Ungunsten. So erzielten doppelt so viele Männer wie Frauen ein Bruttoeinkommen von 40.000 Euro im Jahr. Vor allem unter den Spitzenverdienern seien nur verhältnismäßig wenig Frauen. In der Gruppe der Bruttoeinkommen von mehr als 75.000 Euro seien 80 Prozent Männer, aber nur 20 Prozent Frauen.
Wird nur auf das Arbeitseinkommen abgestellt, so ergibt sich ein ähnliches Bild – bei den hohen Arbeitseinkommen finden sich nur wenige Frauen. Insgesamt erzielen Frauen den Daten der ausgewerteten Steuerstatistik zufolge etwa 61 Prozent des Pro-Kopf-Arbeitseinkommens der Männer. Einen ähnlich hohen Abstand gebe es bei den Renten, Pensionen und Lohnersatzleistungen. Gewinneinkommen erzielen nur gut halb so viele Frauen wie Männer. Dabei geht es um Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit.

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.

Markenbild

Einfach, kurz und knackig

Eine Marke gibt uns Orientierung. Sie versorgt uns mit Informationen über Produkte und Dienstleistungen. Zudem vermittelt eine Marke Sicherheit, spricht Verstand und Bauchebene gleichermaßen an. Was macht nun ein Logo zu einer aussagekräftigen und wiedererkennbaren Visitenkarte Ihrer Kanzlei? Die wichtigste Formel für ein erfolgreiches Markenbild klingt eigentlich einfach: „EKK = einfach, kurz und knackig".

» Serienplaner

Teil 91 – SteuerConsultant 9/2014
Zielgruppenmarketing

Teil 92 – SteuerConsultant 10/2014
Markenbild - Einfach, kurz, knackig

Abonnenten-Service

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

Je stärker die Marke mit Emotionen aufgeladen ist, desto mehr Kraft und auch Einfluss auf eine Kaufentscheidung gewinnt sie. Sie schafft jedoch vor allem Vertrauen, eines der wichtigsten Elemente in der Markenführung. Die Kraft der Marke können nicht nur Hersteller von Produkten, sondern auch Dienstleister wie Steuerberater nutzen und damit ihren Expertenstatus etablieren. Eine Marke ist eine Kombination aus Abgrenzung zu anderen Steuerberatern, einem Versprechen an Ihre Mandanten und gekonntem Marketing.
Der erste Schritt besteht also darin herauszufinden, was Sie besonders macht – nicht nur in Ihren Leistungen, ebenso in Ihrer Philosophie. Diese Eigenschaften bilden in weiterer Folge das Versprechen. Das Marketing sorgt letztendlich für die Bekanntheitssteigerung, Imagepflege und Wiedererkennung.
Von den heute erfolgreichsten Marken kann man sich für die eigene Markenarbeit viel abschauen. Das gelbe „M" der Schnellrestaurantkette McDonald's® etwa ruft beim Betrachter in Sekundenbruchteilen zahlreiche Informationen und Emotionen hervor. Ein gelber Buchstabe also, der weltweit wiedererkannt wird und ein Großunternehmen symbolisiert. Keine grafischen Meisterleistungen, keine großen Worte und der eine oder andere erinnert sich vielleicht sogar an ein Gefühl der Freude, als er einst in einer fremden Stadt auf der Suche nach Essbarem das gelbe „M" erblickte.
Was sagt uns dieses Beispiel? Eine Marke vereint eine enorme Funktions- und Informationsfülle und es gibt keine ohne Logo. Das Logo ist das Symbol für Einzigartigkeit und Kompetenz. Der Slogan dazu unterstreicht die Kernaussage des Logos.

Kind zeichnet im Idealfall Logo spielend nach

Wer in Sachen Markenbild nachhaltig erfolgreich sein möchte, setzt auf die Formel „EKK – einfach, kurz, knackig". Einfach bedeutet, dass das Logo von einem Kind spielend nachgezeichnet werden kann. Kurz bedeutet, Design und Inhalt von Logo und Slogan sollen einen Bezug zu Ihren Dienstleistungen und Ihrer Philosophie herstellen und so eine rasche Assoziation in den Köpfen Ihrer Mandanten bewirken.
Knackige Markenbilder sind einprägsam und unverwechselbar. „Haribo macht Kinder froh!®" – dieser Slogan folgt exakt den EKK-Grundsätzen. Die Folge: Man kennt ihn von Jung bis Alt und innerhalb von Sekunden ist eine Verknüpfung mit Fruchtgummis hergestellt. Neben Wortspiel und Reim gibt es zahlreiche weitere Aufbauformen. Wichtig ist, dass die Kombination Slogan und Kanzleiname im Gedächtnis bleibt, gut verständlich ist und Ihre Marke unverkennbar repräsentiert. Damit sich Ihre Kanzlei als Marke etabliert, ist gezielte Kommunikation wichtig. Präsentieren Sie Ihr Markenzeichen mit voller Energie und Überzeugung nach außen – damit steigern Sie die Bekanntheit und stärken Ihr positives Image. Je öfter Sie potenzielle oder Bestandsmandanten mit Ihrem Logo konfrontieren, desto stärker verankert sich dies bei ihnen. Versehen Sie daher immer alle PR- und Marketingmaßnahmen Ihrer Kanzlei mit Logo und Slogan.
Von der Kanzleihomepage bis zum Social-Media-Auftritt, Ihr Markenbild steht an prominentester Stelle. Bei Drucksachen ist ebenfalls idealerweise alles, was in Ihrer Ausgangspost liegt, mit einem Logo und Slogan versehen. Lassen Sie sich vom Spezialisten ein aussagekräftiges Markenbild entwerfen und anschließend Briefpapier, Visitenkarten, Kuverts und Notizblöcke mit Ihrem Markenzeichen anfertigen. Nutzen Sie die Marke auch für die Beschilderung Ihres Kanzleistandorts. Gleiches gilt auch für Anzeigen Ihrer Kanzlei in regionalen Zeitungen oder Fachmedien, das Kanzleilogo ist ein Muss. Rufen Sie sich das immer wieder in Erinnerung, denn auch in Sachen Logo gilt: dranbleiben, denn Kontinuität schafft Erfolg!

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

RA Dr. Johannes Fiala, München

Warum Riester-Sparer im Zweifel für Gläubiger, Insolvenzverwaltung und Sozialkassen sparen

Finanzhäuser, also Banken und Versicherungen, und deren Lobbyvereinigungen behaupten in ihrer Werbung und den Schulungsunterlagen für ihre Berater und Vermittler, das in Riesterverträgen angesparte Vermögen sei nicht pfändbar. Das Gegenteil ist richtig, wie ein Urteil des Amtsgerichts München vom 12.12.2011 (Az. 273 C 8790/11) belegt.

Sämtliches Vermögen in Riesterverträgen, soweit es auf Beiträgen beruht, welche (noch) nicht gefördert wurden, kann ein Gläubiger bzw. Insolvenzverwalter jederzeit pfänden und an sich ausbezahlen lassen. Das AG München schließt dies aus dem klaren Wortlaut des § 97 EStG, wo eindeutig nicht von förderfähigen, sondern nur von geförderten Beiträgen gesprochen wird. Bei den nicht geförderten Beiträgen handelt es sich – wie das AG München hervorhebt – nicht nur um solche Beiträge, die von Anfang als nicht förderfähige Überzahlungen vertraglich vereinbart wurden, sondern auch um sämtliche Beiträge, für die eine Förderung zum Pfändungszeitpunkt tatsächlich noch nicht erfolgt ist. Betroffen sind nicht nur die häufigen Fälle des Einkommensrückgangs, bei dem eine Verminderung des Riestervertrags unterblieb und somit ein Teil der Beiträge nicht mehr gefördert werden kann.

Weil wegen der Pfändbarkeit im Wortlaut der gesetzlichen Vorschriften nur auf die tatsächlich geförderten, aber nicht die prinzipiell „förderfähigen" Beiträge und das daraus aufgebaute Vermögen abgestellt wird, ist das gesamte angesparte Riesterkapital aus Beiträgen, für die noch keine Förderung geleistet wurde, pfändbar.

Dabei kommt es nicht darauf an, ob die Förderung endgültig nicht mehr möglich ist, weil z. B. Antragsfristen versäumt wurden. Vielmehr erfolgt die Pfändung auch insoweit, als Antragsfristen noch nicht abgelaufen sind und die Förderung daher grundsätzlich noch möglich wäre.

Reiner Holznagel,
Präsident des
Bund der Steuerzahler e.V., Berlin

Höchste Zeit für Entlastung der Stromverbraucher!

Die Politik muss auf die Strompreisbremse treten und die Stromsteuer oder Mehrwertsteuer auf Strom senken. Ein Blick auf die aktuelle Strompreisanalyse des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft verdeutlicht, weshalb des sinnvoll wäre. Danach ist der Strompreis auch in diesem Jahr auf ein Rekordhoch gestiegen. Schuld daran ist der Staat: Rund 52 Prozent des Strompreises entfallen auf mittlerweile acht staatliche Abgaben.

Damit treibt der Staat die auch im internationalen Vergleich hohen Energiekosten in neue Höhen. Dies trägt zu einer Belastungsverschärfung der Bürger und Unternehmen bei.

Der deutsche Stromsteuersatz für private Haushalte beträgt mehr als das 20-Fache des EU-Mindeststeuersatzes. Daher besteht hier ein deutlicher Senkungsspielraum, den die Bundesregierung ausschöpfen sollte. Das Aufkommen aus der Stromsteuer beträgt derzeit sieben Milliarden Euro.

Alternativ sollte auch eine Senkung der Umsatzsteuer auf Strom geprüft werden. Beim Strom handelt es sich genauso wie bei Lebensmitteln um ein lebensnotwendiges Gut. Dennoch wird Strom mit dem vollen Satz von 19 Prozent und nicht mit dem ermäßigten Satz von sieben Prozent belastet. Auch hier besteht Handlungsbedarf für die Bundesregierung.

SteuerConsultant

ISSN 1866-8690, 7. Jahrgang
Zitiervorschlag: StC 2014, H 10, 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

Redaktionsassistenz:
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:
Markus Danninger, EPA Dr. Dirk Dantz, WP/RA/StB Dr. Ulf-Christian Dißars, RA Dr. Johannes Fiala, Dr. Ulrike Felger, Stefan Gneiting, Dr. Edelbert Häfele, Norbert Jumpertz, RA Dr. Stefan Lammel, Horst Marburger, Alexandra Nautsch, WP/StB Tobias Nellinger, Eva-Maria Neuthinger, StB Prof. Rolf-Rüdiger Radeisen, Dr. Jörg Richter, Irene Winter, Jürgen Wittlinger

Grafik/Layout:
Lilly Pritulov

Druck:
Firmengruppe Appl, Echter Druck, Würzburg

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW)

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 Mitgliedsbeitrags abgegolten. Bezieher der Steuerrechtsdatenbank „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 elektronischen Medien nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags und unter voller Quellenangabe. Für eingesandte Manuskripte und Bildmaterialien, die nicht ausdrücklich angefordert wurden, übernimmt der Verlag keine Haftung.

Finale

Wir, die Redaktion des „SteuerConsultant“, verabschieden uns und danken sehr herzlich:

- unseren Lesern für ihr Interesse und die Rückmeldungen.
- allen Autoren, die mit so viel Engagement maßgeblich zum Erfolg der Zeitschrift beigetragen haben.
- den herausragenden Persönlichkeiten, die uns im Fachbeirat mit Rat und Tat zur Seite gestanden haben.
- dem Deutschen Steuerberaterverband e. V. und allen Landesverbänden, allen voran unserem Kooperationspartner, dem Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt e. V. Ihre gebündelten Erfahrungen und Anregungen waren sehr wertvoll für uns.
- allen Dienstleistern für Steuerberater, die uns über die Jahre hinweg begleitet und unterstützt haben.

Anke Kolb-Leistner,
Chefredakteurin

Rüdiger Frisch,
Redakteur, CvD

Brigitte Pelka,
Redaktionsassistenz

Sabine Schmieder,
Redaktionsassistenz

Fotos: Bamberger

Werfen Sie künftig einen Blick in das Digitalmagazin „Steuer 1“

Steuer 1

„Steuer 1“ bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über alle aktuellen Entwicklungen des Steuerrechts.

Mehr unter www.steuer-eins.de

check it!

AnbieterCheck.de

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 GENIDAM hmd Simba SOFTWARE

HAUFE.

Wir fördern das Gute in NRW.

Nils und Julian Stentenbach, zukunftsorientierte Unternehmer dank der Fördermittel der NRW.BANK

Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Die Vermittlung eines maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, damit die Energiewende Realität wird.

www.nrwbank.de/weitsicht

NRW.BANK
Wir fördern Ideen