

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Der Nichtanwendungserlass – keine Einigung in Sicht ~ WP/StB Hans-Christoph Seewald 21
Die Auswirkungen des MoMiG auf das Recht der Unternehmensbesteuerung ~ Regierungsrat Tobias Haubner 24

Finanzen

Vermögensverwaltende Lebensversicherungen unter Berücksichtigung des aktuellen BMF-Schreibens 29
Immobilien – Vermögende Anleger fliehen aus Inflationsfurcht in Immobilien, doch Experten warnen vor übereilten Käufen 32

Kanzleimanagement

Kanzlei – Lage, Einrichtung und Ausstattung der Kanzlei entscheiden mit über den Erfolg 40
Personal – Kompetente Mitarbeiter sind mit die wichtigste Ressource der Kanzlei 44



Aktiv gestalten

Brennpunkte des Stiftungsrechts

Alles zu Sachspenden, Organvergütung, Verluste in der Vermögensverwaltung

VERBANDIntern
DAS VERBANDSMAGAZIN

Haufe
...





Mit Sicherheit gut versichert.

Die Deutsche Steuerberater-Versicherung. Seit über 40 Jahren spezialisiert auf Alters- und Risikoabsicherung von Steuerberatern für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und ihre Mitarbeiter.

- Rentenversicherung
- Basisrente
- Risikoversicherung
- Berufsunfähigkeitsabsicherung
- Betriebliche Altersvorsorge

Besuchen Sie uns auf dem
32. Deutschen Steuerberatertag
vom 19. - 21. Oktober 2009 in Bremen

Sprechen Sie mit uns!

Tel.: 0228/98 21 3-0

Fax: 0228/98 21 3-11

Postfach 24 69 • 53014 Bonn

www.ds-versicherung.de

E-Mail: info@ds-versicherung.de



Vom Geist des Gegeneinander



Anke Kolb-Leistner, Chefredakteurin

Natürlich sind sie häufig inhaltlich gegensätzlicher Meinung. Aber eigentlich sitzen sie doch alle in einem Boot: Finanzverwaltung, Finanzgerichtsbarkeit und Angehörige der steuerberatenden Berufe. Alle drei sind darauf angewiesen, dass das Steuerrechtssystem funktioniert. Nur: Dieser Grundgedanke scheint verloren gegangen zu sein. Jedenfalls, wenn man die Anstrengungen der Finanzverwaltung betrachtet, die Anwendung von BFH-Urteilen über den Einzelfall hinaus zu verhindern. Nichtanwendungserlasse sind da nur eine Variante. Auch „faktische Nichtanwendungserlasse“ (der Abdruck der Entscheidungen im Bundessteuerblatt wird verzögert) nehmen zu. Zudem verhindert die Finanzverwaltung für sie negative Entscheidungen, indem sie gegen Gerichtsbescheide Einspruch einlegt und dann schnell Abhilfebescheide erlässt. Was erreicht die Finanzverwaltung damit? Der gut beratene Steuerpflichtige wird den Rechtsweg beschreiten. Der BFH wird die Rechtsfrage erneut für diesen Einzelfall entscheiden. So erzielen alle Beteiligten mit erheblichem Zeitaufwand und Kosten das Ergebnis, das die Finanzverwaltung boykottieren wollte. Diese Fälle sind also ein klares Verlustgeschäft für die Finanzverwaltung. Bleiben die Fälle, in denen der Steuerpflichtige sich nicht traut, den Rechtsweg zu beschreiten. Dann hat die Finanzverwaltung durch ihr Vorgehen tatsächlich einen finanziellen Vorteil. Aber: Ist dies eines Rechtsstaats würdig?

WP/StB Hans-Christoph Seewald, Präsident des DStV e.V., Berlin, legt ab Seite 21 dar, mit welchen Vorgehensweisen die Finanzverwaltung versucht die höchstrichterliche Rechtsprechung zu umgehen und warum dies so bedenklich ist. Er weist zudem auf einen Vorschlag hin, der für alle Beteiligten tragfähig sein dürfte.

Für alle Beteiligten ist zu hoffen, dass der Vorschlag Gehör findet und die Diskussion wieder in sachliche und vor allem zielführende Bahnen lenkt.

Eine inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

Anke Kolb-Leistner
RAin/FAStR



Die bunte Welt der Steuerberatung in 140 Zeichen:

SteuerConsultant twittert! Mehr über diesen kostenlosen Service unter www.twitter.com/SteuerCons oder www.steuer-consultant.de

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; **StB Dieter Gattermann**, Hauptgeschäftsführer StB-Verband Niedersachsen Sachsen-Anhalt, Hannover; **StB/vBP Dr. Harald Grümann**, 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

FAKTEN & NACHRICHTEN

> 07

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

- 07 Einkommensteuer:** Leistungen einer Praxisausfallversicherung nach einem Unfall nicht steuerbar (BFH)
- 07 Einkommensteuer:** Teilwertabschreibung bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern (BFH)
- 09 Umsatzsteuer:** Festsetzung negativer Umsatzsteuer während des Insolvenzverfahrens (BFH)
- 10 Erbschaftsteuer:** Haftung einer Bank für Erbschaftsteuer (BFH)
- 12 Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht:** Erwerb von Geschäftsanteilen vom Nichtberechtigten
RA Dr. Hendrik Thies, Freiburg
- 13 Checkliste Aktueller Beratungsanlass:** Besteuerung von Speisen und Getränken
- 14 Aktueller Beratungsanlass Vermögensgestaltung:** Schmerzhaftige Auswirkungen der Krise
Dr. Jörg Richter, Hannover

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

FACHBEITRÄGE

> 15



>> **Schwerpunktthema**

Brennpunkte der Stiftungsbesteuerung

Das Jahr 2009 bringt für im Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht tätige Berater eine Vielzahl von Neuerungen mit sich.

15 Brennpunkte der Stiftungsbesteuerung: Aktuelle Fragestellungen aus der Beratungspraxis



Neben der Änderung bei der Bewertung von Sachspenden aus dem Privatvermögen durch das Jahressteuergesetz 2009 hat sich das BMF in diversen Schreiben mit Fragen der Vereinbarkeit einer Organvergütung mit dem Gemeinnützigkeitsrecht beschäftigt. Auch der EuGH hat sich mit dem Gemeinnützigkeitsrecht befasst.

*RA/FAStR Susanne Thonemann,
RA Thomas Kanders, Düsseldorf*

Steuerrecht

21 Der Nichtanwendungserlass – keine Einigung in Sicht
Die „... und basta!“-Politik der Finanzverwaltung ist nicht nur ein Ärgernis für Steuerpflichtige. Sie ist auch in rechtlicher Hinsicht nicht unproblematisch.
WP/StB Hans-Christoph Seewald, Präsident des DStV, Berlin/Bremen.

24 Die Auswirkungen des MoMiG auf das Recht der Unternehmensbesteuerung

Das MoMiG ändert zwar ausschließlich zivilrechtliche Vorschriften, Steuergesetze bleiben unberührt. Jedoch darf nicht unterschätzt werden, dass das MoMiG gleichwohl steuerliche Auswirkungen hat.
Regierungsrat Tobias Haubner, Freiburg

29 Vermögensverwaltende Lebensversicherungen unter Berücksichtigung des neuen BMF-Schreibens zur Besteuerung von Versicherungsverträgen

Im Jahressteuergesetz 2008 wurden die steuerlichen Rahmenbedingungen für Lebensversicherungen verschärft. Zu den Details ist ein BMF-Schreiben in der Entstehung, das Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet.
RA Daniel Welker, StB Anton-Rudolf Götzenberger, München



Alle Beiträge finden Sie im Artikelarchiv unter www.steuer-consultant.de.

Für Beiträge, die mit diesem Logo gekennzeichnet sind, finden Sie dort zudem elektronische Arbeitshilfen.

KANZLEI & PERSÖNLICHES

> 32

Viele vermögende Anleger investieren ihr Geld, insbesondere in Krisenzeiten, in Immobilien, da sie die Inflation fürchten.



» Finanzen

- 32 Immobilien** gelten für viele Anleger als die Anlage schlechthin, um sich vor Inflation zu schützen, doch Experten warnen vor übereilten Käufen. Sie sehen Miethäuser als renditeträchtiges Investment.

Unternehmensberatung

- 36 Factoring** kann für kleine und mittelgroße Firmen eine Alternative zum Bankkredit sein, zumal es derzeit für viele Unternehmer nicht ganz einfach ist, an Kredite zu gelangen.

Kanzleimanagement

- 40 Büroausstattung.** Lage, Einrichtung und Ausstattung sind wichtig für die Kanzlei, schließlich wollen sich Mandanten und Mitarbeiter wohlfühlen.
- 44 Personal.** Hoch qualifizierte Mitarbeiter sind der Garant für den Kanzleierfolg. Sie gilt es langfristig zu binden.
- 48 Kommunikation** bildet das Rückgrat der Steuerberatung. Dank modernster Hilfsmittel wie Multimedia-Handys lassen sich Wartezeiten sinnvoll nutzen.
- 52 Kanzleibroschüren** sind ein sinnvolles Marketinginstrument und behaupten sich im Beratungsalltag.

Nachrichten

- 54 Umsatzsteigerungen** von durchschnittlich 10,4 Prozent verzeichneten 2008 die 25 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften.
- 56 Serie Datenschutz.** Das Versenden von Daten an Mandanten gehört in den Steuerkanzleien zum Alltag, es ergeben sich allerdings berufsrechtliche Probleme.
- 57 Übersteuert.** Merkwürdigkeiten der Steuerberatung, aufgegriffen von Dr. Karl Heinz Däke, Berlin, und WP/StB Ferdinand Rüchardt, München.
- 58 Vorschau und Impressum**

Liquidität statt offener Honorarforderungen!

Ärgern Sie sich nicht länger über unausgeglichene Mandantenrechnungen, schlechte Zahlungsmoral und Forderungsausfälle! Bei uns erhalten Sie Ihr Honorar bereits innerhalb einer Woche.

ABRECHNUNG



Jetzt 2 Monate ohne
Vertragsbindung testen!

Besuchen Sie uns auf dem 32. Deutschen Steuerberatertag vom 19.10. bis 21.10.2009 im Congress Centrum Bremen, Halle 4.1, Stand 33.

Profitieren Sie von der Kompetenz eines der erfolgreichsten deutschen Abrechnungsunternehmen. Schon 22.000 Kunden vertrauen unserer Erfahrung aus rund 40 Jahren in der Abrechnung.

- Reduzieren Sie Ihren Verwaltungsaufwand und gewinnen Sie mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft.
- Sie entscheiden, ob Sie für Ihre Mandanten der Rechnungssteller bleiben!

Weitere Informationen erhalten Sie gebührenfrei unter 0800 / 678 23 28 oder auf www.externes-forderungsmanagement.de

opta[®]
data

Lösungen, die verbinden.

FAKTEN & NACHRICHTEN

Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Überblick*

Einkommensteuer

- 07 Leistungen einer Praxisausfallversicherung nach einem Unfall nicht steuerbar (BFH)
- 07 Teilwertabschreibung bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern (BFH)

Umsatzsteuer

- 08 Nahrungsmittellieferung oder Restaurationsleistung? (BFH)
- 08 Steuerbefreiung einer innergemeinschaftlichen Lieferung (BFH)
- 09 Festsetzung negativer Umsatzsteuer während des Insolvenzverfahrens (BFH)
- 09 Ort der sonstigen Leistung ab 2010: Einführungsschreiben veröffentlicht (BFH)

Erbschaftsteuer

- 10 Haftung einer Bank für Erbschaftsteuer (BFH)

Grunderwerbsteuer

- 10 Verfassungsmäßigkeit der Grundbesitzbewertung für Grunderwerbsteuerzwecke (BFH)

Abgabenordnung

- 11 Unwirksamkeit eines Steuerbescheids nach telefonischem Widerruf (BFH)
- 11 Aussetzungszinsen: Tilgung der Steuerschuld trotz Aussetzung der Vollziehung (BFH)

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

» Einkommensteuer

Leistungen einer Praxisausfallversicherung nach einem Unfall nicht steuerbar

BFH, 20.05.2009, VIII R 6/07, HI2193211.

1. Eine so genannte Praxisausfallversicherung, durch die im Fall einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit des Steuerpflichtigen die fortlaufenden Kosten seines Betriebs ersetzt werden, gehört dessen Lebensführungsbereich an. Die Beiträge zu dieser Versicherung stellen daher keine Betriebsausgaben dar, die Versicherungsleistung ist nicht steuerbar.

2. Wird neben dem privaten Risiko der Erkrankung zugleich das betriebliche Risiko der Quarantäne, also der ordnungsbehördlich verfügten Schließung der Praxis, versichert, so steht § 12 Nr. 1 EStG dem Abzug der hierauf entfallenden Versicherungsbeiträge als Betriebsausgaben nicht entgegen.

» Sachverhalt

Eine Ärztin hatte einer Praxisausfallversicherung abgeschlossen und die Prämien in vollem Umfang als Betriebsausgaben abgezogen. Versichert waren Krankheit, Unfall und behördliche Schließung der Praxis. Als sie nach einem Sturz auf dem Weg zur Bank arbeitsunfähig geworden war, ersetzte die Versicherung den Schaden in Höhe der fortlaufenden Betriebsausgaben. Finanzamt und -gericht beurteilten dies als steuerpflichtige Betriebseinnahme.

» Entscheidung des BFH

Der BFH hob die Vorentscheidung auf und verwies zurück. Die Versicherungsleistung ist nicht betrieblich veranlasst, weil sie für ein privates Risiko (Krankheit, Unfall) geleistet wurde. Die Kürzung der Betriebseinnahmen ist jedoch mit den zu Unrecht als Betriebsausgaben abgezogenen Versicherungsprämien zu saldieren. Das FG muss die Versicherungsprämien für das private Risiko und für das betriebliche Risiko (behördliche Schließung der Praxis) entsprechend aufteilen.

» Praxishinweis

Ob Ansprüche und Verpflichtungen aus einem Versicherungsvertrag zum Betriebsvermögen eines Unternehmens gehören, beurteilt sich nach der Art des versicherten Risikos. Bezieht sich die Versicherung auf ein betriebliches Risiko, führt sie zu Betriebsausgaben und -einnahmen.

Gefahren wie das allgemeine Lebensrisiko, Erkrankungen und Unfälle stellen grundsätzlich private Risiken dar. Hingegen sind Versicherungen, die Schutz gegen spezielle berufs- oder betriebsspezifische Gefahren (Berufskrankheiten, Arbeitsunfälle) gewähren, der betrieblichen Sphäre zuzurechnen. Die Zerstörung oder Beschädigung betrieblich genutzter Gegenstände durch Unfall, Brand, Sturm oder ähnliche Ereignisse ist ein betriebliches Risiko. Ansprüche und Verpflichtungen aus den entsprechenden Sachversicherungen gehören zum Betriebsvermögen.

Für die Einordnung eines Risikos als betrieblich oder privat ist nicht entscheidend, welche Aufwendungen oder Schäden bei Eintritt des Versicherungsfalls vom Versicherer zu ersetzen sind.

Deckt eine Praxisausfallversicherung private und betriebliche Risiken, so sind die Versicherungsprämien aufzuteilen. Ob die Leistungen aus einer solchen Versicherung steuerpflichtig sind, hängt dann vom konkreten Schadensereignis ab.

Prof. Dr. Heinz-Jürgen Pezzer, Richter am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Teilwertabschreibung bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern

BFH, 29.04.2009, I R 74/08, HI2196508.

1. Nur ein Wertverlust, der mindestens während der halben Restnutzungsdauer des Wirtschaftsguts andauert, ermöglicht bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern eine Teilwertabschreibung (Bestätigung des Senatsurteils vom 14.03.2006, I R 22/05, BStBl II 2006, 680).

2. Die verbleibende Nutzungsdauer ist bei Gebäuden nach § 7 Abs. 4 und 5 EStG 1997, bei anderen Wirtschaftsgütern grundsätzlich nach den amtlichen AFA-Tabellen zu bestimmen (Bestätigung des BMF-Schreibens vom 25.2.2000, BStBl I 2000, 372, Tz. 6). Dies gilt auch dann, wenn der Steuerpflichtige beabsichtigt, das Wirtschaftsgut vor Ablauf betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer zu veräußern.

» Sachverhalt

Eine GmbH errichtete 1990 ein Gebäude und erweiterte es 1996 und 1998 mit nachträglichen Herstellungskosten von 1,25 Mio. DM. Da die Erweiterung nicht ausreichte, stellte die GmbH von 2000 bis 2001 ein neues Betriebsgebäude fertig und nutzte bis dahin das alte Gebäude. 2005 verkaufte die GmbH Letzteres für 350 000 DM. Zum 31.12.2000 nahm die GmbH auf das Altgebäude eine Teilwertabschreibung von 150 000 DM vor. Das Finanzamt akzeptierte diese nicht.

» Entscheidung des BFH

Die Absicht der GmbH, das Altgebäude künftig nicht mehr betrieblich zu nutzen, rechtfertigt es nicht, die Restnutzungsdauer vorgreiflich zu verkürzen. Es kommt allein auf die objektive Nutzbarkeit des Gebäudes an, nicht darauf, ob der Steuerpflichtige erwägt, das Gebäude künftig anders als bisher oder überhaupt nicht mehr betrieblich zu nutzen.

» Praxishinweis

Eine „voraussichtlich dauernde Wertminderung“ ist Voraussetzung für eine Teilwertabschreibung. Diese liegt bei abnutzbaren Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens vor, wenn der Teilwert des Wirtschaftsguts zum Bilanzstichtag mindestens für die halbe Restnutzungsdauer unter dem planmäßigen Restbuchwert liegt.

Auch wenn der Steuerpflichtige ein Wirtschaftsgut vor Ablauf seiner betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer veräußern will, bleibt es bei der typisierenden, objektiv wirtschaftsgutbezogenen Betrachtungsweise. Einen davon abweichenden betriebsbezogenen Begriff der Nutzungsdauer lehnt der BFH ab. Er bestätigt damit die Richtung, die er bei der betriebsgewöhnlichen Abschreibung von Musterhäu-

sern eingeschlagen hat. Zwar ließe sich vertreten, dort sei es um die „normale“ Abschreibung eines Gebäudes gegangen, hier jedoch um das „richtige“ Verständnis des Teilwertbegriffs. Letztlich überzeugt den BFH diese Unterscheidung nicht. Der Begriff der „voraussichtlich dauernden Wertminderung“ ist ein objektiver. Er ist unabhängig von der im Bilanzierungszeitpunkt i.d.R. nicht oder nur schwer überprüfbar Absicht des Steuerpflichtigen, den regulären Nutzungszeitraum für den betrieblichen Einsatz zu verkürzen oder zu verlängern.

Prof. Dr. Dietmar Gosch, Vors. Richter am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt,

» Umsatzsteuer

Nahrungsmittellieferung oder Restaurationsleistung?

BFH, 18.02.2009, V R 90/07, HI2193210.

1. Die Aufbereitung von Lebensmitteln zu einem bestimmten Zeitpunkt in einen verzehrfertigen Gegenstand ist nicht notwendig mit ihrer Vermarktung verbunden und deshalb bei der für die Abgrenzung von Dienstleistungen und Lieferungen erforderlichen Gesamtbetrachtung dem Dienstleistungsbereich zuzurechnen.

2. Ein qualitatives Überwiegen der Dienstleistungen setzt über die Aufbereitung von Lebensmitteln hinaus wenigstens ein weiteres Dienstleistungselement wie z.B. das Zurverfügungstellen von Verzehrmöglichkeiten – voraus.

» Sachverhalt

K verkaufte im Eingangsbereich ihres Kinos Popcorn, Nachos, Süßigkeiten, Hot Dogs und Eis. Nach Ansicht des Finanzamts verfügte das Kino über eine gaststättenähnliche Infrastruktur. Dem FG reichte das allein nicht aus.

» Entscheidung des BFH

Der BFH bestätigte das FG. Das qualitative Überwiegen der Dienstleistung setzt zumindest zwei Dienstleistungselemente voraus. K hat nur Popcorn, Nachos und Hot Dogs verzehrfertig zubereitet, darüber hinaus aber keine weitere Dienstleistung - z.B. Zurverfügungstellen von Möblierung für die Einnahme der Speisen - erbracht.

» Praxishinweis

§ 12 Abs. 2 Nr. 1 UStG greift zur Bezeichnung der ermäßigt zu besteuern Gegenstände auf den Zolltarif zurück, der sich u.a. auf „Zubereitungen aus Getreide, Mehl, Stärke oder Milch“ bzw. „verschiedene Lebensmittelzubereitungen“ bezieht. Das Gemeinschaftsrecht gewährt den ermäßigten Steuersatz für die Lieferung von „Nahrungs- und Futtermitteln ...“, und üblicherweise für die Zubereitung von Nahrungs- und Futtermitteln verwendete Zutaten ...“.

Für die Abgrenzung, ob eine Lieferung von Gegenständen vorliegt oder ob Dienstleistungen den Umsatz prägen, hat der EuGH beispielhaft das Zurverfügungstellen der Infrastruktur, die Beratung und Information der Kunden, Dienstleistungen von der Zubereitung bis zur Darbietung der Speisen, die Bedienung bei Tisch, das Abdecken

der Tische sowie die Reinigung nach dem Verzehr erwähnt. Abzustellen ist darauf, ob eine Bewirtung kennzeichnende Dienstleistungen überwiegen. Der BFH entschied, das sei qualitativ zu verstehen.

Zwar verwendet auch der Zolltarif für Lebensmittelkombinationen, z.B. Fertiggerichte, den Begriff „Zubereitung“. Er dient aber lediglich der Erläuterung, dass auch die Kombination der in der betreffenden Position bezeichneten Grundstoffe mit anderen Nahrungsmitteln oder Zutaten unter diese Position fällt; die Tätigkeit des Zubereitens ist zolltariflich ohne Bedeutung. Von der Zubereitung im zollrechtlichen Sinn zu unterscheiden ist die - vom EuGH als kennzeichnend für eine Bewirtungssituation erwähnte - Zubereitung von Lebensmitteln in einen sofort oder zu einem bestimmten Zeitpunkt verzehrfähigen Gegenstand. Diese Zubereitung ist nicht notwendig mit der Vermarktung im Lebensmittelhandel verbunden und deshalb bei der Gesamtbetrachtung dem Dienstleistungsbereich zuzurechnen.

Dr. Suse Martin, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Steuerbefreiung einer innergemeinschaftlichen Lieferung

BFH, 29.07.2009, XI B 24/09, HI2196507.

Es ist ernstlich zweifelhaft, ob der Steuerfreiheit einer innergemeinschaftlichen Lieferung entgegensteht, dass der inländische Unternehmer bewusst und gewollt an der Vermeidung der Erwerbsbesteuerung seines Abnehmers mitwirkt.

» Sachverhalt

Eine GmbH lieferte gebrauchte Pkw nach Portugal und erklärte in den Streitjahren 2002 und 2003 steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen. Laut Steuerfahndung hatte die GmbH ihre Nachweispflichten nicht erfüllt, sondern für ihre Buchhaltung Rechnungen auf portugiesische Scheinerwerber ausgestellt. Die Steuerfahndung ermittelte die tatsächlichen Abnehmer - überwiegend Händler - und stellte fest, dass die GmbH diesen Rechnungen auf den Namen des jeweiligen Privatabnehmers mit Zusatz „Diff.-Besteuerung nach § 25a UStG“ ausgestellt hatte, um die Identität der tatsächlichen Erwerber in Portugal zu verschleiern und die Erwerbsbesteuerung zu verhindern. Das Finanzamt versagte die Steuerfreiheit. Die GmbH legte Einspruch ein und beantragte Aussetzung der Vollziehung, die vom FG und BFH gewährt wurde, weil die Rechtmäßigkeit der angefochtenen Bescheide zweifelhaft ist.

» Entscheidung des BFH

Eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung liegt u.a. dann vor, wenn der Unternehmer oder Abnehmer den Gegenstand der Lieferung in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet, der Abnehmer ein Unternehmer ist, der den Gegenstand der Lieferung für sein Unternehmen erworben hat, und der Erwerb des Gegenstands der Lieferung beim Abnehmer in einem andern Mitgliedstaat den Vorschriften der Umsatzbesteuerung unterliegt. Diese Voraussetzungen muss der Unternehmer nachweisen.

Laut EuGH sind die Nachweise keine materiellen Voraussetzungen für die Steuerbefreiung; trotz Nichterfüllung kann die Steuerbefreiung zu gewähren sein, wenn feststeht, dass die Voraussetzungen des § 6a Abs. 1 UStG erfüllt sind und das Steueraufkommens nicht gefährdet ist. Die Nichterhebung der Umsatzsteuer auf eine innergemeinschaft-

liche Lieferung kann nicht als Gefährdung des Steueraufkommens angesehen werden, weil solche Einnahmen dem Mitgliedstaat zustehen, in dem der Endverbrauch erfolgt.

Danach ist ernstlich zweifelhaft, ob die Steuerbefreiung zu versagen ist. Einerseits steht fest, an welche Händler die Pkw tatsächlich geliefert wurden. Diese Lieferungen unterliegen in Portugal der Erwerbsbesteuerung, so dass die objektiven Voraussetzungen einer innergemeinschaftlichen Lieferung vorliegen und das Steueraufkommen Deutschlands nicht gefährdet ist. Andererseits ist noch offen, ob die Steuerbefreiung selbst dann zu gewähren ist, wenn der inländische Lieferer daran mitwirkt, die Erwerbsbesteuerung durch seinen Abnehmer in einem anderen Mitgliedstaat zu vermeiden. Denn nach der gefestigten Rechtsprechung des EuGH ist eine betrügerische oder missbräuchliche Berufung auf das Gemeinschaftsrecht nicht erlaubt.

Monika Völlmeke, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Festsetzung negativer Umsatzsteuer während des Insolvenzverfahrens

BFH, 13.05.2009, XI R 63/07, HI2193201.

Das Finanzamt ist berechtigt, in einem laufenden Insolvenzverfahren einen Umsatzsteuer-Bescheid zu erlassen, in dem eine negative Umsatzsteuer für einen Besteuerungszeitraum vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens festgesetzt wird, wenn sich daraus keine Zahllast ergibt.

» **Sachverhalt**

Die spätere Gemeinschuldnerin gab für das Streitjahr 2005 Umsatzsteuer-Voranmeldungen ab, aus denen sich ein Vorsteuerabzug von 1.052 EUR ergab. Im Juni 2006 wurde das Insolvenzverfahren eröffnet und die Klägerin zur Insolvenzverwalterin bestellt. Mit Bescheid vom 26.7.2006 setzte das Finanzamt die Umsatzsteuer für die Gemeinschuldnerin per Schätzung auf -1.052 EUR fest. Das FG gab der Klage der Insolvenzverwalterin statt: Auch die Festsetzung einer negativen Umsatzsteuer sei nach § 251 Abs. 2 AO während des Insolvenzverfahrens unzulässig und das Verfahren werde analog § 240 ZPO unterbrochen. Die Revision des Finanzamts hatte Erfolg.

» **Entscheidung des BFH**

Nach § 87 InsO, der über die Verweisung in § 251 Abs. 2 S. 1 AO auch im Steuerrecht zu beachten ist, können die Insolvenzgläubiger ihre Forderungen nur nach den Vorschriften über das Insolvenzverfahren verfolgen. Der BFH hat daraus abgeleitet, dass nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens Steuerbescheide nicht mehr ergehen dürfen, wenn darin Insolvenzforderungen festgesetzt oder Besteuerungsgrundlagen festgestellt werden, die die Höhe der zur Tabelle anzumeldenden Steuerforderungen beeinflussen können.

Diese Voraussetzungen sind bei der Festsetzung einer negativen Umsatzsteuer nicht erfüllt, wenn sich aus dem Bescheid – wie im Besprechungsfall – auch nach der Abrechnung keine Zahllast ergibt. Denn mit einem solchen Bescheid wird keine Forderung festgesetzt, die im Insolvenzverfahren geltend zu machen und zur Tabelle anzumelden ist.

Es ist auch keine Unterbrechung des Steuerfestsetzungsverfahrens in analoger Anwendung des § 240 ZPO eingetreten. Soweit der BFH

eine derartige Unterbrechung des Festsetzungs- oder Feststellungsverfahrens angenommen hat, betraf dies Bescheide, die abstrakt dazu geeignet waren, sich auf anzumeldende Steuerforderungen auszuwirken. Das ist bei einem Umsatzsteuer-Bescheid, in dem eine negative Umsatzsteuer festgesetzt wird und aus dem sich keine Zahllast ergibt, nicht der Fall.

Monika Völlmeke, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt

Ort der sonstigen Leistung ab 2010: Einführungsschreiben veröffentlicht

BMF 04.09.2009, IV B 9 – S 7117/08/10001.

Die Regeln zur Bestimmung des Orts der sonstigen Leistung ändern sich zum 01.01.2010. Auch sind neue Meldepflichten zu beachten. Für die Ortsbestimmung gelten folgende Grundregeln:

1. § 3a Abs. 2 UStG: Ist der Leistungsempfänger ein Unternehmer, der die Leistung für sein Unternehmen bezieht oder eine juristische Person, die mit einer USt-IdNr. auftritt, so ist der Ort der sonstigen Leistung dort, wo der Leistungsempfänger sein Unternehmen betreibt. Wird die Leistung an eine Betriebsstätte des Leistungsempfängers ausgeführt, ist der Ort der Betriebsstätte maßgebend.

2. § 3a Abs. 1 UStG: Gehört der Leistungsempfänger nicht zu den unter Nr. 1 genannten Leistungsempfängern, ist der Ort der sonstigen Leistung dort, wo der leistende Unternehmer sein Unternehmen betreibt. Führt er die Leistung von einer Betriebsstätte aus, ist der Ort der Betriebsstätte maßgebend.

Abweichungen sind in den §§ 3a Abs. 3 bis Abs. 7, § 3b und § 3e UStG geregelt. Dies sind etwa:

Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück, § 3a Abs. 3 Nr. 1 UStG (unverändert).

Die kurzfristige Vermietung von Beförderungsmitteln (90 Tage bei Wasserfahrzeugen, ansonsten 30 Tage), § 3a Abs. 3 Nr. 2 UStG (neu).

Kulturelle, künstlerische, wissenschaftliche und ähnliche Leistungen, § 3a Abs. 3 Nr. 3 Buchst. a UStG (unverändert).

Restaurationsleistungen, § 3a Abs. 3 Nr. 3 Buchst. c UStG – aber nicht bei Abgabe in Beförderungsmitteln, § 3e UStG (neu).

Arbeiten an beweglichen körperlichen Gegenständen und die Begutachtung, § 3a Abs. 3 Nr. 3 Buchst. c UStG (modifiziert).

Vermittlung von Umsätzen bei Leistungen an Nichtunternehmer, § 3a Abs. 3 Nr. 4 UStG (modifiziert).

Katalogleistungen – abschließend aufgezählte typische sonstige Leistungen – an Nichtunternehmer im Drittlandsgebiet, § 3a Abs. 4 UStG (modifiziert / im Ergebnis unverändert).

Personenbeförderungsleistungen, § 3b Abs. 1 UStG (unverändert).

Güterbeförderungen gegenüber Nichtunternehmern, § 3b Abs. 1 und Abs. 3 UStG (unverändert).

Beförderungen von Gegenständen gegenüber Unternehmern, § 3a Abs. 2 UStG (modifiziert / teilweise völlig veränderte Rechtsfolge).

Auf 52 Seiten legt das BMF detailliert dar, wie in Zweifelsfällen zu verfahren ist.

Zudem nimmt das Schreiben zur Behandlung von Güterbeförderungen gegenüber einem Unternehmer Stellung. Ab dem 01.01.2010 ist es grundsätzlich so, dass eine Beförderung von Gegenständen, die an einem Unternehmer für dessen Unternehmen erbracht wird, immer dort ausgeführt wird, wo der Leistungsempfänger sein Unternehmen

(oder die die Leistung empfangende Betriebsstätte) unterhält, § 3a Abs. 2 UStG. Dies gilt unabhängig davon, wo die Beförderungsleistung tatsächlich ausgeführt wird. Mit dieser gesetzlichen Regelung wären Doppelbesteuerungen in erheblichen Umfang ausgelöst worden. Die Finanzverwaltung will es aber nicht beanstanden, wenn in diesen Fällen der Leistungsempfänger den Umsatz im Inland nicht der Besteuerung unterwirft, wenn die Leistung ausschließlich im Drittlandsgebiet erbracht ist. *-kt-*

» Erbschaftsteuer

Haftung einer Bank für Erbschaftsteuer

BFH, 12.03.2009, II R 51/07 HI2185522.

1. Die Haftung eines inländischen Kreditinstituts für die Erbschaftsteuer eines nicht im Geltungsbereich des ErbStG wohnhaften Erben gem. § 20 Abs. 6 S. 2 ErbStG erstreckt sich bis zur Höhe des ausgezahlten Betrags auf die Erbschaftsteuer für den gesamten dem Erben angefallenen Erwerb von Todes wegen einschließlich eines Erwerbs aufgrund eines Vertrags zugunsten Dritter auf den Todesfall.

2. Soweit die Haftung des Kreditinstituts gem. § 20 Abs. 6 S. 2 ErbStG auch dann eingreift, wenn der nicht im Geltungsbereich des ErbStG wohnhafte Berechtigte nicht Erbe ist, sondern Vermögen ausschließlich aufgrund eines Vertrags zugunsten Dritter auf den Todesfall erworben hat, ist das für die Haftung erforderliche Verschulden nur anzunehmen, wenn das Kreditinstitut dem Berechtigten das Vermögen nach Veröffentlichung des Urteils vom 12.3.2009, II R 51/07 zur Verfügung stellt.

» Sachverhalt

Der Erblasser unterhielt bei der Bank A ein Spar- und ein Girokonto mit je 100.000 DM Guthaben, bei der Bank B ein Konto über 18.000 DM. Das Girokonto gehörte zum Nachlass. Die beiden anderen Guthaben fielen der in den USA lebenden Alleinerbin aufgrund von Verträgen zugunsten Dritter auf den Todesfall zu. Die Alleinerbin zahlte die Erbschaftsteuer nicht. Eine Pfändung bei der Bank A blieb erfolglos, da diese die Guthaben bereits ausbezahlt hatte. Darauf nahm das Finanzamt die Bank A in Haftung. Klage und Revision blieben erfolglos.

» Entscheidung des BFH

Zahlt eine Bank ein zum Nachlass gehörendes Guthaben zumindest fahrlässig an den nicht im Geltungsbereich des ErbStG wohnenden Erben aus, haftet sie bis zur Höhe des Auszahlungsbetrags für die gesamte Steuer auf den Erwerb des Erben von Todes wegen, daher auch für die Steuer auf einen Erwerb gem. § 3 Abs. 1 Nr. 4 ErbStG. Zumindest fahrlässig handelt die Bank, wenn sie das Guthaben auszahlt, ohne vorher zu prüfen, ob eine Haftung nach § 20 Abs. 6 ErbStG in Betracht kommt.

» Praxishinweis

Personen, die Vermögen des Erblassers verwahren, haften insoweit, als sie das Vermögen vorsätzlich oder fahrlässig vor Entrichtung oder

Sicherstellung der Erbschaftsteuer ins Ausland bringen oder im Ausland wohnhaften Berechtigten zur Verfügung stellen. Bis zur Höhe des ausgereichten Vermögens haften Banken für die gesamte Erbschaftsteuer, die aufgrund eines Erwerbs von Todes wegen festzusetzen ist. Die Haftung ist nicht auf den Teil der Steuer beschränkt, der durch das verwahrte Vermögen ausgelöst wurde. Die Haftungsobergrenze wird auch insoweit durch das verwahrte Vermögen bestimmt, als es den Erwerbern „am Nachlass vorbei“ zugekommen ist. Dazu zählen auch Erwerbe aufgrund von Verträgen des Erblassers mit der Bank zugunsten Dritter.

Die Bank muss die Prüfung, ob eine Haftung in Betracht kommt, von qualifiziertem Personal vornehmen lassen. Im Zweifel sollte sie beim Erbschaftsteuerfinanzamt nachfragen.

Karl Rainer Kälches, Richter am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

» Grunderwerbsteuer

Verfassungsmäßigkeit der Grundbesitzbewertung für Grunderwerbsteuerzwecke

BFH, 27.05.2009, II R 64/08, HI2185523.

Das BMF wird aufgefordert, dem Verfahren beizutreten, um zu der Frage Stellung zu nehmen, ob die in § 8 Abs. 2 GrEStG angeordnete Heranziehung der Grundbesitzwerte i.S.d. § 138 BewG als Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuer verfassungsgemäß ist.

» Sachverhalt

K kaufte 2002 den einzigen Geschäftsanteil an einer Grundstücke haltenden GmbH, zeigte den Erwerb aber erst im März 2003 an, als der Kaufvertrag wieder aufgehoben wurde. Der Kaufpreis wurde nicht bezahlt. Gleichwohl setzte das Finanzamt Grunderwerbsteuer fest. Die Vertragsaufhebung blieb unberücksichtigt, da der Erwerb nicht ordnungsgemäß angezeigt worden war.

» Entscheidung des BFH

Die Steuerfestsetzung ist rechtmäßig. Zwar liegen die Voraussetzungen der Rückgängigmachung des Erwerbs nach § 16 Abs. 2 Nr. 1 GrEStG vor, jedoch wurde der Kaufvertrag weder vom Notar noch von K fristgemäß angezeigt, obwohl dies ohne Weiteres möglich gewesen wäre. Es bestehen allerdings Zweifel, ob § 8 Abs. 2 GrEStG mit der Verweisung auf § 138 BewG vor dem Hintergrund der Tarifvorschrift des § 11 Abs. 1 GrEStG verfassungsgemäß ist.

» Praxishinweis

Der BFH hat bislang bei vor 2009 der Grunderwerbsteuer unterliegenden Erwerbsvorgängen § 8 Abs. 2 GrEStG angewendet. Er ist dabei davon ausgegangen, dass der Gesetzgeber die Vorgaben des BVerfG für die Bewertung von Grundstücken gemeinsam für die Erbschaft- und die Grunderwerbsteuer umsetzen werde. Der BFH hat damit die für die Erbschaftsteuer angeordnete Weitergeltung des bisherigen Rechts samt der §§ 138ff. BewG bis spätestens Ende 2008 stillschweigend auf die Grunderwerbsteuer erstreckt.

Nachdem diese Erwartung nicht erfüllt wurde, steht der BFH vor der Frage, ob er daran jedenfalls für alle Erwerbsvorgänge vor 2009 festhalten kann, oder ob in allen noch offenen Fällen zu berücksichtigen ist, dass das BVerfG die §§ 138ff. BewG für verfassungswidrig gehalten hat. Der BFH neigt zu Letzterem. Da der Gleichlauf bei Erbschaft- und Grunderwerbsteuer aufgegeben wurde, sieht er sich nicht mehr befugt, wie bisher von der Weitergeltungsanordnung Gebrauch zu machen und damit für Zwecke der Grunderwerbsteuer verfassungswidriges Recht anzuwenden.

Die Problematik einer Bewertung, die trotz einheitlichen Steuertarifs zu in der Relation nicht realitätsgerechten Werten führt, besteht für die Grunderwerbsteuer fort. Sie betrifft die Bewertung des Grundvermögens wie die des land- und fortwirtschaftlichen Vermögens. Daher geht es auch um vermögensartübergreifende Wertverzerrungen.

Um eine Verletzung von Art. 3 Abs. 1 GG zu vermeiden, bietet sich auch für Grunderwerbsteuerzwecke die Ausrichtung am gemeinen Wert an, obwohl der Kaufpreis auch dann die Bemessungsgrundlage bildet, wenn er den Verkehrswert des betroffenen Grundstücks erkennbar unterschreitet.

Karl Rainer Kilches, Richter am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

» Abgabenordnung

Unwirksamkeit eines Steuerbescheids nach telefonischem Widerruf

BFH, 28.05.2009, III R 84/06, HI2193205.

1. Teilt der Sachbearbeiter nach Aufgabe des Steuerbescheids zur Post, aber vor dessen Zugang, den Empfangsbevollmächtigten telefonisch mit, der Bescheid sei falsch und solle deshalb nicht bekanntgegeben werden, wird der Bescheid trotz des späteren Zugangs nicht wirksam.

2. Nimmt ein nicht zur Entgegennahme von Willenserklärungen ermächtigter Mitarbeiter der Empfangsbevollmächtigten die Mitteilung entgegen, ist diese den Empfangsbevollmächtigten zu dem Zeitpunkt zugegangen, zu dem unter regelmäßigen Umständen damit zu rechnen ist, dass der Mitarbeiter als Empfangsbote die Mitteilung weiterleitet.

» Sachverhalt

Das Finanzamt setzte am 06.10. Zinsen fest und adressierte den Bescheid an die Empfangsbevollmächtigten des K. Der Bescheid ging am Vormittag des 06.10. zur Post. Nachdem der Sachbearbeiter einen Fehler bemerkte hatte, rief er deshalb am späten Vormittag des 06.10. bei den Empfangsbevollmächtigten an und informierte einen Mitarbeiter, der Zinsbescheid sei falsch und solle nicht bekanntgegeben werden; es komme ein neuer Bescheid. Am 17.10. setzte das Finanzamt höhere Zinsen fest. Das FG gab der dagegen gerichteten Klage statt, der BFH wies sie ab.

» Entscheidung des BFH

Der Widerruf war rechtzeitig und wirksam. Aus § 130 Abs. 1 S. 1 BGB ergibt sich nicht, dass eine schriftliche Willenserklärung nur schriftlich widerrufen werden kann.

Steuerbescheide müssen wirksam bekanntgegeben werden. Das erfordert den Bekanntgabewillen des Beamten, der den Bescheid regelmäßig abzeichnet und seine Ausfertigung der Poststelle des Finanzamts zuleitet. Der Bescheid wird nicht wirksam, wenn der Bekanntgabewille vor der Absendung aufgegeben wird. Es genügt, dies in den Akten eindeutig zu dokumentieren. Hat der Bescheid die Behörde bereits verlassen, ist die Aufgabe des Bekanntgabewillens unbeachtlich.

Unabhängig vom Zeitpunkt der Aufgabe des Bekanntgabewillens wird ein Bescheid auch dann nicht wirksam, wenn die Behörde dem Empfänger vor oder mit dem Zugang des Bescheids mitteilt, er solle nicht gelten. Da Verwaltungsakte empfangsbedürftige Willenserklärungen sind, werden sie nur dann mit dem Zugang beim Empfänger wirksam, wenn diesem nicht vorher oder gleichzeitig ein Widerruf zugeht. Bis zur Bekanntgabe können Verwaltungsakte frei widerrufen oder aufgehoben werden.

Ein schriftlicher Bescheid kann auch mündlich widerrufen werden. Wird ein telefonischer Widerruf nicht gegenüber dem Steuerpflichtigen oder seinem Bevollmächtigten erklärt, sondern dessen Mitarbeiter, so ist dieser Empfangsbote. Der Widerruf geht dann in dem Zeitpunkt zu, in dem unter regelmäßigen Umständen mit der Weiterleitung zu rechnen ist.

Nicht entschieden wurde, ob der Widerruf vor dem tatsächlichen Zugang des Bescheids zugehen muss, oder ob es ausreicht, wenn dies vor dem dritten Tag nach Aufgabe zur Post geschieht. Ersteres dürfte richtig sein.

Roger Görke, Richter am BFH, aus: BFH/PR 9/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Aussetzungsinsen: Tilgung der Steuerschuld trotz Aussetzung der Vollziehung

OFD Koblenz, 13.07.2009 S 0464/S 0623 A - St 35 2.

Gelegentlich wird eine Steuerschuld beglichen, obwohl die Aussetzung der Vollziehung gewährt wurde um Aussetzungsinsen zu vermeiden. Unklar war bisher, wie die Finanzverwaltung mit Fällen umgeht, in denen einzelne Feststellungsbeteiligte zahlen, andere nicht.

Die OFD Koblenz hat dies nun zum Thema einer Verfügung gemacht.

Soweit die Vollziehung eines Grundlagenbescheids ausgesetzt wird, ist auch die Vollziehung eines Folgebescheids auszusetzen, § 361 Abs. 3 Satz 1 AO. Richtet sich der Grundlagenbescheid gegen mehrere Feststellungsbeteiligte, so tritt die Aussetzung der Vollziehung grundsätzlich für alle Feststellungsbeteiligten ein.

Die AO-Referatsleiter des Bundes und der Länder vertreten hierzu die Auffassung, dass es an der in § 237 Abs. 1 Satz 1 AO enthaltenen Tatbestandsvoraussetzung eines „geschuldeten Betrags“ in den hier beschriebenen Fällen fehlt, wenn das FA den entrichteten Betrag im Einvernehmen mit dem Steuerpflichtigen ausnahmsweise vorerst behält.

Demzufolge entstehen auch keine Aussetzungsinsen.

Zweckmäßiger ist es jedoch, die AdV des Grundlagenbescheids auf Antrag des Rechtsbehelfsführers auf einzelne Feststellungsbeteiligte zu beschränken (Nr. 5.2 AEA0 zu § 361 AO).

-kl-

Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht

» Erwerb von Geschäftsanteilen vom Nichtberechtigten

Bislang war bei Geschäftsanteilen nur der Erwerb vom Eigentümer möglich. Durch das MoMiG wurde die Möglichkeit geschaffen, Geschäftsanteile – ähnlich wie Grundstücke oder Sachen – vom Nichtberechtigten zu erwerben. Welche praktischen Folgen ergeben sich daraus?

» Ausgangslage

Beim Verkauf eines Geschäftsanteils musste der Käufer bisher aufwändig prüfen, ob der Verkäufer tatsächlich Inhaber des Anteils war. Die beim Handelsregister eingereichten Gesellschafterlisten sind oft falsch. Daher mussten die Übertragungen des zum Verkauf stehenden Geschäftsanteils bis zu seinem Entstehen zurück verfolgt werden. Bei der Prüfung dieser „Abtretungsketten“ lässt sich jedoch nie mit vollständiger Sicherheit feststellen, ob tatsächlich alle Abtretungen des Geschäftsanteils wirksam waren und keine sonstige, nicht erkennbare Abtretung des Geschäftsanteils stattgefunden hat (z.B. weil eine notarielle Urkunde nicht aufzufinden oder eine Erbfolge unklar war). Ein gutgläubiger Erwerb vom Nichteigentümer war nicht möglich.

» Neuerung durch das MoMiG

Die Mühen, Kosten und die Unsicherheiten, die mit der Rückverfolgung der Abtretungsketten einher gingen, waren Anlass für den Gesetzgeber, den Erwerb vom Nichtberechtigten zu ermöglichen. Mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) vom 23.10.2008 hat der Gesetzgeber eine entsprechende Regelung in § 16 Abs. 3 GmbHG geschaffen, die sich am gutgläubigen Erwerb von Grundstücken und Sachen orientiert.

Der Erwerb eines Geschäftsanteils vom Nichtberechtigten setzt voraus, dass der Verkäufer in der im Handelsregister aufgenommenen Gesellschafterliste eingetragen ist. Die Gesellschafterliste wird entweder vom Geschäftsführer (§ 40 Abs. 1 GmbHG) oder – sofern ein Notar am Gesellschafterwechsel mitgewirkt hat – stattdessen von diesem beim Handelsregister eingereicht. Der Käufer erwirbt den Geschäftsanteil wirksam vom Nichtberechtigten, wenn 1) die Eintragung des Nichtberechtigten seit drei Jahren falsch ist, 2) der Erwerber die fehlende Berechtigung weder kannte noch ihm dies infolge grober Fahrlässigkeit unbekannt ist (guter Glaube) und 3) der Liste kein Widerspruch zugeordnet ist. Der Gesetzgeber entschied, neben den Notaren den Geschäftsführern die Einreichung der Gesellschafterliste für gewisse Fälle zu belassen, z.B. bei einer Erbfolge oder der Einziehung, Teilung oder Zusammenlegung von Geschäftsanteilen. Da aufgrund dessen eine rechtliche Prüfung der Liste nicht immer gewährleistet ist, musste der Gesetzgeber sich zwangsläufig dafür entscheiden, den wirklichen Gesellschaftern zu ihrem Schutz über einen längeren Zeitraum (3 Jahre) die Möglichkeit einzuräumen, einen Widerspruch eintragen zu lassen und damit einen gutgläubigen Erwerb zu verhindern.

Ein gutgläubiger Erwerb scheidet ferner aus, wenn ein verkaufter Geschäftsanteil tatsächlich nicht existiert, z.B. im Fall einer unzulässigen Zusammenlegung von teileingezahlten Anteilen. Ferner gibt es keinen gutgläubigen lastenfreien Erwerb, d.h. im Fall einer Verpfändung des Anteils erwirbt der Käufer einen mit dem Pfandrecht belasteten

Anteil. Außerdem kann das in Gesellschaftsverträgen oft geregelte Erfordernis, dass die übrigen Gesellschafter der Übertragung zustimmen müssen (sog. „Vinkulierungsklausel“), ebenfalls nicht gutgläubig überwunden werden.

» Fazit

Problematisch ist, dass die Einreichung in vielen Fällen durch den Geschäftsführer (anstatt durch den Notar) erfolgt. Es ist für die wirklichen Gesellschafter sehr riskant, dass eine – nicht rechtlich geprüfte – Gesellschafterliste Anknüpfungspunkt für einen gutgläubigen Erwerb wird. Da der gutgläubige Erwerb voraussetzt, dass der Nichtberechtigte 3 Jahre fälschlicherweise eingetragen war, ist den Gesellschaftern dringend zu empfehlen, mindestens alle drei Jahre zu prüfen, ob sie in der beim Handelsregister (www.handelsregister.de) abrufbaren Gesellschafterliste noch richtig geführt werden. Das Ziel des Gesetzgebers, die Prüfungen im Vorfeld von Anteilskäufen zu erleichtern, wurde nur teilweise erreicht. Da den wirklichen Gesellschaftern die Möglichkeit, einen Widerspruch in der Gesellschafterliste eintragen zu lassen, eingeräumt wurde, besteht nach wie vor ein Bedürfnis für eine Due Diligence, deren Umfang variiert: Ist der Verkäufer noch nicht mindestens drei Jahre in der Gesellschafterliste des Handelsregisters geführt, greift die neue Regelung nicht ein und die Abtretungskette ist weiter zurückzuverfolgen. Ist der Verkäufer schon mehr als drei Jahre in der Gesellschafterliste geführt, kann sich die Prüfung darauf beschränken, Zwischenverfügungen während dieser Zeit möglichst auszuschließen; denn eine (nicht dem Handelsregister angezeigte) Zwischenverfügung innerhalb dieser Zeit kann bedeuten, dass der Verkäufer dadurch zum Nichtberechtigten wurde und die Gesellschafterliste dann kürzer als drei Jahre unrichtig ist. Außerdem ist die Reichweite des gutgläubigen Erwerbs begrenzt, z.B. bleiben Pfandrechte bestehen. Da Risiken somit bei der Unternehmensprüfung auch weiterhin nicht ausgeschlossen werden können, bleiben entsprechende Gewährleistungen (sog. „Representations & Warranties“) in Anteilskaufverträgen unverzichtbar.



RA Dr. Hendrik Thies

ist als Rechtsanwalt in der Sozietät Graf von Westphalen in Freiburg tätig.

Checkliste: Beratungsanlässe – Besteuerung von Speisen und Getränken

» Überblick über die wichtigsten Details der Regelungen und betroffene Mandantengruppen

Die oft belächelten „BMW-Mandanten“ (Bäcker, Metzger, Wirte) sind so unattraktiv gar nicht für den steuerberatenden Beruf – und auch nicht für Außenprüfer. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob für an den Kunden abgegebene Speisen oder Getränke 7 % oder 19 % Umsatzsteuer zu erheben sind. Diese Frage kann für den Unternehmer existenzentscheidend sein, da ihm – wendet er zu Unrecht den ermäßigten Steuersatz an – je nach Geschäftserfolg erhebliche Nachzahlungen drohen. Das Problem für Steuerberater hier: Dem Mandanten fehlt oft das „Unrechtsbewusstsein“ für die Auswirkungen seiner Kundenbindungsmaßnahmen, wie etwa dem Aufstellen eines Sonnenschirms und eines Bistrotisches. Aktuell hat auch der BFH (vom 18.02.2009, VR 90/07, HI2193210) zu dieser Problematik Stellung bezogen.

 Diese Tabelle steht für Sie auch als Arbeitsvorlage unter www.steuer-consultant.de zur Verfügung. Sie ist dort um Spalten für Termine und Zuständigkeiten ergänzt, so dass Sie damit individuell in Ihrer Kanzlei arbeiten können.

Regelung

Betroffene Mandanten

<p>Grundsatzunterscheidung zwischen Lieferung und Leistung Eine sonstige Leistung liegt vor, wenn – aus der Sicht eines durchschnittlichen, also nicht sachkundigen Verbrauchers – das Dienstleistungselement überwiegt. Folge: Es ist eine Umsatzsteuer in Höhe von 19 % zu erheben. Eine Lieferung liegt vor, wenn die Speiseabgabe qualitativ im Vordergrund steht und Dienstleistungselemente erbracht werden, die notwendigerweise mit der Vermarktung von Speisen und Getränken verbunden sind (z.B. Aufstellen eines Abfalleimers). Keine Rolle spielt es, ob die Speisen zum Mitnehmen verpackt werden oder nicht. Folge: Es ist eine Umsatzsteuer in Höhe von 7 % zu erheben. Bei den Registrierkassen und bei der Rechnungsstellung ist auf korrekte Trennung der Umsätze zu achten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bäcker, Metzger, Imbissstände, Partyservice; Lieferservices, also alle Mandanten, die fertig zu zubereitete Speisen an Kunden abgeben.
<p>Lieferung statt sonstige Leistung Werden Räumlichkeiten, Tische, Bänke oder Stühle zwar angeboten, damit die erworbenen Speisen dort eingenommen werden können, aber von den Kunden nicht benutzt, ist die Speise- und Getränkeabgabe eine Lieferung (7 %).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mandanten, die Speisen nur „zum Mitnehmen“ („to go“) anbieten.
<p>Indizien für eine sonstige Leistung (19 %) sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Servieren von Speisen und Getränken, ■ Liefern von Speisen und Getränken an den Verzehrort ■ Gestellung von Bedienungs- und Kochpersonal, ■ Ausgeben der Speisen vor Ort (z.B. bei einem Büffet) durch Bedienungs- oder Kochpersonal, ■ Portionierung der Speisen (z.B. der warmen Speisen bei einem Büffet) durch Bedienungs- oder Kochpersonal ■ Nutzungsüberlassung von Geschirr und Besteck ■ Reinigung von Besteck, Tellern, Gläsern ■ Entsorgung der überlassenen Gegenstände 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partyservice, Bäcker, Metzger und Imbissstände mit Porzellan-Tellern, Gläsern, Besteck und Servietten „zum Hieressen“ ■ Lieferservices, die fertig zubereitete Speisen und Getränke zum Kunden liefern.
<p>Indizien für eine Lieferung (7 %) sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Abgabe von portioniertem Essen oder Getränken „über die Ladentheke“ in Einweggeschirr und mit Einwegbesteck ■ Anbieten von Papierservietten ■ Abgabe von Senf, Ketchup, Mayonnaise oder Apfelmus ■ Verkaufstheke oder Verkaufstresen ■ Aufstellen von Ablagebrettern (bei Kiosken oder Würstchenständen) ■ Aufstellen von Abfalleimern ■ Aushang / Auslage von Speisekarten oder Speiseplänen ■ Aufstellen von Speise(kreide)tafeln ■ Zurverfügungstellen von Warmhaltevorrichtungen ■ Zurverfügungstellung von Servier- oder Anrichteplatten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Imbissstände Bäcker, Metzger mit Einwegtellern, -bechern, -besteck und Servietten „zum Mitnehmen“/„to go“, ■ Partyservice, die den Kunden Warmhaltevorrichtungen und Platten zur Verfügung stellen.
<p>Anwendungszeitraum Ab 01.01.2009 (BMF-Schreiben vom 16.10. 2008 - IV B 8 - S 7100/07/10050).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Partyservice, Bäcker, Metzger und Imbissstände

Praxis Vermögensgestaltungsberatung

» Schmerzhafte Auswirkungen der Krise

Das Jahr 2008 und der Beginn des aktuellen Jahres waren ohne Zweifel eine verlustreiche Zeit für Kapitalanleger. Das Motto „Ich sitze das aus“ konnte vereinzelt helfen, die schmerzlichen Erfahrungen zu verdrängen. Aber für viele Vermögende reicht dieses Motto nicht aus. Schließlich verfolgt die Vermögensplanung häufig ein Ziel, sei es die Finanzierung des Ruhestandes oder die Tilgung von privaten oder betrieblichen Verbindlichkeiten.

» Fall aus der Praxis

Sieglinde und Peter Kornblatt, eine Unternehmerfamilie mit vier Kindern, haben beide das 55. Lebensjahr erreicht. Die Vermögensanlage der Eheleute besteht zum großen Teil aus ihrem Unternehmen. Darüber hinaus haben die beiden vor gut 10 Jahren begonnen, ihr Privatvermögen über eine fondsgebundene Vermögensverwaltung aufzubauen. Dabei haben sie sich auf die Empfehlung ihres freien Vermögensverwalters verlassen.

Als die Finanzkrise begann, beruhigte der Vermögensexperte, dass es nur eine vorübergehende „Delle“ im Depot sei. Später machte er deutlich, dass es doch schlimmer als gedacht sei. Als die Krise zum Jahreswechsel 2008 / 2009 ihren Höhepunkt hatte und die Kurse neue Tiefstände auswiesen, gingen beiden dann die Nerven durch. Sie verkauften die Mehrzahl der Werte und legten die verbleibenden 4.500.000 Euro bei mehreren Banken auf Tages- bzw. Termingeldkonten an. „Hier bekommen wir wenigstens sichere Zinsen!“ Doch die Ruhe währte nicht lange, denn die Zinsen wurden kurze Zeit später nach unten angepasst und selbst die Hausbank will nicht mehr als 1,5 % auf die Anlagesumme geben.

Notwendige Rendite pro Jahr

Verluste	Zeit zur Wertaufholung in Jahren				
	1	2	5	10	15
15%	17,65%	8,47%	3,30%	1,64%	1,09%
25%	33,33%	15,47%	5,92%	2,92%	1,94%
40%	66,67%	29,10%	10,76%	5,24%	3,46%
50%	100,00%	41,42%	14,87%	7,18%	4,73%
60%	150,00%	58,11%	20,11%	9,60%	6,30%
75%	300,00%	100,00%	31,95%	14,87%	9,68%

» Ziel in Gefahr

Doch das eigentliche Problem ist ein anderes: Die Eheleute hatten sich als Ziel gesetzt, im Jahr 2014 ein Kapitalstock von 7.000.000 Euro zur Verfügung zu haben – um finanziell unabhängig von Unternehmen und Unternehmenserfolg zu sein.

» Neu auf Kurs

Zunächst müssen die Eheleute realistisch sein und die einfachen Logiken der Finanzmathematik akzeptieren (hier mit vereinfachten Annahmen gerechnet). Ein Rückgang des Depotwerts von 6,6 Mio. € auf 4,5 Mio. € entspricht einem Verlust von 32 Prozent! Sollen aber die 6,6 Mio. € wieder erreicht werden, müssen die verbleibenden 4,5 Mio. € um 47 Prozent steigen!

Die obenstehende Tabelle zeigt, welche Renditen ein Vermögensmanager pro Jahr erzielen muss, um einen Verlust in einer bestimmten Zeit wieder aufzuholen. Deutlich ist zu sehen, dass eine lange Anlagedauer auch realistische Renditen ausweist und damit ein Verlustausgleich über die Zeit sehr wahrscheinlich ist. Ganz anders, wenn – wie im vorliegenden Fall – nur 5 Jahre zur Verfügung stehen. Ein Verlust von 25 % bedeutet bereits, dass künftig knapp 6 % pro Jahr erreicht werden müssen. Dann ist aber noch kein Zusatzertrag erwirtschaftet, sondern lediglich die ursprüngliche Vermögenshöhe wieder erreicht. Angenommen, die Eheleute würden jetzt eine (ruhigere) Vermögensstrategie wählen, mit der sie eine Rendite von 5 % p. a. nach Kosten erreichen. Dann würden aus den 4,5 Mio. € in fünf Jahren nur knapp 5,4 Mio. € – die Abgeltungsteuer ist bereits abgezogen.

» Unrealistische Rendite

Um die 7,0 Mio. € zu erreichen, muss die Rendite dagegen ca. 12,7 % nach Steuern betragen. Dies ist auch in guten Börsenzeiten kein seriöser Rechenwert, zudem die Eheleute sich nicht als „stressfeste Anleger“ erlebt haben. Die 5 % Rendite nach Steuern sind wohl realistischer, mit der die Eheleute ruhiger schlafen können.

Kornblatts haben also die Wahl: Entweder akzeptieren sie eine deutlich geringeren Vermögenswert in fünf Jahren oder sie investieren noch einmal kräftig aus Eigenmitteln. Die beiden benötigen aber auch hier konkrete Größen, um entscheiden zu können. Für Variante 2 haben sie wieder zwei Möglichkeiten:

- a) Investition jetzt in einer Summe
- b) Regelmäßige, z. B. jährliche Zahlungen

Bei Variante a) sind 1.350.000 fällig, zahlbar sofort. Bei Variante b) sind jährlich (vorschüssig) gut 288.000 Euro zu zahlen.

„Ganz schön happig“ könnte man denken. Doch so unbestechlich ist nun mal die Finanzmathematik in der Beratung Vermögender. ■



Dr. Jörg Richter, CFP, CEP, CFEP,

leitet das Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover. Er ist Fachbeirat des SteuerConsultant, Partner des StB-Verbands Niedersachsen / Sachsen-Anhalt e. V. und Mitglied der Private Banking Prüfinstanz. Er gilt als führender Experte in der Beratung Vermögender.

Telefon: 05 11/36 07 70

» RA/FAStR Susanne Thonemann, LL.M.,
RA/Dipl.-Finanzwirt (FH) Thomas Kanders, Düsseldorf

Brennpunkte der Stiftungsbesteuerung: Aktuelle Fragestellungen aus der Beratungspraxis

Das Jahr 2009 bringt für die im Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht tätigen Berater eine Vielzahl von Neuerungen mit sich. Neben der Änderung bei der Bewertung von Sachspenden aus dem Privatvermögen durch das Jahressteuergesetz 2009 hat sich das BMF in Schreiben vom 25.11.2008, 09.03. und 22.04. 2009 mit Fragen der Vereinbarkeit einer Organvergütung mit dem Gemeinnützigkeitsrecht beschäftigt. Auch der EuGH hat sich mit dem Gemeinnützigkeitsrecht befasst und in der Rechtssache Persche mit Urteil vom 27. Januar 2009 eine grundlegende Entscheidung im Hinblick auf Auslandsspenden getroffen. Die Frage, inwiefern Verluste in der Vermögensverwaltung die Gemeinnützigkeit gefährden, interessiert den steuerlichen Berater von Stiftungen im Jahr 2009 ebenso wie das grundsätzliche Erfordernis einer unmittelbaren Mittelverwendung. Nicht zuletzt ist bei der Beratung von Unternehmensstiftungen stets zu beachten, dass ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vorliegen kann, wenn Unternehmens- und Stiftungsinteressen nicht abgrenzbar sind, weil ein und dieselbe Person Mitglied des Stiftungsvorstands und der Geschäftsführung des Unternehmens ist.

» 1. JStG 2009: Ansatz des gemeinen Werts bei Sachspenden aus dem Privatvermögen

1.1. Allgemeines zu § 10b EStG

§ 10b EStG regelt den Sonderausgabenabzug von Zuwendungen zur Förderung steuerbegünstigter Zwecke. Neben Geld können gemäß § 10b Abs. 3 Satz 1 EStG auch Wirtschaftsgüter mit Ausnahme von Nutzungen und Leistungen zugewendet werden. Nach der bisherigen Regelung waren gespendete Wirtschaftsgüter grundsätzlich mit dem gemeinen Wert anzusetzen. Eine Ausnahme galt lediglich für den Fall, dass das Wirtschaftsgut unmittelbar vor der Zuwendung aus einem Betriebsvermögen entnommen wurde. In jenem Fall durfte der Entnahmewert bei der Ermittlung der Zuwendungshöhe nicht überschritten werden. Während der Wert der Entnahme aus einem Betriebsvermögen grundsätzlich dem Teilwert entspricht (vgl. § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 1 EStG), was häufig zur Aufdeckung stiller Reserven führt, besteht gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 5 EStG die Möglichkeit der Entnahme zum Buchwert (Buchwertprivileg), wenn unmittelbar nach der Entnahme das Wirtschaftsgut unentgeltlich an eine gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 9 KStG steuerbegünstigte Einrichtung übertragen wird. Das gilt selbst dann, wenn die Stiftung kurz nach der Übertragung das überlassene Wirtschaftsgut zum Verkehrswert veräußert.

1.2. Neuregelung des § 10b Abs. 3 Sätze 3 und 4 EStG

Nach der Neuregelung, die erstmalig für den Veranlagungszeitraum 2009 gilt, ändert sich an der Zuwendungshöhe der einem Betriebsvermögen entnommenen Wirtschaftsgüter nichts. Jedoch richtet sich die Höhe der Zuwendung aus dem Privatvermögen nur noch in dem Fall nach dem gemeinen Wert, in dem die (hypothetische) Veräußerung

eines zugewendeten Wirtschaftsguts keinen Besteuerungstatbestand erfüllt (§ 10b Abs. 3 Satz 3 EStG). Andernfalls sind für die Zuwendungshöhe die fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten maßgeblich. Steuerpflichtige Veräußerungstatbestände werden bei im Privatvermögen gehaltenen Wirtschaftsgütern insbesondere ausgelöst, wenn

- Anteile an Kapitalgesellschaften der Stiftung zugewendet werden, die der Steuerpflichtige erst nach dem 31. Dezember 2008 angeschafft hat oder aber die er vor dem 1. Januar 2009 angeschafft hat und an denen er innerhalb der letzten fünf Jahre zu mindestens einem Prozent beteiligt war;
- Dividenden- und Zinsscheine, Kapitalforderungen (zum Beispiel Darlehensforderungen) oder sonstige im Rahmen des § 20 Abs. 2 EStG steuerbehaftete Wirtschaftsgüter der Stiftung überlassen werden;
- Immobilien auf die Stiftung übertragen werden und der Steuerpflichtige diese noch keine zehn Jahre im Privatvermögen gehalten hat.

Im Übrigen können Wirtschaftsgüter der gemeinnützigen Stiftung zum gemeinen Wert überlassen werden.

Die Neuregelung soll bezwecken, dass Spenden aus dem Privatvermögen gleich behandelt werden wie solche aus dem Betriebsvermögen. Denn nach der Altregelung bewirkte eine Spende aus grundsätzlich steuerbehaftetem Privatvermögen innerhalb der Grenzen des § 10b Abs. 1 Satz 1 EStG wegen der Zugrundelegung der Verkehrswerte einen höheren Sonderausgabenabzug als eine Spende von kurz zuvor

aus dem Betriebsvermögen entnommenen Wirtschaftsgütern, da bei diesen Wirtschaftsgütern schon bislang lediglich der Entnahmewert als Sonderausgabe abgezogen werden durfte.

1.3. Konsequenzen für die Beratungspraxis

Für die Steuerpflichtigen bedeutet die Neuregelung nunmehr, dass insbesondere Immobilien, die zu niedrigen Anschaffungskosten erworben wurden, als Sachspende nur geeignet sind, wenn der Steuerpflichtige diese bereits seit mehr als zehn Jahren in seinem Bestand hat oder wenn die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in etwa dem Verkehrswert entsprechen. Durch die Einführung der Abgeltungsteuer zum 1. Januar 2009 ergibt sich eine besonders weitreichende Konsequenz: Aktien, Wertpapiere sowie sonstige unter § 20 Abs. 2 EStG fallende Wirtschaftsgüter konnten nach der bis zum 31. Dezember 2008 geltenden Regelung nach einer Haltedauer von einem Jahr steuerfrei veräußert werden. Da nunmehr die Veräußerung solcher, nach dem 31. Dezember 2008 erworbener Wirtschaftsgüter stets steuerpflichtig ist, ist die Übertragung dieser Wirtschaftsgüter auf eine gemeinnützige Stiftung wenig interessant, wenn der Verkehrswert die Anschaffungskosten (wesentlich) übersteigt. Bei Anteilen an Kapitalgesellschaften von weniger als 1 %, die vor dem 1. Januar 2009 angeschafft wurden, ist dies anders. Diese Anteile können im Wege der Sachspende zum gemeinen Wert gespendet werden. Für den Fall, dass der Steuerpflichtige in den Kapitalgesellschaften künftige Wertsteigerungen erwartet, ist abzuwägen, ob er diese Anteile an die gemeinnützige Stiftung spenden oder die künftigen Gewinne steuerfrei in seinem Privatvermögen realisieren möchte. Insofern bietet es sich eher an, der Neuregelung unterfallende Aktien bzw. Wertpapiere, bei denen Anschaffungskosten und Verkehrswert nahe beieinanderliegen, zu spenden.

Liegen die fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten bei dem zu spendenden Wirtschaftsgut über dem Verkehrswert, so sind bei steuerverhafteten Wirtschaftsgütern diese fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten als Spendenwert zugrunde zu legen. Die höhere Zuwendungshöhe der Spende entspricht insoweit der Verlustrealisierung. Bei nicht steuerverhafteten Wirtschaftsgütern ist der niedrige gemeine Wert anzusetzen.

Somit sind bei der Auswahl, welche Aktien, Wertpapiere etc. aus dem Privatvermögen einer Stiftung zugewandt werden, mehr denn je neben Renditeüberlegungen auch die steuerliche Qualifizierung und die sich daraus ergebenden steuerlichen Konsequenzen für den Spendenabzug zu berücksichtigen.

» 2. BMF-Schreiben vom 25. November 2008, 9. März sowie 22. April 2009 und deren Konsequenzen für gemeinnützige Stiftungen – Grenzen des selbstlosen Handelns einer Stiftung

Das BMF hat sich in den Schreiben vom 25. November 2008 (BStBl. I 2008, 985), 9. März 2009 (BStBl. I 2009, 445) sowie 22. April 2009 (DB 2009, 987) mit steuerfreien Einnahmen aus ehrenamtlicher Tätigkeit befasst. Ausgangspunkt ist die Regelung des § 3 Nr. 26a EStG, wonach für Steuerpflichtige u.a. Einnahmen aus nebenberuflicher Tätigkeit für eine steuerbegünstigte Einrichtung im Sinne des § 5 Abs. 1 Nr. 9 EStG pro Jahr bis zur Höhe von € 500 steuerfrei sind. Die Regelung steht häufig im Konflikt zu Satzungsregelungen, nach denen der Vorstand ehrenamtlich bzw. unentgeltlich tätig ist. In einem solchen Fall verstößt die Vergütung von Vorstandsmitgliedern gegen das Gebot, die Mittel nur für steuerbegünstigte satzungsmäßige Zwecke gemäß § 55 Abs. 1 Nr. 1 AO zu verwenden (selbstloses

Handeln). Enthält die Satzung keine Regelung dergestalt, dass der Vorstand ehrenamtlich oder unentgeltlich tätig ist, sind gemäß dem BMF-Schreiben vom 25. November 2008 (unter 8.) entsprechende Zahlungen im Hinblick auf die Gemeinnützigkeit unschädlich. In diesem Zusammenhang ist jedoch § 55 Abs. 1 Nr. 3 AO zu beachten, wonach die steuerbegünstigte Körperschaft keine Personen durch zweckfremde Ausgaben bzw. durch unverhältnismäßig hohe Vergütungen begünstigen darf. Das BMF-Schreiben räumt jedoch einem Verein, in dessen Satzung eine ehrenamtliche bzw. unentgeltliche Tätigkeit vorgesehen ist, der aber bereits seit dem 10. Oktober 2007, dem Tag der Einführung des € 500-Freibetrags, seinen Vorstandsmitgliedern eine Vergütung in entsprechender Höhe zahlt, die Möglichkeit ein, seine Satzung zu ändern. Die Satzung muss künftig eine Bezahlung der Vorstandsmitglieder vorsehen. In der Rechtsfolge sind zuvor geleistete Zahlungen an Mitglieder des Vorstands bis zum Freibetrag von € 500 nicht gemeinnützigkeitsschädlich. Voraussetzungen sind, dass die Zahlungen nicht unangemessen hoch sind und die Mitgliederversammlung eine entsprechende Satzungsänderung bis zum 31. März 2009 beschließt. Das BMF verlängerte mit Schreiben vom 9. März 2009 die Frist bis zum 30. Juni 2009 und mit Schreiben vom 22. April 2009 bis zum 31. Dezember 2009.

Unklar blieb im BMF-Schreiben vom 25. November 2008, wie bei gemeinnützigen Stiftungen zu verfahren ist, insbesondere ob diese ebenso eine Satzungsklausel benötigen, um bei Zahlung eines Entgelts an den Vorstand die Gemeinnützigkeit nicht zu gefährden, oder ob bei ihnen entsprechende Vergütungen stets möglich sind, soweit die Satzung keine gegenteilige Regelung enthält. Das BMF-Schreiben vom 25. November 2008 schloss eingangs Stiftungen ein, wonach bei satzungsmäßiger Ehrenamtlichkeit bzw. Unentgeltlichkeit eine Vergütung von Vorstandsmitgliedern gemeinnützigkeitsschädlich sein sollte, ging jedoch im Zusammenhang mit der Satzungsänderung nur noch auf gemeinnützige Vereine ein.

Diesbezüglich gab es auch in den nachfolgenden BMF-Schreiben keine ausdrückliche Regelung. Während das Schreiben vom 9. März 2009 lediglich die Fristverlängerung regelte, führte das BMF im Schreiben vom 22. April 2009 zwar ergänzend aus, dass ein gemeinnütziger Verein nunmehr eine ausdrückliche Satzungsregelung für Zahlungen an Vorstandsmitglieder benötigt. Lediglich das Fehlen einer Regelung, die die Unentgeltlichkeit vorschreibt, reichte entgegen dem vorherigen Schreiben nun doch nicht, um die Zahlung zu rechtfertigen. Das BMF-Schreiben stellte darüber hinaus ausdrücklich klar, dass die Begriffe „ehrenamtlich“ und „unentgeltlich“ nicht zwingend gleichzusetzen sind. Auf die Behandlung der Vorstandsvergütung gemeinnütziger Stiftungen ging es aber nicht ein, so dass sich die Frage stellt, wie diese zu behandeln sind.

Unseres Erachtens ist aus dem BMF-Schreiben vom 22. April 2009 abzuleiten, dass gemeinnützige Stiftungen keine ausdrückliche positive Satzungsbestimmung benötigen, damit eine Vergütung des Vorstands gemeinnützigkeitsschädlich möglich ist (vgl. insoweit auch Hüttemann, DB 2009, 1205). Denn die Regelung eines ausdrücklichen Satzungsverbots gilt nur für Vereine. Bei Vereinen ergibt sich ein solcher bereits aus § 27 Abs. 2 Satz 1 BGB, der eine „vertragsmäßige Vergütung“ vorschreibt, die wegen § 40 BGB nicht abdingbar ist. Vertragsmäßige Vergütung meint das Vorhandensein einer satzungsmäßigen Grundlage (vgl. Ellenberger in Palandt, BGB, 68. Auflage 2009, § 27, Rn. 4a, unter Hinweis auf BGH, NJW-RR 1988, 745). Die Vorschrift des § 27 Abs. 2 BGB ist nicht in den Verweis des § 86 BGB aufgenommen, der die Vorschriften des Vereinsrechts aufführt, die bei Stiftungen entsprechend anzuwenden sind. Eine nicht erlaubte oder nur unter einem Satzungsverbote stehende Vergütung

ergibt sich auch nicht aus den einzelnen Landesstiftungsgesetzen. Lediglich § 6 Abs. 2 Satz 3 BremStiftG, § 6 Abs. 2 Satz 3 NStiftG (= Niedersachsen), § 5 Abs. 2 Satz 2 SaarlStiftG sehen ein Schriftformerfordernis, aber keinen Satzungsvorbehalt vor. Unklar ist diesbezüglich § 4 Abs. 6 StiftG Schleswig-Holstein, der für nicht hauptamtliche Mitglieder von Stiftungsorganen regelt, dass die Satzung einen Auslagenersatz bzw. eine angemessene Aufwandsentschädigung vorsehen kann. Stiftungen können also grundsätzlich eine im Sinne des § 55 Abs. 1 Nr. 3 AO angemessene Vergütung an ihre Vorstandsmitglieder zahlen, wenn die Satzung dies nicht ausdrücklich verbietet. Gleiches muss nach unserer Auffassung auch für die Mitglieder des Kuratoriums gelten, wenn diese entsprechend ihre Arbeitskraft einbringen.

Die Satzung kann in diesem Zusammenhang Regelungen enthalten, die entweder besagen, dass die Mitglieder des Vorstands „unentgeltlich“, „ehrenamtlich“ oder „unentgeltlich und ehrenamtlich“ tätig werden. Wie bereits ausgeführt, weist das BMF-Schreiben vom 22. April 2009 ausdrücklich darauf hin, dass diese Begriffe nicht gleichzusetzen sind. Allerdings hätten Satzungsbestimmungen über eine ehrenamtliche und/oder unentgeltliche Tätigkeit die gleichen Folgen für die Gemeinnützigkeit. Unter Punkt 8 des BMF-Schreibens vom 25. November 2008 lässt die Finanzverwaltung trotz der Satzungsbestimmung „ehrenamtlich“ bzw. „unentgeltlich“ den Ersatz tatsächlicher Aufwendungen zu. Sogar pauschale Zahlungen seien erlaubt, wenn der tatsächliche Aufwand offensichtlich nicht überstiegen wird und kein Zeithonorar enthalten ist. Der BFH hat im Urteil vom 8. Juli 2001, I B 40/01, BFH/NV 2001, 1536, ausgeführt, dass eine als ehrenamtlich bezeichnete Tätigkeit nicht stets eine unentgeltliche ist. Maßgeblich sei das Verständnis des Begriffs „ehrenamtlich“ durch die betroffene gemeinnützige Einrichtung. Demnach kann einem Vorstandsmitglied, dessen Tätigkeit ehrenamtlich ist, eine Vergütung gezahlt werden, wenn der Begriff ehrenamtlich nicht als unentgeltlich verstanden wird. Gleichwohl scheint die Finanzverwaltung hier insoweit eine Parallelbetrachtung vorzunehmen, als sie beiden Begriffen die gleichen Rechtsfolgen betreffend die Gemeinnützigkeit zuweist. Insofern sollte bei Stiftungen immer dann nicht die ehrenamtliche bzw. unentgeltliche Tätigkeit in der Satzung manifestiert sein, wenn auch eine zeitliche Vergütung an die Organmitglieder gezahlt werden soll. Damit die Bezahlung selbst unter Beachtung des § 55 Abs. 1 Nr. 3 AO nicht ausufert, besteht die Möglichkeit, in die Satzung eine Stundenvergütung aufzunehmen, bei der die Stundensätze nur entsprechend dem Kaufpreisindex angepasst werden dürfen.

» 3. Steuerliche Berücksichtigung von Auslandsspenden nach dem Persche-Urteil des EuGH sowie den Änderungen des § 51 Abs. 2 AO durch das JStG 2009

3.1. Das EuGH Urteil in der Rechtssache Persche

Der EuGH hat in der Rechtssache Persche (Urteil vom 27. Januar 2009, C-318/07, IStR 2009, 171) zur steuerlichen Berücksichtigung von Auslandsspenden Stellung bezogen. Das Persche-Urteil ist nach dem Stauffer-Urteil (vom 14. September 2006, C-386/04, IStR 2006, 675) eine weitere Entscheidung, durch die der EuGH im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Sachverhalten bei gemeinnützigen Einrichtungen einen Verstoß gegen die in Art. 56 Abs. 1 EG normierte Kapitalverkehrsfreiheit festgestellt hat. Während nach dem Stauffer-Urteil die Steuerbefreiung von Vermietungseinkünften einer gemeinnützigen Körperschaft nicht allein deshalb verwehrt werden darf, weil diese in einem anderen Mitgliedsstaat ansässig ist, stellt der EuGH in der Persche-Entscheidung insoweit einen Verstoß gegen die

Kapitalverkehrsfreiheit fest, als das deutsche Recht den steuerlichen Spendenabzug ausschließlich an inländische Einrichtungen, nicht dagegen auch für Spenden an im EU-Ausland ansässige Institutionen zulässt.

3.1.1. Sachverhalt

Herr Persche, ein in Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtiger, wendete im Jahr 2003 dem Centro Popular de Lagoa (Centro), einem Seniorenheim mit angegliedertem Kinderheim in Portugal, eine Sachspende in Form von Gegenständen des täglichen Bedarfs zu. Herr Persche legte seiner Steuererklärung ein Dokument bei, in dem das Centro den Erhalt der Spende bestätigte, sowie eine von den portugiesischen Behörden stammende Erklärung, wonach das Centro als Privateinrichtung der Sozialen Solidarität registriert worden sei und damit Anspruch auf alle Steuerbefreiungen und Vergünstigungen habe, die das portugiesische Recht als gemeinnützig anerkannten Einrichtungen gewähre. Das Finanzamt versagte die steuerliche Berücksichtigung der Sachzuwendung, weil das Centro seinen Sitz außerhalb Deutschlands hat (§ 10b Abs. 1 EStG i.V.m. § 49 EStDV jeweils in der im Jahr 2003 geltenden Fassung).

3.1.2. Eröffnung des Schutzbereichs der Kapitalverkehrsfreiheit bei Sachspenden

In dem Persche-Urteil hat der EuGH nunmehr festgestellt, dass auch für Sachspenden der Schutzbereich der in Art. 56 Abs. 1 EG normierten Kapitalverkehrsfreiheit eröffnet ist. Die Vertragsbestimmungen über den freien Kapitalverkehr sehen keine Differenzierung zwischen Geld- und Sachtransaktionen vor. Auch betrifft die Kapitalverkehrsfreiheit nicht nur Kapitalbewegungen, die in Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit vorgenommen werden, sondern ebenfalls aus einer altruistischen Motivation heraus erbrachte Spenden. Die fehlende Abzugsfähigkeit von Spenden an als gemeinnützig anerkannte Einrichtungen, die in anderen Mitgliedsstaaten ansässig sind, stellt eine Beschränkung des freien Kapitalverkehrs dar. Die fehlende Abzugsfähigkeit ist geeignet, sich negativ auf die Bereitschaft deutscher Steuerpflichtiger auszuwirken, an solche Einrichtungen zu spenden, da die Möglichkeit des steuerlichen Spendenabzugs das Verhalten des Spenders erheblich beeinflussen kann.

3.1.3. Keine Rechtfertigung der Beschränkung

Die vorab aufgezeigte Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit ist nach der Rechtsprechung des EuGH auch nicht nach Art. 58 EG gerechtfertigt. Für die sachliche Ungleichbehandlung von Spenden an in- und ausländische Einrichtungen besteht kein sachlicher Differenzierungsgrund. Eine fehlende objektive Vergleichbarkeit von In- und Auslandsspenden, die eine Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit nach Art. 58 Abs. 1 lit. a EG rechtfertigen würde, kann insbesondere nicht vor dem Hintergrund angenommen werden, dass die Finanzierung inländischer gemeinnütziger Institutionen den Staat finanziell entlastet, indem solche Einrichtungen Aufgaben öffentlicher Stellen übernehmen und diese finanzielle Entlastung des Staates der steuerlichen Entlastung der gemeinnützigen Einrichtung bzw. des Zuwendenden entspreche (so genanntes Prinzip der Staatssubstitution). Auch ist die Schlechterstellung von Auslandsspenden nicht durch zwingende Gründe des Allgemeinwohls gerechtfertigt. Zwar stellt das Erfordernis, die Wirksamkeit der Steueraufsicht zu gewährleisten, einen zwingenden Grund des Allgemeininteresses dar, der eine Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit rechtfertigen kann. Jedoch ist eine beschränkende Maßnahme nur dann gerechtfertigt, wenn sie dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit genügt, also geeignet ist, die

Erreichung des mit ihr verfolgten Ziels zu gewährleisten, und nicht über das Erforderliche hinausgeht. Die vollständige Versagung des Spendenabzugs ist nach dem Persche-Urteil nicht erforderlich, um eine wirksame Steueraufsicht zu gewährleisten. Die Finanzbehörde des Ansässigkeitsstaates kann vielmehr von dem steuerpflichtigen Spender die erforderlichen Belege verlangen, die für eine Beurteilung der Frage notwendig erscheinen, ob die Voraussetzungen für die steuerliche Abzugsfähigkeit der Spende nach den einschlägigen Rechtsvorschriften erfüllt sind. Damit wird die Nachweispflicht für das Vorliegen der Begünstigungsvoraussetzungen dem Spender auferlegt. Diesem wird es normalerweise möglich sein, von der die Spende empfangenden Einrichtung Unterlagen zu erhalten, aus denen der Betrag und die Art der Spende, die von der Einrichtung verfolgten Ziele und ihr ordnungsgemäßer Umgang mit den Spenden, die sie in den Vorjahren erhalten hat, hervorgehen. Als weitere Erkenntnisquelle eröffnet die für EU-Mitgliedstaaten verbindliche EU-Amtshilferichtlinie (Richtlinie 77/799) der Finanzbehörde des Ansässigkeitsstaates des Spenders die Möglichkeit, bei der Finanzbehörde des Ansässigkeitsstaates des Spendenempfängers zweckdienliche Auskünfte einzuholen.

3.2. Änderung des Auslandsspendenrechts durch das JStG 2009

Als Reaktion auf die Stauffer-Entscheidung des EuGH hat der deutsche Gesetzgeber noch vor der Verkündung des Persche-Urteils mit dem Jahressteuergesetz 2009 die steuerliche Abzugsfähigkeit von Spenden mit Auslandsbezug reformiert. Die steuerliche Berücksichtigung von Spenden als Sonderausgaben nach § 10b EStG setzt nunmehr aufgrund der Neuregelung des § 51 Abs. 2 AO einen strukturellen Inlandsbezug voraus. Die Beschränkung der Gemeinnützigkeit auf solche Zwecke, die einen inländischen Bezug aufweisen, rechtfertigt der Gesetzgeber mit dem besonderen Interesse, das der Staat an Gemeinwohlaufgaben hat, die er ansonsten selbst erfüllen oder für die er Mittel aufwenden müsste (BT-Drucks. 16/10189, S. 80). Die Änderung zielt darauf ab, Steuerausfälle aufgrund der vom EuGH geforderten Einbeziehung ausländischer Einrichtungen in das deutsche Gemeinnützigkeitsrecht zu begrenzen (Hüttemann, DB 2008, 1061).

3.2.1. Inhalt des strukturellen Inlandsbezugs

Die Förderung der Allgemeinheit wird durch § 51 Abs. 2 AO insoweit territorial begrenzt, als bei der Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke im Ausland eine Steuervergünstigung nur gewährt wird, wenn natürliche Personen mit Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland gefördert werden oder die Tätigkeit der im Ausland begünstigten Körperschaft neben der Verwirklichung der steuerbegünstigten Zwecke auch zum Ansehen Deutschlands im Ausland beitragen kann.

Die Ausfüllung des Kriteriums „Beitrag zum Ansehen Deutschlands im Ausland“ dürfte sich in der Rechtsanwendung schwierig gestalten (vgl. zur Kritik: Hüttemann, DB 2008, 1061). Soweit eine Körperschaft für eine ausländische Allgemeinheit tätig wird, kann dies nach den im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens veröffentlichten Beispielen dazu beitragen, das Ansehen Deutschlands im Ausland zu fördern. Danach wird beispielsweise das Engagement deutscher Forschungseinrichtungen, als der Allgemeinheit dienlicher Förderung, regelmäßig zum Ansehen Deutschlands im Ausland beitragen (BR-Drucks. 545/8, S. 126). Hingegen soll wohl ein Inlandsbezug fehlen, wenn eine Körperschaft lediglich für einzelne Personen im Ausland tätig wird (kritisch dazu: Geserich, DStR 2009, 1173, unter Hinweis auf BR-Drucks. 545/08, S. 126).

3.2.2. Gemeinschaftsrechtliche Bedenken

Gegen das Erfordernis des strukturellen Inlandsbezugs aufgrund der Neuregelung des § 51 Abs. 2 AO bestehen erhebliche europarechtliche Bedenken. Im Rahmen der Auswahl gemeinnütziger Zwecke durch die einzelnen Mitgliedstaaten haben diese ihr Ermessen entsprechend dem Gemeinschaftsrecht auszuüben. Territoriale Einschränkungen müssen im Einklang mit den Zielen des EU-Vertrags stehen (Hüttemann, DB 2008, 1061).

» 4. Verluste in der Vermögensverwaltung und das Gebot unmittelbarer Mittelverwendung in Zeiten der Finanzmarktkrise

4.1. Gebot der Vermögenserhaltung

Bei der Verwaltung des Stiftungsvermögens sind die Vorstände der Stiftung an das Gebot der Vermögenserhaltung gebunden. Danach ist das Stiftungsvermögen in seinem Bestand grundsätzlich dauerhaft zu erhalten (vgl. exemplarisch für Nordrhein-Westfalen: § 4 Abs. 2 Satz 1 StiftG NRW; für Bayern: Art. 6 Abs. 2 BayStG; für Hessen: § 6 Abs. 1 Satz 1 HStiftG). In Zeiten der Finanzmarktkrise stellt die Erhaltung des Stiftungsvermögens eine Herausforderung insbesondere für die Vorstände derjenigen Stiftungen dar, deren Vermögen in nicht nur geringfügigem Umfang in Aktien und vergleichbaren Wertpapieren investiert ist.

Verluste in der Vermögensverwaltung können betroffene Stiftungen dazu zwingen, ihre Fördertätigkeit einzuschränken, wenn aufgrund der Realisierung von Verlusten keine oder nur noch geringe Mittel zur Verwirklichung der satzungsmäßigen Stiftungszwecke zur Verfügung stehen. Daneben stellt sich die Frage, welche Folge die Realisierung und Offenlegung von Verlusten im Bereich der Vermögensverwaltung gemeinnütziger Stiftungen für die Beurteilung der steuerlichen Gemeinnützigkeit hatten.

Anknüpfungspunkt zur Beurteilung einer möglichen Gefährdung der Gemeinnützigkeit durch Verluste in der Vermögensverwaltung der Stiftung ist ebenfalls das in § 55 Abs. 1 AO normierte Gebot der Selbstlosigkeit. Nach § 55 Abs. 1 Nr. 1 Satz 1 AO sind gemeinnützige Stiftungen verpflichtet, ihre Mittel nur für satzungsmäßige Zwecke (so genannter ideeller Bereich) zu verwenden. Die Reichweite des Mittelverwendungsgebots ist umstritten. Nach der Rechtsprechung (BFH, Urteil vom 13. November 1996, I R 152/93, BStBl. II 1998, 711) ist eine gegen § 55 Abs. 1 Nr. 1 AO verstoßende schädliche Mittelverwendung jedenfalls dann gegeben, wenn Verluste aus einem steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb einer Stiftung (vgl. § 64 AO) mit Mitteln, die für den ideellen Zweck der Stiftung gebunden sind, ausgeglichen werden. Eine derartige schädliche Mittelverwendung führt in der Rechtsfolge zum Verlust der Gemeinnützigkeit der Stiftung.

4.2. Verrechnung von Verlusten gemeinnützigkeitsschädlich?

Umstritten ist die gemeinnützigkeitsrechtliche Beurteilung in den Fällen, in denen eine Verrechnung mit Verlusten aus der Vermögensverwaltung vorgenommen werden soll. Nach der Darstellung von Buchna (Gemeinnützigkeit im Steuerrecht, 9. Auflage 2008, S. 128) verstößt auch ein Ausgleich von Verlusten aus der Vermögensverwaltung durch Mittel des ideellen Bereichs gegen den Grundsatz der Selbstlosigkeit, da die Vermögensverwaltung außerhalb der ideellen Sphäre der Stiftung steht. Mittel des ideellen Bereichs der Stiftung sind sämtliche Vermögenswerte, insbesondere die der Stiftung durch Spenden, Beiträge und aus Erträgen ihres Vermögens sowie ihren wirtschaftlichen Zweckbetrieben zur Verfügung stehenden Geldbeträge (BFH, Urteil vom 23. Oktober 1991, I R 19/91, BStBl. II 1992, 62). Zu beachten ist, dass sich im Rahmen einer ertragbringenden Ver-

mögensverwaltung Verluste aus einzelnen Anlageformen selbst bei größter Sorgfalt niemals gänzlich ausschließen lassen. Gleichwohl ist bei der Auswahl der Anlageform sicherzustellen, dass diese in ausreichender Form für die Sicherheit der eingesetzten Mittel bürgt (vgl. Buchna, Gemeinnützigkeit im Steuerrecht, 9. Auflage 2008, S. 129). Als Maßstab zur Beurteilung einer hinreichend sicheren Anlageform stellt Buchna auf die vergleichbare Situation eines Lebensversicherung bei der Frage der geordneten Anlage des Vermögens ab. § 54 Versicherungsaufsichtsg in Verbindung mit der dazu erlassenen Anlageverordnung gibt den Versicherungsunternehmen vor, wie das Sicherungsvermögen sowie das sonstige gebundene Vermögen zu verwalten ist. Danach sind Versicherungsunternehmen verpflichtet, das Stiftungsvermögen maximal in Höhe von 35 % in Unternehmensanleihen, Aktien und sonstigen Gesellschaftsanteilen anzulegen. Soweit im Rahmen der Verwaltung des Stiftungsvermögens die Grenze von 35 % nicht überschritten wird, dürfte eine Gemeinnützigkeitsschädlichkeit auszuschließen sein.

Problematisch sind jedoch insbesondere die Fälle, in denen Verluste aus der Vermögensverwaltung entstehen und ein deutlich höherer Anteil des Stiftungsvermögens in Unternehmensanleihen, Aktien und sonstigen Gesellschaftsanteilen investiert ist. Im Rahmen der gemeinnützigkeitsrechtlichen Beurteilung von Verlusten aus der Vermögensverwaltung stellt die Finanzverwaltung auf die gleichen Maßstäbe wie bei der Beurteilung der Verrechnungsmöglichkeit von Verlusten aus einem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb ab (vgl. AEAO Nr. 9 zu § 55 AO). Danach ist ein Ausgleich von Verlusten mit Mitteln aus dem ideellen Bereich für die Steuerbegünstigung unschädlich, wenn die Verluste beim Aufbau eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs anfallen und die defizitäre Anlaufphase innerhalb von drei Jahren nach dem Ende des Verlustentstehungsjahres beendet wird (AEAO Nr. 8 zu § 55 AO). Eine Unschädlichkeit wird selbst in den Fällen angenommen, in denen die defizitäre Phase durch Einstellung des wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs innerhalb von drei Jahren beendet wird, so dass ein positives Ergebnis nicht mehr erzielt werden kann. Entsprechendes gilt im Bereich der Vermögensverwaltung der Stiftung. Eine Gefährdung der Gemeinnützigkeit kann somit verhindert werden, indem defizitäre Wertpapiere vor Ablauf der vorgenannten Drei-Jahres-Frist veräußert und Verluste somit begrenzt werden.

4.3. Praktische Durchführung des Verlustausgleichs

Sind Verluste aus der Vermögensverwaltung der Stiftung erst einmal angefallen, kommt ein Ausgleich zunächst mit solchen Gewinnen in Betracht, die in der Vergangenheit aus der Vermögensverwaltung erzielt und in eine Umschichtungsrücklage eingestellt wurden. Fehlt eine solche Umschichtungsrücklage, beispielsweise weil in der Vergangenheit keine Gewinne aus der Umschichtung des Stiftungsvermögens realisiert wurden, können die Verluste mit einer in der Vergangenheit gebildeten freien Rücklage (vgl. § 58 Nr. 7 lit. a AO) ausgeglichen werden. Wenn auch freie Rücklagen nicht in ausreichendem Maße vorhanden sind, um aus der Vermögensverwaltung entstandene Verluste auszugleichen, bietet sich die Bildung einer negativen Umschichtungsrücklage an. Durch die Bildung einer solchen negativen Umschichtungsrücklage wird die Aufzehrung des Grundstockvermögens der Stiftung jedenfalls bilanziell verhindert. Zukünftig erzielte Gewinne aus der Vermögensverwaltung sowie künftige freie Rücklagen können verwendet werden, um die negative Umschichtungsrücklage auszugleichen.

4.4. Gebot der unmittelbaren Mittelverwendung bei Unterstützung anderer Körperschaften

In Zeiten der Finanzmarktkrise stehen die Organe zahlreicher Stiftungen vor dem Problem, dass zur Finanzierung eigener Projekte keine ausreichenden Mittel zur Verfügung stehen, sei es, weil Erträge aus der Vermögensverwaltung wegfallen, sei es, weil die Spendenbereitschaft abnimmt. In der Folge verwenden Stiftungen die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel zunehmend, um andere gemeinnützige Einrichtungen finanziell zu unterstützen.

Eine solche Mittelweitergabe kann zu einer Gefährdung der Gemeinnützigkeit führen, da Stiftungen ihre satzungsmäßigen Zwecke nach § 57 Abs. 1 Satz 1 AO grundsätzlich selbst zu erfüllen haben, um dem Unmittelbarkeitsgebot zu genügen. Ausnahmen von dem Unmittelbarkeitsgebot enthalten § 58 Nr. 1 und Nr. 2 AO. Nach § 58 Nr. 2 AO ist die Weitergabe von Mitteln an eine andere ebenfalls steuerbegünstigte Körperschaft bzw. an eine öffentlich-rechtliche Körperschaft zur Verwendung steuerbegünstigter Zwecke unschädlich, wenn sich das Handeln der Stiftung nicht in der Weitergabe von Mitteln erschöpft. Danach ist eine Weitergabe von Mitteln unschädlich, wenn die Stiftung zusätzlich auch selbst tätig wird, um ihre satzungsmäßigen Zwecke zu erfüllen. Nach Auffassung der Finanzverwaltung darf die Weitergabe allerdings nicht überwiegen (vgl. AEAO Nr. 2 zu § 58 Nr. 2 AO). Im Unterschied zu § 58 Nr. 2 AO erfasst § 58 Nr. 1 AO die Fälle, in denen die gesamten Mittel der Stiftung für die Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke einer andere Körperschaft oder für die Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke durch eine Körperschaft des öffentlichen Rechts beschafft werden (Förderstiftung). Erforderlich ist insoweit, dass die Mittelbeschaffung als Satzungszweck ausdrücklich in der Stiftungssatzung festgelegt wird. Soweit Stiftungen ihre satzungsmäßigen Zwecke selbst verwirklicht haben und nunmehr dazu übergehen, ihre Mittel ausschließlich anderen begünstigten Körperschaften zu überlassen, ist im Einzelfall zu prüfen, ob die bestehenden Satzungen eine Mittelweitergabe zulassen. Im Übrigen wäre die Satzung dahingehend zu ändern, dass alleine die Förderung anderer gemeinnütziger Einrichtungen möglich ist. Eine solche Satzungsänderung sollte zuvor mit der Stiftungsaufsicht und der Finanzverwaltung abgesprochen werden, insbesondere sollte sie dem (zumindest abstrakten) Stifterwillen entsprechen.



Susanne Thonemann, LL.M.,

ist als Rechtsanwältin / Fachanwältin für Steuerrecht in der Sozietät Söffing & Partner, Rechtsanwälte, Steuerberater, mit Niederlassungen in Düsseldorf, München und Zürich tätig.



Dipl.-Finanzwirt (FH) Thomas Kanders

ist Rechtsanwalt in der Düsseldorfer Niederlassung der Sozietät Söffing & Partner.

» 5. Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb bei Beteiligungsträgerstiftungen

5.1. Allgemeines zum wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb

Ein ständig aktuelles Thema in der Beratungspraxis ist es, das (zufällige) Vorliegen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs im Sinne des § 14 AO bei unternehmensnahen Stiftungen in der Form von Beteiligungsträgerstiftungen (= Stiftungen, die Gesellschaftsanteile halten) zu vermeiden. Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb liegt vor, wenn eine selbständige nachhaltige Tätigkeit ausgeübt wird, durch die Einnahmen bzw. wirtschaftliche Vorteile erzielt werden und die über den Rahmen einer Vermögensverwaltung hinausgeht, wobei eine Gewinnerzielungsabsicht nicht erforderlich ist (§ 14 AO). Regelungen zum steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb einer gemeinnützigen Körperschaft finden sich in § 64 AO. Nach den Einzelsteuergesetzen ist die Steuerbegünstigung für die im Rahmen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs erzielten Einkünfte bzw. Umsätze grundsätzlich verwehrt, was jedoch gemäß § 64 Abs. 1 AO nur insoweit gilt, als kein Zweckbetrieb im Sinne des § 65 AO gegeben ist. Ein Zweckbetrieb liegt vor, wenn insgesamt steuerbegünstigte satzungsmäßige Zwecke der Körperschaft verwirklicht werden, die nur durch einen solchen Geschäftsbetrieb erreicht werden können, und der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb nicht in größerem Umfang in Wettbewerb tritt, als es bei Erfüllung der steuerbegünstigten Zwecke unvermeidbar ist. Selbst bei Vorliegen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs besteht gemäß § 64 Abs. 3 AO eine Körperschaft- und Gewerbesteuerbefreiung, wenn die Einnahmen einschließlich Umsatzsteuer im Jahr € 35.000 nicht übersteigen. Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb kann dazu führen, dass die Steuerbegünstigung insgesamt gefährdet ist. Die Grenzziehung im Einzelnen ist sehr umstritten (ausführlich dazu Wallenhorst, DStR 2009, 717).

5.2. Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb bei Beteiligungen an Gesellschaften

Bei Beteiligungsträgerstiftungen besteht deswegen oftmals eher zufällig die Gefahr des Vorliegens eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs, weil Stifter gerne bereits zu Lebzeiten ihre Stiftung zumindest mit einem gewissen Anteil an ihrem Unternehmen ausstatten, ehe später mit ihrem Ableben ihre gesamten Unternehmensanteile auf die gemeinnützige Stiftung übergehen. Die lebzeitige Übertragung sehen sie als Testballon an, den sie selber steuern. Damit geht vielfach der Wunsch einher, neben Gesellschaftergeschäftsführer im Unternehmen gleichzeitig Alleinvorstand bzw. Vorstandsmitglied der Stiftung zu sein, um die Stiftung in die richtige Richtung lenken zu können. Und genau hier liegt die Gefahr. Bei der Beteiligung an Kapitalgesellschaften ist maßgeblich, ob die gemeinnützige Stiftung entscheidenden Einfluss auf die Geschäftsführung der Kapitalgesellschaft nimmt und insoweit durch diese am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr teilnimmt (vgl. BFH, Urteil vom 30. Juni 1971, I R 57/70, BStBl. II 1971, 753). Allein die Gesellschafterstellung mit den damit einhergehenden Rechten und Pflichten reicht hierfür jedoch nicht aus (Buchna, Gemeinnützigkeit im Steuerrecht, 9. Auflage 2008, S. 257 f.) Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb wird auch dann nicht angenommen, wenn die Kapitalgesellschaft, an der die Stiftung beteiligt ist, selber rein vermögensverwaltend tätig ist (AEAO Nr. 3 zu § 64 Abs. 1 AO). Bei der Beteiligung an Personengesellschaften kommt es darauf an, ob die gemeinnützige Stiftung eine Mitunternehmerstellung hat. Im Falle der entscheidenden Einflussnahme bei der Kapitalgesellschaft und Mitunternehmerstellung bei der Personengesellschaft wird jeweils ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb angenommen. Auch ist ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb gegeben, wenn eine Betriebsaufspaltung vorliegt, so dass es der gemeinnützigen Stiftung möglich ist, ihren Willen in der Besitzgesellschaft durchzusetzen.



Zusammenfassung

Die Neufassung des § 10b Abs. 3 Sätze 3 und 4 EStG führt dazu, dass bei steuerverhafteten Sachspenden aus dem Privatvermögen grundsätzlich lediglich die Höhe der fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt werden darf und nur ausnahmsweise ein höherer Verkehrswert, soweit Gewinne realisiert wurden.

Für die Vergütung von Mitgliedern von Stiftungsorganen ist aus den zur Organvergütung gemeinnütziger Einrichtungen ergangenen drei neuesten BMF-Schreiben abzuleiten, dass Stiftungen ihre Organe über die Zahlung von Auslagen hinaus vergüten dürfen, auch wenn dies nicht ausdrücklich in der Satzung geregelt ist. Voraussetzung ist jedoch die Angemessenheit einer solchen Vergütung bezogen auf die finanzielle Situation der Stiftung.

Mit dem Jahressteuergesetz 2009 hat der Gesetzgeber den Auslandsspendenabzug neu geregelt und in § 55 Abs. 2 AO das Erfordernis eines strukturellen Inlandsbezugs verankert. Ob diese Neuregelung mit der Kapitalverkehrsfreiheit im Einklang steht, darf insbesondere vor dem Hintergrund der jüngsten EuGH-Entscheidung in der Rechtssache Persche bezweifelt werden.

Fortdauernde Verluste in der Verwaltung des Stiftungsvermögens können die steuerliche Gemeinnützigkeit der Stiftung gefährden. Nach der Verwaltung sind jedoch Anlaufverluste, die dadurch entstehen, dass ein Wirtschaftsgut innerhalb von drei Jahren nach Erwerb mit Verlust veräußert wird, unschädlich.

Das Dauerthema wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb aufgrund der gleichzeitigen Organstellung bei einer Kapitalgesellschaft und einer an ihr beteiligten Stiftung ist rechtlich nicht neu entschieden worden, aber in der Praxis dennoch stets aktuell. Denn immer mehr Stifter, die ihre Unternehmensbeteiligung auf eine Stiftung übertragen möchten, wollen dies zumindest in geringem Umfang bereits zu Lebzeiten machen und beabsichtigen, (Gesellschafter-) Geschäftsführer und Stiftungsvorstand in Personalunion zu sein. Dass in diesem Fall ein die Steuerbefreiung ausschließender wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vorliegt, wird schnell übersehen.

» WP/StB Hans-Christoph Seewald, Bremen

Nichtanwendungserlass – Keine Einigung in Sicht

Das Phänomen ist nicht neu, jedoch hat die Diskussion in der letzten Zeit deutlich an Intensität zugenommen – gemeint ist der Nichtanwendungserlass. Nachdem der Präsident des Bundesfinanzhofs (BFH) Spindler auf einer Pressekonferenz des Gerichts anlässlich der Vorstellung des Jahresberichts 2008 die Praxis der Finanzverwaltung im Umgang mit den Urteilen seines Hauses mit deutlichen Worten kritisierte, sah sich nun auch die gescholtene Behörde veranlasst, ihre Sicht der Dinge in einer Pressemitteilung unter der Überschrift „Nichtanwendungserlasse sind keine Willkür des Bundes“ darzustellen. Gleichzeitig bildete die Materie einmal mehr den Gegenstand einer Kleinen Anfrage an die Bundesregierung im Bundestag.¹

Die Praxis der Finanzverwaltung, „missliebige“ Urteile des Bundesfinanzhofs (BFH) durch Nichtanwendungserlasse zu belegen und damit die Anwendung der höchstrichterlichen Finanzrechtsprechung über den konkret entschiedenen Fall hinaus zu verhindern, lässt viele der sonst doch gemeinhin als ruhig geltenden Vertreter des Steuerrechts in Wallung geraten. Obgleich erste Diskussionen zum Thema aus der Mitte der 50er Jahre des letzten Jahrhunderts datieren, ist letztlich bis heute nicht geklärt, ob und gegebenenfalls unter welchen Bedingungen die Vorgehensweise des Bundesfinanzministeriums (BMF) verfassungsrechtlich zulässig ist.

Die nun neu aufgeflammete Diskussion ist Anlass genug, den Nichtanwendungserlass nochmals einer genaueren Betrachtung zu unterziehen. Gerade für den Berufsstand der Steuerberater sind Nichtanwendungserlasse ein Ärgernis. Wenn das Finanzministerium² darauf hinweist, dass diese den Steuerpflichtigen nicht binden und er Steuerbescheide, die einen Nichtanwendungserlass berücksichtigen, mittels Einspruch und Klage anfechten kann, wird hierbei übersehen, dass dies ein erhebliches Mehr an Arbeit verlangt, zumal mit jeder Klage ein Kosten- und Prozessrisiko verbunden ist, das letztlich der Mandant zu tragen hat. Diesem ist darüber hinaus kaum begreiflich zu machen, dass ein Rechtsbehelf notwendig wird, obwohl das oberste Fachgericht die streitige Frage längst entschieden hat.

» 1. Nichtanwendungserlasse nur in Ausnahmefällen zulässig

Nach Ansicht der Finanzverwaltung bestehen allerdings an der Zulässigkeit von Nichtanwendungserlassen keinerlei Zweifel. Dieses Ergebnis ergebe sich aus § 110 Finanzgerichtsordnung (FGO). Dieser anordnet an, dass rechtskräftige Urteile nur die am Rechtsstreit Beteiligten und ihre Rechtsnachfolger binden. Folglich sei eine Bindung über den unterschiedenen Einzelfall nicht gegeben. Dieses Ergebnis werde im Übrigen durch einen Vergleich mit § 31 Bundesverfassungsgerichtsgesetz (BVerfGG) bekräftigt, der eine Bindung aller Gerichte und Behörden lediglich für Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts vorsehe. Darüber hinaus weist das BMF auf die Regelung des Art. 20 Abs. 3 Grundgesetz (GG) hin, die der Verwaltung eine eigenverantwortliche

Prüfung der Rechtsanwendung vorschreibt und somit der Exekutive das Recht gebe, selbständig und eigenverantwortlich darüber zu entscheiden, ob ein Urteil oder Beschluss des BFH über den jeweiligen Einzelfall hinaus gelten solle. Diese Sicht der Dinge hat das BMF in der Antwort auf eine Kleine Anfrage von Abgeordneten der FDP-Fraktion im Bundestag im Namen der Bundesregierung jüngst bekräftigt.³

Die Finanzverwaltung übersieht bei ihrer Argumentation allerdings, dass der Hinweis auf die Norm des § 110 FGO die Praxis der Nichtanwendungserlasse nicht generell rechtfertigen kann. Während die Norm die Reichweite der Rechtskraft einer Entscheidung zwischen den Beteiligten regelt, stellt sich bei der Frage nach der Zulässigkeit eines Nichtanwendungserlasses vielmehr das Problem der flächendeckend einheitlichen Anwendung des Rechts durch die Finanzverwaltung.⁴ Zudem darf auch eine verfassungsrechtliche Beurteilung nicht bei Art. 20 Abs. 3 GG halt machen. Es ist zwar völlig zutreffend, dass die Finanzverwaltung die Steuergesetze in eigener Verantwortung auszulegen und anzuwenden hat, jedoch muss auch die andere Seite der Medaille in Betracht gezogen werden. Ein Grundprinzip der Bundesrepublik ist das auf Montesquieu zurückgehende Gebot der Gewaltenteilung. Dieser in Art. 20 Abs. 2 Satz 2 GG niedergelegte Grundsatz schützt zunächst vor einer Machtkonzentration im Staat. Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) betont aber zu Recht, dass hieraus ferner das Gebot abzuleiten ist, dass staatliche Entscheidungen immer von dem Organ zu treffen sind, das nach Organisation, Zusammensetzung, Funktion und Verfahrensweise die besten Voraussetzungen besitzt.⁵ Dadurch werden den drei Staatsgewalten Aufgabenbereiche zugewiesen. Gleichzeitig gebietet diese Aufteilung auf der anderen Seite aber ein Prinzip des gegenseitigen Respekts sowie ein an die

1) BT-Drucksache 16/13517, die Antwort der Bundesregierung enthält die BT-Drucksache 16/13759 vom 07.07.2009.

2) BT-Drucksache 16/13759 vom 7.7.2009.

3) Ebenda.

4) Pezzer, Finanzverwaltung und Finanzgerichtsbarkeit – zwei Staatsgewalten in Konkurrenz um die Anwendung des Steuerrechts, in: Die Finanzverwaltung – ein Ersatzgesetzgeber?, S. 23, 29.

5) BVerfG v. 18.12.1984, 2 BvE 13/83, BVerfGE 68, 1, 86.

jeweilige Gewalt gerichtetes Verbot, in den Kernbereich einer anderen Staatsgewalt einzugreifen und darüber hinaus ein Gebot, deren Akte zu respektieren.⁶

Aus dem zuvor dargestellten System ergibt sich daher ein Spannungsverhältnis zwischen der Loyalitätspflicht und der Eigenverantwortlichkeit der Exekutive; beide Aspekte müssen bei der Beantwortung der Frage nach der Zulässigkeit von Nichtanwendungserlassen berücksichtigt werden.

Insbesondere die Regelung des § 115 FGO zeigt, dass die vom BFH als oberstes Fachgericht auf dem Gebiet der Steuern entwickelten Rechtssätze auch über den entschiedenen Fall hinaus Bedeutung erlangen sollen. Denn nach der gesetzlichen Aufgabenstellung in der FGO ist der BFH gemäß § 115 Abs. 2 FGO als Revisionsinstanz zur letztverantwortlichen, einfachrechtlichen Auslegung von Steuergesetzen berufen. Ferner obliegt dem Gericht die Fortbildung des Rechts. Aus dieser gesetzlichen Funktion des BFH ergibt sich, dass die Finanzverwaltung im Grundsatz verpflichtet ist, BFH-Entscheidungen zu übernehmen. Regelmäßige Nichtanwendungserlasse würden die Aufgabe des Gerichts hingegen vereiteln und einen Eingriff in den Kernbereich der Judikative bedeuten. Dies wäre mit der Loyalitätspflicht nicht zu vereinbaren.⁷ Hierfür spricht insbesondere die Rolle der Gesetzgebung im Bereich des Abgabenrechts. Die naturgemäß abstrakt-generellen Normen werden häufig erst durch eine Konkretisierung durch die Rechtsprechung in der Praxis handhabbar, wobei gerade im Steuerrecht dieser Aufgabe eine besondere Bedeutung zukommt. Häufig können die an den BFH herangetragenen Rechtsfragen angesichts der lückenhaften gesetzlichen Regelungen nicht im Wege einer einfachen Subsumtion des Sachverhalts unter einen gesetzlichen Tatbestand und durch eine schlichte Deduktion aus den einschlägigen Rechtsnormen entschieden werden. Vielmehr kann die Beantwortung dieser Fragen nur unter Zuhilfenahme abstrakter Rechtsprinzipien, Wertungen und Abwägungen gefunden werden. De facto wird der BFH bei einem derartigen Rechtsfindungsprozess ähnlich einem Normgeber tätig.⁸ Wenn sich auch Richtersprüche und Gesetze unterscheiden, haben sie in der Praxis gesetzesähnliche Rechtswirkungen. Urteile des BFH bestimmen wesentlich die Rechtslage und bilden so für die Steuerpflichtigen und ihre Berater eine Vertrauens- und Planungsbasis. Hierin kommt deutlich zum Ausdruck, dass Aufgabe insbesondere der höchstrichterlichen Rechtsprechung eben nicht nur der individuelle Rechtsschutz ist, sondern dass sie darüber hinaus auch ein Funktionsträger der objektiven Rechtskontrolle darstellt.⁹

Darüber hinaus kann ein weiteres gewichtiges Argument aus dem Gleichbehandlungsgrundsatz des Art. 3 Abs. 1 GG entnommen werden. Zwei Steuerpflichtige, bei denen der gleiche Sachverhalt erfüllt ist, müssen durch die Verwaltung auch gleich behandelt werden. Dies gebietet die Rechtsanwendungsgleichheit. Entgegen einer vereinzelt gebliebenen Meinung¹⁰ resultiert hieraus aber keine allgemeine Bindung der Finanzverwaltung an BFH-Urteile. Wenn die Finanzverwaltung von dieser Gleichbehandlung abweichen will, muss sie dies rechtfertigen können. Eine solche Rechtfertigung kann aber nur gelingen, wenn die Verwaltung ein tragfähiges Argument hat. Es reicht nicht aus, dass nur der eine Steuerpflichtige einen Prozess geführt hat oder die Lösung des BFH den Fiskus Geld kosten würde. Eine Rechtfertigung kommt zum einen dann in Betracht, wenn durch die Änderung der Rechtsprechung eine Verschärfung der Besteuerung eintritt und die Verwaltung eine vertrauensschützende Übergangsregelung für Altfälle beschließt.

Des Weiteren ist die Finanzverwaltung, wie Art. 20 Abs. 3 GG deutlich macht, nicht nur berechtigt, sondern sogar verpflichtet, einem

Urteil des BFH die Gefolgschaft zu versagen, wenn sie dies für offensichtlich rechtsfehlerhaft hält.¹¹ Hieran sollten gleichwohl hohe Anforderungen gestellt werden. Zu nennen sind hier Fälle, in denen die betreffende Entscheidung die Stimmigkeit der Steuerrechtsordnung stört. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass das Steuerrecht, insbesondere das Einkommensteuerrecht, von systemtragenden Prinzipien wie dem Leistungsfähigkeitsprinzip durchzogen ist, anhand derer eine Beurteilung möglich erscheint.¹² Insbesondere ist aber die Verwaltung nicht befugt, lediglich ihre abweichende Rechtsauffassung an die Stelle derjenigen des BFH zu setzen, da dies dem Grundgedanken des Revisionsrechts der FGO zuwiderläuft.¹³ Durch ein solches Verständnis kann das oben beschriebene Spannungsverhältnis zwischen Rechtsprechung und Verwaltung zutreffend aufgelöst werden, ohne dass die Verwaltung gezwungen ist, ein Fehlurteil flächendeckend entgegen ihrer Überzeugung anzuwenden zu müssen.

Ferner ergibt sich daraus aber auch die Notwendigkeit einer Begründung eines derartigen Nichtanwendungserlasses, die es dem Steuerpflichtigen in nachvollziehbarer Weise erlaubt, sich mit den Argumenten der Verwaltung auseinander zu setzen.¹⁴ Daher ist es zu begrüßen, dass das BMF in jüngerer Zeit in den Nichtanwendungserlassen die Gründe für deren Erlass erläutert. Darüber hinaus erfordert es aber auch, in Steuerbescheiden, die auf einem Nichtanwendungserlass beruhen, einen Hinweis auf die abweichende BFH-Rechtsprechung zu geben. Nur so kann sichergestellt werden, dass der Betroffene in die Lage versetzt wird, von der Rechtsschutzgarantie des Art. 19 Abs. 4 GG Gebrauch zu machen, da er anderenfalls womöglich von der ihn begünstigenden Rechtsprechung keine Kenntnis erlangt.¹⁵

» 2. Faktische Nichtanwendungserlasse

Ebenso abzulehnen ist die verspätete oder unterlassene Veröffentlichung von Entscheidungen des BFH im Bundessteuerblatt. Bekanntlich sind die Finanzämter angewiesen, nur solche Urteile anzuwenden, die im Bundessteuerblatt veröffentlicht worden sind; an anderen Stellen veröffentlichte Urteile können nur dann zur Beurteilung gleichgelagerter Fälle herangezogen werden, wenn sie nicht im Widerspruch zu Urteilen im Bundessteuerblatt stehen. Damit stellt die Nichtveröffentlichung einer Entscheidung faktisch einen (temporären) Nichtanwendungserlass dar.

Zwar hat sich die Veröffentlichungspraxis in den letzten Jahren „gebessert“, gleichzeitig hat sich aber durch die wöchentliche Veröffentlichung der Entscheidungen durch den BFH auf seiner Internetseite die Lage zugespitzt. Jedermann kann nun kostenfrei und zeitnah die zur Veröffentlichung bestimmten Urteile einsehen. Wenn Steuerpflichtige aber die dort publizierten Grundsätze bei vergleichbaren Sachverhalten anwenden wollen, scheitern sie nicht selten an dem Umstand, dass der zuständige Beamte im Finanzamt eben diese Rechtsprechung mangels erfolgter Veröffentlichung im Bundessteuerblatt nicht anwenden darf.

Wenn sich aus den oben dargelegten Gründen bereits ein ausdrücklicher Nichtanwendungserlass der Verwaltung häufig nicht rechtfertigen lässt, so muss die Praxis dieser faktischen Nichtanwendungserlasse erst Recht als rechtswidrig bezeichnet werden, da eine tragfähige Rechtfertigung für diese Veröffentlichungspraxis nicht zu erkennen ist.¹⁶ Mit dem Verbot, Urteile des BFH zur Kenntnis zu nehmen, so lange diese nicht im Bundessteuerblatt veröffentlicht wurden, greift die ausführende Gewalt vielmehr in den oben beschriebenen Kernbereich der Judikative ein.

Auch das von der Finanzverwaltung zur Rechtfertigung der Veröffentlichungspraxis ins Feld geführte Argument der Notwendigkeit

einer Abstimmung zwischen BMF und den Landesfinanzbehörden kann das beschriebene Vorgehen nicht rechtfertigen. Wenn auch diese Abstimmung in einem föderalistischen Bundesstaat sicherlich notwendig ist, kann dies nicht dazu führen, ergangene Urteile zu ignorieren. Vielmehr wäre es mit Blick auf die obigen Ausführungen zur Zulässigkeit von Nichtanwendungserlassen folgerichtig, das Regel-Ausnahme-Verhältnis umzukehren.¹⁷ Urteile des BFH sollten durch die Finanzverwaltung sofort nach deren Veröffentlichung durch die Finanzverwaltung allgemein Anwendung finden und nicht erst nach einer mehr oder weniger kurzen Zeit der Prüfung durch die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder. Sollte die Finanzverwaltung freilich zu dem Schluss kommen, dass ausnahmsweise das Urteil offensichtlich rechtfehlerhaft ist, verbleibt ihr im Nachhinein die Möglichkeit, dieses durch einen in diesen Fällen zulässigen Nichtanwendungserlass zu belegen und so eine nochmalige Überprüfung der Rechtsansicht durch den BFH in einem vergleichbaren Fall zu ermöglichen.

Um dies verfahrensrechtlich sicherzustellen, könnten Steuerbescheide, denen eine neue Entscheidung des BFH zugrunde liegt, zunächst nach § 164 AO unter dem Vorbehalt der Nachprüfung ergehen, um so eine nachträgliche Korrektur zu ermöglichen.¹⁸ Um den Schwebezustand allerdings zeitlich zu begrenzen, sollten Bund und Länder zu einer Vereinbarung gelangen, die die Höchstdauer dieser Urteilsprüfung¹⁹ begrenzt. Eine derart veränderte Veröffentlichungspraxis trägt der oben beschriebenen Bedeutung der BFH-Rechtsprechung für das Steuerrecht Rechnung.

» 3. Vermeidung einer höchstrichterlichen Entscheidung

Offensichtlich als Folge der massiven Kritik an der Praxis der Nichtanwendungserlasse kann in den letzten Jahren eine neue Taktik der Finanzverwaltung beobachtet werden, „unliebsame“ Urteile des BFH schon im Vorfeld zu vermeiden. Hierzu stellt die Finanzverwaltung gegen einen für sie nachteiligen Gerichtsbescheid Antrag auf mündliche Verhandlung (mit der Folge, dass der Gerichtsbescheid als nicht ergangen gilt; § 121 S. 1 i.V.m. § 90a Abs. 3 FGO), um vor Durchführung der mündlichen Verhandlung den klagenden Steuerpflichtigen mittels Erlass eines Abhilfebescheides klaglos zu stellen und die Hauptsache für erledigt zu erklären. Damit verhindert die

Verwaltung eine Veröffentlichung der in dem Gerichtsbescheid niedergelegten Rechtsauffassung.²⁰

Diese zunehmend von der Finanzverwaltung geübte Praxis erscheint vor dem Hintergrund des Legalitätsprinzips höchst bedenklich.²¹ Des Weiteren steht diese Vorgehensweise im Widerspruch zu dem oben dargelegten Sinn der Revision nach der FGO, da so eine Klärung von Grundsatzfragen verhindert oder zumindest zeitlich verzögert wird. Neben der Tatsache, dass durch dieses Vorgehen weitere Rechtsmittel provoziert werden, erscheint die Nutzung dieser prozessualen Möglichkeit durch die Finanzbehörden auch deshalb problematisch, weil in diesen Fällen die Allgemeinheit vom Verfahren häufig keine Kenntnis erlangt und so eine Diskussion der steuerlichen Fragestellung unterbunden wird. Gerade im Bereich grundsätzlicher Problemstellungen wird hierdurch eine systemorientierte Weiterentwicklung des Steuerrechts jedenfalls gestört.

Entgegen der Auffassung der Finanzverwaltung²² ist diese Praxis nach dem eben Gesagten nicht mit den Gedanken des Revisionsrechts zu vereinbaren. Da der BFH dieses Vorgehen jedoch als legitimes Mittel des Verfahrensrechts betrachtet, kann nur an den Gesetzgeber appelliert werden, über eine Korrektur der Verfahrensordnung die Stellung der Rechtsprechung zu stärken. Möglich wäre z. B., dass in Fällen der Grundsatzrevision dem Finanzamt die Möglichkeit genommen wird, nach einem Gerichtsbescheid eine Abhilfeentscheidung zu erlassen. Dies stellt keine unangemessene Verschlechterung der Position der Verwaltung dar, denn auch dem Kläger ist in der Revisionsinstanz nach Ergehen des Gerichtsbescheides die Rücknahme der Revision ohne Zustimmung des Beklagten versperrt (§ 125 Abs. 1 Satz 2 FGO).²³

» 4. Ausblick

Trotz einer Jahrzehnte andauernden Diskussion ist der Streit um die Zulässigkeit von Nichtanwendungserlassen bis heute nicht beendet. Dies ist bei der Bedeutung der Frage gerade für die tägliche Arbeit von Steuerberatern ein unbefriedigender Befund. Von allen Seiten wird die Kompliziertheit des deutschen Steuerrechts beklagt – zu Recht. Die überfällige Vereinfachung und prinzipienorientierte Neuausrichtung des materiellen Steuerrechts sollte in Anbetracht künftiger Herausforderungen an das Steuerrecht – zu nennen sei hier nur die Bewältigung des durch die Finanzkrise verursachten Haushaltsdefizits – eine der vordringlichsten Aufgaben in der nächsten Legislaturperiode des Bundestages sein. Ein einfacheres Steuerrecht dient auch der Verwirklichung der Rechtssicherheit und beugt einer immer häufiger zu beobachtenden Staatsverdrossenheit vor. Nichtanwendungserlasse hingegen beeinträchtigen die Rechtssicherheit weiter und führen zu einer Verunsicherung der Bürger, da eine widerspruchsfreie Gesetzesanwendung durch die Gerichte und Verwaltung nicht gewährleistet ist. Daher sollte der Einsatz des Instruments Nichtanwendungserlass auf ein Minimum reduziert werden.

6) Vgl. Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1064.

7) Vgl. Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1064.

8) Vgl. BFH, 17.12.2007, GrS 2/2004, BStBl. 2008 II, S. 608, 617.

9) Vgl. VoB, DStR 2003, S. 441, 444.

10) Leisner, Die allgemeine Bindung der Finanzverwaltung an die Rechtsprechung, 1981.

11) Pezzer, Finanzverwaltung – ein Ersatzgesetzgeber? S. 23, 29.

12) Wie hier: Pezzer, DStR 2004, S. 525, 531.

13) Vgl. Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1064.

14) Wie hier: Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1064 sowie Pezzer, Finanzverwaltung und Finanzgerichtsbarkeit – zwei Staatsgewalten in Konkurrenz um die Anwendung des Steuerrechts, in: Die Finanzverwaltung – ein Ersatzgesetzgeber? S. 23, 29; a.A. Wieland, DStR 2004, S. 1, 5.

15) Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1065. 16) Wie hier: Pezzer, DStR 2004, S. 525, 532.

17) Wie hier: Pezzer, Finanzverwaltung und Finanzgerichtsbarkeit – zwei Staatsgewalten in Konkurrenz um die Anwendung des Steuerrechts, in: Die Finanzverwaltung – ein Ersatzgesetzgeber? S. 23, 31.

18) Ebenda.

19) Ebenda.

20) Vgl. hierzu auch die Anmerkung von Christiansen zu BFH, DStR 2005, S. 1488.

21) Vgl. Spindler, DStR 2007, S. 1061, 1063.

22) Vgl. BT-Drucks. 16/13759, S. 7.

23) Schmidt, DStR 2007, S. 1427.



WP/StB Hans-Christoph Seewald

ist Präsident des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. und des Deutschen Steuerberaterinstitutes e.V. Zudem ist er in eigener Kanzlei in Bremen tätig.

» Regierungsrat Tobias Haubner, Freiburg i.Br.

Die Auswirkungen des MoMiG auf das Recht der Unternehmensbesteuerung

Zum 01.11.2008 ist das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) in Kraft getreten¹. Das MoMiG hat zwei Zielrichtungen², die sich beide auch aus seinem Namen ergeben. Zum einen soll die Rechtsform der GmbH durch das MoMiG besser gegen Missbräuche geschützt werden, zum anderen soll die GmbH dereguliert und modernisiert werden, um so ihre Attraktivität gegenüber konkurrierenden ausländischen Rechtsformen – insbesondere der englischen Limited³ – zu steigern. Durch das MoMiG, werden ausschließlich zivilrechtliche Vorschriften geändert, Steuergesetze bleiben hingegen unberührt. Änderungen durch das MoMiG erfahren vor allem natürlich das GmbHG, aber auch das HGB, das AktG sowie die InsO. Dies erklärt auch, warum es unzählige Veröffentlichungen zu den Folgen, die das MoMiG für das Zivilrecht hat, gibt⁴, aber seine steuerlichen Auswirkungen bisher weitgehend unbehandelt geblieben sind⁵.

» 1. Einführung einer „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“

1.1. Zivilrechtliche Lage

Das Gesellschaftsrecht in der Fassung vor dem MoMiG kennt ausschließlich die Rechtsform der GmbH im herkömmlichen Sinn. Durch die Änderungen des MoMiG wird in § 5a GmbHG die „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ eingeführt. Diese ist eine Sonderform der GmbH, deren größte Besonderheit darin liegt, dass sie nach § 5a Abs. 1 GmbHG nicht über das Mindeststammkapital des § 5 Abs. 1 GmbHG i.H.v. 25 T€ verfügen muss. Sie kann bereits mit einem Stammkapital von 1 € gegründet werden⁶. Diese GmbH muss abweichend von § 4 GmbHG den Zusatz „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ in ihrer Firma führen.

Darüber hinaus ist die „UG (haftungsbeschränkt)“ nach § 5a Abs. 2 GmbHG verpflichtet, ein Viertel des um einen Verlustvortrag geminderten Jahresüberschusses in eine gesetzliche Rücklage einzustellen. Hierdurch wird sichergestellt, dass bei dieser Form der GmbH, die mit einem geringerem Stammkapital, das im Extremfall lediglich 1 € beträgt, gegründet wurde, durch fortlaufende Thesaurierung eine höhere Eigenkapitalausstattung erreicht wird⁷. Die so gebildete Rücklage kann dann dazu verwendet werden, das Stammkapital der „UG (haftungsbeschränkt)“ im Wege der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln nach § 5a Abs. 3 Nr. 1 GmbHG i.V.m. § 57c Abs. 1 GmbHG auf 25 T€ zu erhöhen, wodurch die „UG (haftungsbeschränkt)“ zu einer „normalen“ GmbH würde.

Ferner verbietet § 5a Abs. 2 S. 2 GmbHG bei der „UG (haftungsbeschränkt)“ Sacheinlagen.

Hintergrund dieses Verbots ist, dass jede GmbH nach der Gründung ein gewisses Barvermögen benötigt. Da bei der „UG (haftungsbeschränkt)“ dieses Mindeststammkapital von den Gründern frei

gewählt werden kann, ist dieses ausschließlich im Wege der Bareinlage zu leisten⁸.

Im Übrigen unterliegt die „UG (haftungsbeschränkt)“ den gleichen Regeln wie eine „normale“ GmbH⁹.

1.2. Steuerliche Auswirkungen

Die „UG (haftungsbeschränkt)“ ist lediglich eine Variante der Rechtsform „GmbH“. Deshalb richtet sich ihre Steuerpflicht nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG. Alle steuerrechtlichen Vorschriften, die für die GmbH gelten, sind daher auch auf die „UG (haftungsbeschränkt)“ anzuwenden. Abweichende steuerliche Auswirkungen können sich nur aus den oben skizzierten zivilrechtlichen Sonderregelungen des § 5a GmbHG ergeben.

1.2.1. Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln

Als erste steuerliche Auswirkung der Einführung einer „UG (haftungsbeschränkt)“ ist der Sonderausweis nach § 28 Abs. 1 S. 3 KStG bei der oben dargestellten Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln zu nennen. Eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln ist eine Kapitalerhöhung aus sonstigen Rücklagen i.S.v. § 28 Abs. 1 S. 2 KStG. Sonstige Rücklagen können auch Gewinnrücklagen sein¹⁰. Nichts anderes stellt die von § 5a Abs. 2 GmbH vorgeschriebene Thesaurierung dar.

Die steuerlichen Folgen einer solchen Kapitalerhöhung auf Gesellschafterebene werden im KapErhStG geregelt. Danach hat die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln keine steuerlichen Auswirkungen auf der Ebene der Gesellschafter der „UG (haftungsbeschränkt)“. Dies ergibt sich daraus, dass der Gesellschafter durch die Kapitalerhöhung keinen wirtschaftlichen Wert hinzugewinnt, da lediglich eine Umgliederung von Rücklagen der „UG (haftungsbeschränkt)“

auf ihr Stammkapital durchgeführt wird¹¹. Deshalb gehören zum einen die durch die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln neu entstandenen Anteile nicht zu den nach § 2 Abs. 1 EStG steuerpflichtigen Einkünften des Gesellschafters (§ 1 KapErhStG). Zum anderen führt die Kapitalerhöhung nicht zu weiteren Anschaffungskosten der Gesellschaftsanteile¹², denn der Wert seiner bisher gehaltenen Anteile am Nennkapital wird lediglich auf die alten und neuen Anteile verteilt (§ 3 KapErhStG).

1.2.2. Verbot der Sacheinlage

Das Verbot der Sacheinlage nach § 5a Abs. 2 S. 2 GmbHG hat zur Folge, dass keine Unternehmensanteile in die „UG (haftungsbeschränkt)“ eingebracht werden können. Folglich ist der Anwendungsbereich für §§ 20, 21 UmwStG nicht eröffnet.

1.2.3. „UG (haftungsbeschränkt)“ & Co. KG

Für die Steuergestaltung bietet die „UG (haftungsbeschränkt)“ die Möglichkeit, die gewerbliche Prägung einer KG nach § 15 Abs. 3 Nr. 2 EStG mit geringerem Kapitaleinsatz zu erreichen, da für die „UG (haftungsbeschränkt)“ kein Mindeststammkapital erforderlich ist. Voraussetzung für eine solche „UG (haftungsbeschränkt)“ & Co. KG ist jedoch, dass die „UG (haftungsbeschränkt)“ als Komplementärin keine wesentlich eigene Ausstattung mit Kapital benötigt. Damit wird im Ergebnis – wie es Ziel des MoMiG ist – die Attraktivität der GmbH gegenüber vergleichbaren ausländischen Gesellschaftsformen gesteigert, denn bisher konnte mit einer „Limited & Co. KG“ mit geringem Kapitalaufwand eine gewerbliche Prägung erreicht werden. Vorteil der „UG (haftungsbeschränkt)“ gegenüber der Limited ist in diesem Fall, dass bei einer „UG (haftungsbeschränkt)“ & Co. KG nur eine Rechtsordnung – nämlich die deutsche – zu beachten ist. Bei einer „Limited & Co. KG“ waren hingegen zwei unterschiedliche Rechtsordnungen anzuwenden – englisches Gesellschaftsrecht für die Limited als Komplementärin und deutsches Gesellschaftsrecht für den Kommanditisten¹³.

» 2. Vereinfachte Gründung einer GmbH mit Musterprotokoll

2.1. Zivilrechtliche Lage

Durch das MoMiG wird in § 2 Abs. 2 GmbHG eine Alternative zur herkömmlichen Gründung einer GmbH in das Gesellschaftsrecht eingeführt. In diesem sog. „vereinfachten Verfahren“ wird in der Anlage zum GmbHG ein Musterprotokoll zur Verfügung gestellt, das die für die Gründung erforderlichen Dokumente¹⁴ in einem Dokument vereint. Dieses Musterprotokoll enthält den gesetzlichen Mindestinhalt einer GmbH-Satzung nach § 3 GmbHG sowie zusätzlich Regelungen zur Vertretung der Gesellschaft und zum Gründungsaufwand¹⁵. Zum Gründungsaufwand sieht das Musterprotokoll unter Nr. 5 eine Kostentragung der Gründungskosten durch die GmbH bis zum Betrag ihres Stammkapitals, höchstens jedoch bis zu 300 € vor. Darüber hinausgehende Kosten haben die Gesellschafter im Verhältnis der Nennbeträge ihrer Anteile zu tragen. Voraussetzung für eine Gründung im vereinfachten Verfahren ist gemäß § 2 Abs. 1a GmbHG, dass es sich um eine Bargründung handelt, die GmbH maximal drei Gesellschafter hat und nicht mehr als ein Geschäftsführer bestellt werden soll. Eine Gründung im vereinfachten Verfahren ist sowohl für eine „normale“ GmbH, als auch für ein „UG (haftungsbeschränkt)“ möglich.

2.2. Steuerliche Auswirkungen

Die Gründung einer GmbH im vereinfachten Verfahren hat dann steuerliche Auswirkungen, wenn die so gegründete GmbH entgegen dem

Musterprotokoll den das Stammkapital bzw. die Obergrenze von 300 € übersteigenden Gründungsaufwand anstelle der Gesellschafter trägt. In diesem Fall stellt der die eben angeführten Grenzen übersteigende Teil des Gründungsaufwandes eine vGA nach § 8 Abs. 3 S. 1 KStG dar¹⁶. Durch die Kostenübernahme des übersteigenden Teils muss die GmbH eine Vermögensminderung hinnehmen, die durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasst ist. Folge ist bei der GmbH ein Versagen des Betriebsausgabenabzuges, der mit einer Einkommenserhöhung nach § 8 Abs. 3 S. 2 KStG einhergeht. Dem Gesellschafter wird die vGA als Einnahmen aus Kapitalvermögen nach § 20 Abs. 1 Nr. 1 S. 2 EStG zugerechnet, die dem Teileinkünfteverfahren unterliegen.

» 3. Abschaffung der Rechtsfigur des Gesellschafterdarlehens

3.1. Zivilrechtliche Lage...

3.1.1. ... vor Inkrafttreten des MoMiG

Durch das MoMiG wurden die §§ 32a, 32b GmbHG, welche Regelungen zu kapitaleretzenden Darlehen enthielten, ersatzlos aus dem GmbHG gestrichen. Damit wurde die Rechtsfigur des kapitaleretzenden Darlehens aufgegeben¹⁷.

Nach der Rechtslage vor dem MoMiG unterfielen bestimmte Darlehen des Gesellschafters an „seine“ GmbH dem so genannten „Eigenkapitalersatzrecht“ der §§ 32a, 32b GmbHG. Danach wurden Gesellschafterdarlehen oder vergleichbare Maßnahmen¹⁸ als eigenkapitalersetzend qualifiziert, wenn der Gesellschafter der Gesellschaft ein Darlehen in der Krise gegeben hat bzw. stehen gelassen hat. Eine „Krise der Gesellschaft“ lag nach § 32a Abs. 1 GmbHG a.F. vor, wenn ein ordentlicher Kaufmann der Gesellschaft Eigenkapital zugeführt hätte, anstatt ihr ein Darlehen zu gewähren. Mit anderen Worten

- 1) S. BGBl. I 2008, S. 2026.
- 2) S. hierzu BT-Drs. 16/6140, S. 25.
- 3) Die Limited ist nach der EuGH-Entscheidung Überseering (EuGH, Urt. v. 05.11.2002, Rs. C-208/00, Slg. 2002, I-9919) auch in Deutschland zur Konkurrenz für die GmbH geworden. Danach hat jeder Mitgliedstaat die Rechtsfähigkeit einer nach dem Recht eines anderen Mitgliedstaat gegründeten Gesellschaft anzuerkennen, wenn diese ihren Sitz in sein Hoheitsgebiet verlegt.
- 4) S. bspw. Leistikow, Das neue GmbH-Recht, 1. Aufl. 2009; Heuel (Hrsg.), Das neue GmbH-Recht, 1. Aufl. 2009; Rieschbieter/Gröning (Hrsg.), Gründung und Leben der GmbH nach dem MoMiG, 1. Aufl. 2009; Verspay, MDR 2009, 117-121; Lips/Randel/Werwink/DStR 2008, 2220-2227; Kindler, NJW 2008, 3249-3256.
- 5) Mit den steuerrechtlichen Auswirkungen des MoMiG befassen sich u.a. Suchan/Geeb, DStR 2008, 2289-2298; Zacher, SAM 2009, 19-24; Pohl/Raupach in: FS für Wolfram Reiß, 2008, 431-448; Fischer, Ubg 2008, 684-692.
- 6) S. Wicke (Hrsg.), GmbHG-Kommentar, § 5a Rn. 5.
- 7) S. BT-Drs. 16/6140, S. 32.
- 8) S. BT-Drs. 16/6140, S. 32.
- 9) S. Wicke (Hrsg.), GmbHG-Kommentar, § 5a Rn. 5.
- 10) S. Dötsch in: Dötsch/Jung/Pung/Witt, Kommentar KStG, § 28 KStG Rn. 27.
- 11) S. Fröschle/Hoffmann in: Beck Bilanz-Kommentar, § 272 HGB Rn. 21; Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5399f.).
- 12) S. Frotsher in: Frotsher/Maas, Kommentar KStG/UmwStG, § 28 KStG Rn. 25.
- 13) S. Just, Die englische Limited in der Praxis, 3. Aufl., Rn. 351; Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5399f.).
- 14) Die Gründung einer GmbH wird mit ihrer Eintragung in das Handelsregister abgeschlossen. Nach § 8 GmbHG sind hierfür mindestens die folgenden Dokumente erforderlich: Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführerbestellung und Gesellschafterliste.
- 15) S. Lips/Randel/Werwink, DStR 2008, 2220 (2220).
- 16) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5397), vgl. auch BFH, Urt. v. 11.10.1989, BStBl. II 1990, 89 bestätigt durch BFH, Urteil v. 11.02.1997, DStRE 1997, 595.
- 17) S. BT-Drs. 16/6140, S. 42; Leistikow, Das neue GmbH-Recht, Rn. 372.
- 18) Als vergleichbare Maßnahmen kommen insb. Bürgschaften oder Stundungen in Betracht. Im Folgenden wird auf diese jedoch nicht eingegangen, sondern nur der Hauptfall der Darlehensgewährung behandelt. Zu weiteren vergleichbaren Maßnahmen s. Hueck/Fastrich in Baumbach/Hueck, GmbHG, 18. Aufl. 2006, § 32a Rn. 28ff.

lag damit eine krisenhafte Situation bei einer Kreditwürdigkeit der Gesellschaft vor, d.h. ein gesellschaftsfremder Dritter hätte der Gesellschaft in der Krise kein Darlehen mehr zur Verfügung gestellt¹⁹. Wurde nun trotz Krise der Gesellschaft dieser vom Gesellschafter ein Darlehen gewährt oder eine wirtschaftlich entsprechende Maßnahme vorgenommen, sprach man von einem eigenkapitalersetzenden Darlehen.

Konsequenz dieser Qualifizierung als eigenkapitalersetzend war eine gesellschaftsrechtliche „Verstrickung“ des Darlehens. Dies bedeutete für den Zeitraum vor Insolvenzeröffnung analog §§ 30 Abs. 1, 31 GmbHG bis zur Höhe des Stammkapitals ein Rückzahlungs- und Tilgungsverbot, einschließlich etwaiger Zinszahlungen²⁰. Nach Insolvenzeröffnung waren Ansprüche des Gesellschafters auf Tilgung und Verzinsung des Darlehens nach § 32a GmbHG in voller Höhe nachrangig gegenüber allen Ansprüchen von Drittgläubigern²¹.

Eine Ausnahme gab es lediglich für Kleinbeteiligungen und Sanierungen. Nach dem sog. „Kleinbeteiligungsprivileg“ des § 32a Abs. 3 S. 2 GmbHG war das Eigenkapitalersatzrecht nicht auf den geschäftsführenden Gesellschafter mit einer Beteiligung von bis zu 10% anwendbar²². Ferner war nach dem sog. „Sanierungsprivileg“ des § 32 Abs. 3 S. 3 GmbHG das Eigenkapitalersatzrecht ebenfalls nicht anwendbar, wenn der Darlehensgeber in der Krise Anteile an der GmbH erwirbt, mit dem Ziel, die krisenhafte Situation zu überwinden.

3.1.2. ...nach Inkrafttreten des MoMiG

Für die Rechtslage nach dem MoMiG legt § 30 Abs. 1 S. 3 GmbHG ausdrücklich fest, dass alle Gesellschafterdarlehen, d.h. auch solche, die der Gesellschaft in einer Krise gewährt wurden, nicht mehr dem Verbot der Rückzahlung des § 30 Abs. 1 S. 1 GmbHG unterliegen. Jedoch wird die Behandlung von Gesellschafterdarlehen durch das MoMiG im Insolvenzfall verschärft, da nach § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO alle – und nicht mehr nur eigenkapitalersetzende – Gesellschafterdarlehen nachrangig sind und damit faktisch mit dem Haftkapital gleichgesetzt werden²³.

Kleinbeteiligungs- und Sanierungsprivileg gelten nach Inkrafttreten des MoMiG gemäß § 39 Abs. 4 und Abs. 5 InsO weiter fort, d.h. sie sind weiterhin vom Rangrücktritt ausgeschlossen.

3.2. Steuerliche Auswirkungen

3.2.1. ... vor Inkrafttreten des MoMiG

Anknüpfend an die zivilrechtliche Qualifizierung als eigenkapitalersetzend haben der BFH²⁴ und im Anschluss daran das BMF²⁵ beim Ausfall eines solchen eigenkapitalersetzenden Darlehens eine Erhöhung der nachträglichen Anschaffungskosten des Gesellschafters nach § 17 Abs. 2 EStG angenommen.

Danach gehören zu den nachträglichen Anschaffungskosten einer wesentlichen Beteiligung i.S.d. § 17 Abs. 2 EStG auch nachträgliche Aufwendungen, die durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasst und weder Werbungskosten bei den Einkünften nach § 20 EStG noch Veräußerungskosten i.S.d. § 17 Abs. 2 EStG sind. Begründet wird die Durchbrechung des Grundsatzes, dass Forderungsausfälle im Privatvermögen eigentlich unbeachtlich sind, mit dem objektiven Nettoprinzip. Danach müssen dem sich aus einer wesentlichen Beteiligung i.S.d. § 17 EStG ergebenden Ertrag die sich durch sie veranlassten Ausgaben gegenüberstellen lassen²⁶.

Eine gesellschaftsrechtliche Veranlassung liegt nach dem BFH und dem BMF nur dann vor, wenn das Darlehen zivilrechtlich als eigenkapitalersetzend eingeordnet wurde. BFH und BMF haben folgende Fallgruppen für eigenkapitalersetzende Maßnahmen unterschieden:

■ Hingabe des Darlehens in der Krise²⁷

Die nachträglichen Anschaffungskosten entsprechen dem Nennwert des Darlehens

■ in der Krise stehengelassene Darlehen²⁸

Die nachträglichen Anschaffungskosten entsprechen dem gemeinen Wert in dem Zeitpunkt, in dem der Gesellschafter das Darlehen trotz Eintritts der Krise mit Rücksicht auf das Gesellschafterverhältnis nicht abzieht.

■ Krisenbestimmte Darlehen²⁹

Wird ein Gesellschafterdarlehen vor einer Krise gewährt und erklärt der Gesellschafter dabei verbindlich, dieses Darlehen auch in der Krise der Gesellschaft stehen zu lassen, so führt dies beim Ausfall des Darlehens zu nachträglichen Anschaffungskosten auf die Beteiligung in Höhe des Nennwertes des Darlehens.

■ Finanzplandarlehen³⁰

Ein Finanzplandarlehen ist ein Gesellschafterdarlehen, das in die Finanzplanung der Gesellschaft in der Weise einbezogen ist, dass es im Zusammenspiel mit der Eigenkapitalausstattung der Gesellschaft dieser die Aufnahme ihrer Geschäfte ermöglicht.

3.2.2.

b) nach Inkrafttreten des MoMiG

Durch das MoMiG ist mit der Aufgabe der Rechtsfigur des eigenkapitalersetzenden Darlehens der zivilrechtliche Anknüpfungspunkt für die Begründung nachträglicher Anschaffungskosten weggefallen. Es ist deshalb fraglich, welche Auswirkungen sich hieraus für die Anwendung des § 17 Abs. 2 EStG ergeben. Bevor diese gleich erörtert werden, sei darauf hingewiesen, dass die steuerlichen Folgerungen aus dem Wegfall der Rechtsfigur des eigenkapitalersetzenden Darlehens derzeit Gegenstand von Beratungen des Bundes und der Länder sind, so dass hier alsbald mit einer Regelung zu rechnen ist. Deshalb können die Erörterungen zu den steuerlichen Auswirkungen im Folgenden kurz gehalten werden und stehen unter dem Vorbehalt des Ergebnisses dieser Erörterungen. Insgesamt werden in der Literatur drei Möglichkeiten diskutiert, die nachfolgend dargestellt werden.

– Nach der ersten Möglichkeit soll weiterhin an die nun überholte zivilrechtliche Rechtsfigur des eigenkapitalersetzenden Darlehens angeknüpft werden³¹. Zur Begründung wird angeführt, dass der BFH bspw. die Erdienbarkeitsfristen zur Anerkennung einer Pensionszusage mittels einer nicht mehr aktuellen Fassung des Betriebsrentengesetzes ermittelt³². Diese Möglichkeit ist jedoch abzulehnen³³. Zum einen wurde die Rechtsfigur des eigenkapitalersetzenden Darlehens im Zivilrecht aufgegeben, weshalb ein Festhalten hieran im Steuerrecht keinen Sinn macht, da hierzu keine Rechtsfortbildung mehr stattfindet³⁴. Ferner trägt auch der Vergleich zur Ermittlung der Erdienbarkeitsfristen und dem Betriebsrentengesetz nicht. Im Gegensatz zur Fristberechnung nach dem Betriebsrentengesetz birgt das Eigenkapitalersatzrecht einige Abgrenzungsschwierigkeiten, die immer wieder zu gerichtlichen Auseinandersetzungen geführt haben³⁵. Zu denken ist hier insbesondere an den Begriff der „Krise“.

– Die zweite diskutierte Möglichkeit geht beim Ausfall eines Gesellschafterdarlehens stets von nachträglichen Anschaffungskosten i.S.v. § 17 Abs. 2 EStG aus³⁶. Durch die Rechtslage nach dem MoMiG sind nach § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO alle Gesellschafterdarlehen nachrangig und sofern sie ein Jahr vor Insolvenzeröffnung befriedigt worden sind, auch nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 InsO anfechtbar. Damit sei nun weder der Zeitpunkt der Darlehenshingabe noch das Vorliegen einer Krise für einen Nachrang des Gesellschafterdarlehens entscheidend. Deshalb sei nun jedem Gesellschafter, der „seiner“ Gesellschaft ein Darlehen gewährt, bewusst, dass er im Insolvenzfall wegen der Nachrangigkeit

des Darlehens nicht mehr bedient werde bzw. bei Tilgung im Jahr vor dem Insolvenzantrag das Darlehen wieder der Insolvenzmasse zuführen muss. Dies führe dazu, dass jedes Darlehen, mit dem der Gesellschafter im Insolvenzfall ausfällt, nachträgliche Anschaffungskosten verursacht³⁷. Demnach sei jedes Gesellschafterdarlehen gesellschaftsrechtlich veranlasst, da andernfalls die Voraussetzungen des § 17 Abs. 2 EStG nicht erfüllt wären. Diese Argumentation verkennt jedoch, dass nicht jedes Gesellschafterdarlehen zwingend durch die Gesellschafterstellung motiviert ist. Gibt ein Gesellschafter „seiner“ Gesellschaft in „guten Zeiten“ ein Darlehen, rechnet er regelmäßig nicht damit, dass dieses aufgrund eines Insolvenzfalls nicht mehr getilgt wird. Er hat in diesem Fall noch keine gesellschaftsrechtliche Finanzierungsentscheidung getroffen, insb. wenn die Gesellschaft von einem fremden Dritten (Bank) in diesem Zeitpunkt ebenfalls ein Darlehen erhalten hätte. Ferner würden das Zivilrecht in Form der InsO und das Steuerrecht in Form des EStG durch diesen Automatismus miteinander verknüpft, obwohl die beiden Rechtsgebiete hier ganz unterschiedliche Regelungszwecke verfolgen. So dient die InsO dem Gläubigerschutz, während § 17 Abs. 2 EStG eine Ausprägung des Nettoprinzips ist. Deshalb ist diese Möglichkeit abzulehnen.

– Die dritte und zu befürwortende Möglichkeit koppelt den Anschaffungskostenbegriff vom Zivilrecht ab³⁸. Danach liegen bei Gesellschafterdarlehen immer dann nachträgliche Anschaffungskosten vor, wenn das Darlehen gesellschaftsrechtlich veranlasst ist. Zur Prüfung dieser gesellschaftsrechtlichen Veranlassung ist eine vom Zivilrecht abgekoppelte Prüfung unter steuerlichen Gesichtspunkten vorzunehmen, d.h. die Prüfung knüpft nicht an eine überholte zivilrechtliche Qualifizierung des Darlehens als eigenkapitalersetzend an. Nach dieser abgekoppelten Prüfung liegen nachträgliche Anschaffungskosten dann vor, wenn der Gesellschafter aufgrund seiner Stellung ein bewusstes Finanzierungsrisiko eingeht, in dem er das Darlehen „seiner“ Gesellschaft bspw. bei drohender Überschuldung gewährt, stehen lässt, es für eine solche Situation ausdrücklich bestimmt ist, oder es Bestandteil des Finanzplans der Gesellschaft ist. Diese exemplarische Aufzählung zeigt, dass die Fallgruppen für das Vorliegen nachträglicher Anschaffungskosten im Prinzip mit der Rechtslage vor Inkrafttreten des MoMiG übereinstimmen. Einziger Unterschied ist, dass kein zwingender Automatismus zwischen „Krise“ und nachträglichen Anschaffungskosten besteht.

Welcher der drei hier erörterten Möglichkeiten oder evtl. einer anderen hier nicht erörterten Möglichkeit die Finanzverwaltung folgt, bleibt abzuwarten. Die besten Argumente sprechen jedenfalls – wie dargelegt – für eine Abkoppelung des Anschaffungskostenbegriffs vom Zivilrecht.

» 4. Entkoppelung von Satzungssitz und Verwaltungssitz

4.1. Zivilrechtliche Lage

Nach der Rechtslage vor Inkrafttreten des MoMiG bestimmte § 4a Abs. 1 GmbHG den Sitz der Gesellschaft als den Ort, den der Gesellschaftsvertrag benannte. § 4a Abs. 2 Abs. 2 GmbHG in der Fassung vor Inkrafttreten des MoMiG legte fest, dass der in der Satzung genannte Sitz der Gesellschaft dem Ort entsprechen muss, an dem die Gesellschaft einen Betrieb hatte, an dem sich die Geschäftsleitung befand oder an dem die Verwaltung geführt wurde. Statuarischer Sitz (Satzungssitz) und tatsächlicher Sitz konnten danach nicht auseinanderfallen³⁹. Verlegte die GmbH ihren Sitz, hatte sie die Satzung entsprechend zu ändern. Bei einer Verlegung in das Ausland war die Gesellschaft aufzulösen⁴⁰.

Durch das MoMiG wurde § 4a Abs. 2 GmbHG aufgehoben, wobei

§ 4a Abs. 1 GmbHG dahingehend ergänzt wurde, dass die Satzung als statuarischer Sitz einen Ort im Inland bestimmen muss. Damit ist ein Auseinanderfallen von Satzungssitz und tatsächlichem Sitz nunmehr möglich⁴¹, wobei ersterer immer in Deutschland belegen sein muss⁴². Hintergrund für diese Änderung waren neben gemeinschaftsrechtlichen Vorgaben durch die Niederlassungsfreiheit der Art. 43 und 48 EG die Beseitigung von Wettbewerbsnachteilen der deutschen Rechtsform der Kapitalgesellschaft gegenüber ausländischen Kapitalgesellschaften. Damit kann eine deutsche GmbH nun ihre Geschäftstätigkeit auch ausschließlich im Rahmen einer Niederlassung, die alle Geschäftsaktivitäten umfasst, außerhalb des deutschen Hoheitsgebietes entfalten. Vor Inkrafttreten des MoMiG wäre die Wahrung der Rechtsform als deutsche GmbH gefährdet gewesen⁴³. Umgekehrt war es einem ausländischen Unternehmen nicht möglich, sich für seine Aktivitäten in Deutschland für die Rechtsform einer GmbH zu entscheiden, wenn deren Geschäftstätigkeit ganz oder überwiegend aus dem Ausland geführt werden sollte⁴⁴.

4.2. Steuerliche Auswirkungen

Für den nun nach dem MoMiG möglichen Fall des Auseinanderfallens von statuarischem und tatsächlichem Sitz, stellt sich die Frage nach der Körperschaftsteuerpflicht der GmbH.

Als erstes ist festzuhalten, dass Anknüpfungspunkt für ein unbeschränktes deutsches Besteuerungsrecht nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG ein inländischer Sitz oder eine inländische Leitung ist. Damit unterliegt auch nach Inkrafttreten des MoMiG jede GmbH aufgrund ihres durch § 4a Abs.1 GmbHG verpflichtend vorgeschriebenen inlän-

19) S. BGHZ 76, 326 (330); Zacher, StA 2009, 19 (20).

20) S. Selzner/Leuring in: Münchener Anwaltshandbuch GmbH-Recht, 2. Aufl. 2009, § 7 Rn. 10.

21) S. Hueck/Fastrich in Baumbach/Hueck, GmbHG, 18. Aufl. 2006, § 32a Rn. 65; Selzner/Leuring in: Münchener Anwaltshandbuch GmbH-Recht, 2. Aufl. 2009, § 7 Rn. 13.

22) Zu den Einschränkungen des Sanierungsprivilegs s. BFH, Urt. vom 19.08.2008, BStBl. II, S. 5.

23) S. Hein/Suchan/Geeb, DStR 2008, 2289 (2290); Lips/Randel/Werwig, DStR 2008, 2220 (2226); Selzner/Leuring in: Münchener Anwaltshandbuch GmbH-Recht, 2. Aufl. 2009, § 7 Rn. 23.

24) BFH, Urt. 24.04.1997, BStBl. 1999 II, S. 339; BFH, Urt. 24.04.1997, BStBl. 1999 II, S. 342; BFH, Urt. 04.11.1997, BStBl. 1999 II, S. 344; BFH, Urt. 10.11.1998, BStBl. 1999 II, S. 348.

25) BMF v. 08.06.1999, BStBl. 1999 I, S. 545.

26) Ausführlich zur dogmatischen Anknüpfung nachträglicher Anschaffungskosten bei eigenkapitalersetzenden Darlehen, s. Hölzle, DStR, 2007, 1185 (1187f.).

27) S. BMF v. 08.06.1999, BStBl. 1999 I, S. 545.

28) S. BMF v. 08.06.1999, BStBl. 1999 I, S. 545; BFH, Urt. 24.04.1997, BStBl. 1999 II, S. 339.

29) S. BMF v. 08.06.1999, BStBl. 1999 I, S. 545; BFH, Urt. 10.11.1998, BStBl. 1999 II, S. 348.

30) S. BMF v. 08.06.1999, BStBl. 1999 I, S. 545; BFH, Urt. 24.04.1997, BStBl. 1999 II, S. 342.

31) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5392).

32) S. BFH, Urt. v. 23.07.2003, BStBl. 2003 II, S. 926.

33) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5393); im Ergebnis ebenso Hölzle, DStR 2007, 1185 (1190).

34) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5393).

35) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5393).

36) S. Waclawik, ZIP 2007, 1838 (1841); Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5393); Groh, FR 2008, 264 (267).

37) S. Hölzle, DStR 2007, 1185 (1190f.).

38) v.S. Waclawik, ZIP 2007, 1838 (1841f.).

39) Nach BGH, Urt. v. 02.06.2008, DStR 2008, 1935 führt das Auseinanderfallen von statuarischem und tatsächlichem Sitz zu einem nachträglichen Satzungsmangel, der die Durchführung eines Amstaufhebungsverfahrens entsprechend § 144a Abs. 4 Var. 2 FGG rechtfertigt.

40) S. Hueck/Fastrich in Baumbach/Hueck, GmbHG, 18. Aufl. 2006, § 4a Rn.9f.

41) S. Hein/Suchan/Geeb, DStR 2008, 2289 (2293).

42) S. Seibt in: Münchener Anwaltshandbuch GmbH-Recht, 2. Aufl. 2009, § 2 Rn. 44.

43) v.S. Leistikow, Das neue GmbH-Recht, Rn. 83.

44) S. BT-Drs. 16/6140, S. 29.

dischem statuarischen Sitz weiterhin der unbeschränkten Körperschaftsteuerpflicht nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG⁴⁵.

Aus der durch das MoMiG neu geschaffenen Möglichkeit, einen unterschiedlichen Satzungs- und Verwaltungssitz zu wählen, ergeben sich die nachfolgend dargestellten steuerlichen Konsequenzen. Dabei ist zwischen der Verlegung eines vorher inländischen Verwaltungssitzes der GmbH in das Ausland und der Wahl eines ausländischen Verwaltungssitzes bereits bei Gründung zu unterscheiden.

4.2.1. Verlegung eines bestehenden inländischen Verwaltungssitzes in das Ausland

Die erste Konstellation befasst sich mit Sachverhalten, bei denen eine bereits bestehende GmbH ihren inländischen Verwaltungssitz nach Inkrafttreten des MoMiG in das Ausland verlegen möchte.

Zu denken ist hier etwa an eine Tochtergesellschaft eines deutschen Unternehmens, die ausschließlich im Ausland operativ tätig ist. Zu unterscheiden ist in dieser Konstellation zwischen einer Sitzverlagerung in einen Mitgliedstaat der EU und in einen anderen Drittstaat.

4.2.1.1. Verlegung des Verwaltungssitzes in einen EU-Mitgliedstaat

Die steuerlichen Folgen einer Verlegung des tatsächlichen Sitzes in das EU-Ausland richten sich nach § 12 Abs. 1 KStG. Danach erfolgt eine Gewinnrealisierung, wenn das deutsche Besteuerungsrecht hinsichtlich des Gewinns aus der Veräußerung oder der Nutzung eines Wirtschaftsgutes ausgeschlossen oder beschränkt wird, da dann eine Veräußerung oder Überlassung des Wirtschaftsgutes zum gemeinen Wert fingiert wird. Ein solcher Ausschluss bzw. eine solche Beschränkung liegt z.B. vor, wenn von der unbeschränkten Steuerpflicht durch ein DBA zur Anrechnungs- oder Freistellungsmethode gewechselt wird.

Verlegt die GmbH ihren Verwaltungssitz in das EU-Ausland, so wird dadurch regelmäßig eine Betriebsstätte begründet. Dies ergibt sich übereinstimmend aus § 12 Nr. 1 AO und Art. 5 Abs. 2 a) OECD-MA, wonach die Stätte der Geschäftsleitung bzw. der Ort der Leitung als Betriebsstätte anzusehen ist⁴⁶. Werden dann materielle oder immaterielle Wirtschaftsgüter der GmbH in diese Betriebsstätte überführt, kann dies zur Anwendung des § 12 Abs. 1 KStG führen, da hierdurch die deutsche Steuerpflicht abkommensrechtlich beschränkt wird.

Damit kann im Ergebnis die Verlegung des tatsächlichen Sitzes in das EU-Ausland nur dann steuerneutral erfolgen, wenn die Tatbestandsvoraussetzungen des § 12 Abs. 1 KStG nicht erfüllt sind.

4.2.1.2. Verlegung des Verwaltungssitzes in einen Drittstaat

Vor Inkrafttreten des MoMiG ergaben sich die steuerrechtlichen Folgen der Sitzverlagerung einer GmbH in einen Drittstaat aus § 12 Abs. 3 S. 1 KStG. Danach war die GmbH gesellschaftsrechtlich aufzulösen, was steuerrechtlich zum einen eine Liquidationsbesteuerung mit Aufdeckung der stillen Reserven nach § 12 Abs. 3 S. 1 KStG i.V.m. § 11 KStG zur Folge hatte und zum anderen ein Ausscheiden aus

der unbeschränkten deutschen Steuerpflicht. Nach Inkrafttreten des MoMiG führt das Auseinanderfallen von statuarischem und tatsächlichem Sitz durch Verlegung des statuarischen Sitzes in einen anderen Drittstaat nicht zur Auflösung der GmbH⁴⁷. Ihre unbeschränkte Steuerpflicht in Deutschland bleibt vielmehr bestehen. Folglich kann § 12 Abs. 3 S. 1 GmbH keine Anwendung mehr finden. Allerdings ist § 11 KStG über § 12 Abs. 3 S. 2 KStG auch dann anzuwenden, wenn eine GmbH abkommensrechtlich aufgrund einer Sitzverlegung in einen anderen Drittstaat als dort ansässig anzusehen ist. Maßgeblich für die steuerrechtlichen Folgen der Verlegung des Verwaltungssitzes in einen anderen Drittstaat ist also, ob ein DBA mit diesem Drittstaat abgeschlossen wurde. Besteht ein solches DBA, ist ausschlaggebend, in welchem Staat die GmbH nach dem DBA ansässig ist. Verbleibt die Ansässigkeit in Deutschland, ergeben sich keine steuerlichen Folgen. Ist die GmbH nach dem DBA hingegen in dem Drittstaat ansässig, was aufgrund der tie-breaker-rule des Art. 4 Abs. 3 OECD-MA regelmäßig der Fall sein wird⁴⁸, sind die Voraussetzungen des § 12 Abs. 3 S. 2 KStG erfüllt. Es erfolgt dann eine Liquidationsbesteuerung unter Aufdeckung der stillen Reserven nach § 11 KStG.

Fehlt es an einem DBA mit dem anderen Drittstaat, ist der Tatbestand des § 12 Abs. 3 S. 2 KStG nicht erfüllt. Es erfolgt keine Schlussbesteuerung und die GmbH bleibt weiterhin mit ihrem Welteinkommen in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig. Zu prüfen ist dann jedoch, ob durch die Verlegung des Verwaltungssitzes die Voraussetzungen des § 12 Abs. 1 KStG erfüllt werden und eine Beschränkung des deutschen Besteuerungsrechts eintritt⁴⁹.

4.2.2. Gründung einer GmbH mit ausländischem Verwaltungssitz

Wird eine GmbH bereits mit einem ausländischen Verwaltungssitz gegründet, so entstehen die stillen Reserven von vornherein im Ausland. Es besteht dann kein Grund, diese zu besteuern⁵⁰.

» 5. Fazit

Wie eingangs dargestellt, ist das MoMiG ein Gesetz, das in erster Linie die gesellschaftsrechtlichen Vorschriften im Zusammenhang mit der Rechtsform der GmbH ändern soll. Dennoch haben die vorausgegangen Ausführungen gezeigt, dass die Auswirkungen auf das Steuerrecht und den sich hieraus ergebenden Gestaltungsspielraum durchaus tiefer greifend sind, als es sich aufgrund der Zweckrichtung des MoMiG aus dem ersten Anschein ergibt. Dies verwundert jedoch nicht mehr, wenn man die enge Verzahnung von Zivilrecht und Steuerrecht bedenkt. So werden die wirtschaftlichen Vorgänge im Zusammenhang mit GmbHs durch die Regelungen des GmbH-Rechts gesteuert und münden in wirtschaftliche Ergebnisse, an die dann wiederum das Recht der Unternehmensbesteuerung anknüpft. Deshalb führen Änderungen des gesellschaftsrechtlichen Zivilrechts fast zwangsläufig auch zu steuerlichen Änderungen, was sich auch im Falle des MoMiG anschaulich zeigt.

45) S. Birk in Hübschmann/Hepp/Spitaler, AO/FGO, § 10 AO Rn. 7; Hein/Suchan/Geeb, DStR 2008, 2289 (2293).

46) S. Görl in Vogel/Lehner, DBA, 5. Aufl. 2008, Art. 5 Rn. 39.

47) S. die Ausführungen unter 4.1.

48) S. die Ausführungen unter 4.2.1.1.

49) vS. hierzu die Ausführungen zur Verlegung des Verwaltungssitzes in einen EU-Mitgliedstaat unter B.IV.2.a)(1).

50) S. Fuhrmann, NWB, Fach 4, S. 5391 (5396).



Tobias Haubner

ist Sachgebietsleiter für Betriebsprüfung am Finanzamt Freiburg-Stadt und promoviert an der Universität Erfurt zu einem Thema auf dem Gebiet des Europäischen Wettbewerbsrechts. Der Aufsatz gibt die private Meinung des Autors wieder.

» RA Daniel Welker, Zürich, Anton Rudolf Götzenberger, München

Vermögensverwaltende Lebensversicherungen unter Berücksichtigung des neuen BMF Schreibens zur Besteuerung von Versicherungsverträgen

Im Jahressteuergesetz 2009 wurden die steuerlichen Rahmenbedingungen für Lebensversicherungen verschärft. Zu den Details ist ein BMF-Schreiben in der Entstehung, das Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet.

» 1. Hintergrund

Kapitalerträge im Rahmen einer Lebensversicherung sind im Grundsatz nur zur Hälfte zum individuellen Steuersatz zu versteuern. Das Abgeltungsteuerverfahren findet keine Anwendung. Voraussetzung hierfür war bisher lediglich eine Mindestvertragsdauer von 12 Jahren und die Auszahlung der Versicherungsleistung nach Vollendung des 60. Lebensjahres. Seit dem 01.01.2009 werden Kapitalerträge aus einer konventionellen Wertpapieranlage der Abgeltungsteuer unterworfen. Die Attraktivität von Vermögensanlagen über eine Lebensversicherung nahm mit der Abgeltungsteuer zu, u.a. wegen dem hohen Zinseszinsseffekt durch den Steueraufschub. Der Gesetzgeber fürchtete daher zu Recht einen Ausfall an Steuersubstrat. Motiv des Gesetzgebers war es deshalb, insbesondere als Lebensversicherungen deklarierte Verträge mit individueller Vermögensverwaltung zu unterbinden. Mit einer gezielten Gesetzesänderung im Jahressteuergesetz 2009 steuerte dieser entsprechend entgegen, in dem er Versicherungsverträge in zweifacher Weise verschärfte Bedingungen unterwarf:

1. Durch Verschärfung der Regelungen für den Todesfallschutz. Bei Versicherungen, die nach dem 31.03.2009 abgeschlossen wurden, wird die Abgeltungsteuerbefreiung neben der zwölfjährigen Mindestlaufzeit und einer Auszahlung nach Vollendung des 60. Lebensjahres vom Vorliegen eines Mindesttodesfallschutzes abhängig gemacht. Neue Versicherungsverträge müssen bei laufender Beitragszahlung während der gesamten Laufzeit des Versicherungsvertrages einen Todesfallschutz von mindestens 50 % der Summe der nach dem Versicherungsvertrag für die gesamte Vertragsdauer zu zahlenden Beiträge aufweisen. Außerdem muss unabhängig von der Art der Beitragsleistung (laufende Beitragszahlung oder Einmalzahlung) die vereinbarte Leistung für den Todesfall spätestens fünf Jahre nach Vertragsabschluss mindestens 10 % des Deckungskapitals, des Zeitwerts oder der Summe der gezahlten Beiträge übersteigen. Dieser Prozentsatz darf bis zum Ende der Vertragslaufzeit in jährlich gleichen Schritten auf Null sinken (vgl. § 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 6 Buchst a, b EStG).

2. Durch Charakterisierung als so genannte „vermögensverwaltende Versicherungsverträge“. Für Lebensversicherungen, die die Merkmale für eine vermögensverwaltende Lebensversicherung erfüllen, wurde zum 01.01.2009 eine transparente Besteuerung eingeführt. Hierzu bestimmt § 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 5 EStG folgende kumulativ zu erfüllende Kriterien:

- „in einem Versicherungsvertrag ist eine gesonderte Verwaltung von speziell für diesen Vertrag zusammengestellten Kapitalanlagen vereinbart“
- „die Anlage ist nicht auf öffentlich vertriebene Investmentfondsanteile oder Anlagen, die die Entwicklung eines veröffentlichten Indexes abbilden, beschränkt“ und,
- „der wirtschaftlich Berechtigte kann weder unmittelbar oder mittelbar über die Veräußerung der Vermögensgegenstände und die Wiederanlage der Erlöse bestimmen“

Dadurch hat der Gesetzgeber erreicht, dass bei Erfüllung aller Kriterien die von dem Lebensversicherer erwirtschafteten Kapitalerträge unmittelbar vom Versicherungsnehmer im entsprechenden Veranlagungszeitraum zu versteuern sind. Die Vorteile der Abgeltungsteuerfreiheit, verbunden mit einem attraktiven Steuerstundungs- und Zinseszinsseffekt bis zum Vertragsablauf waren damit entzogen.

» 2. BMF Schreiben

2.1 Allgemeines

Zur näheren Konkretisierung der Gesetzesänderungen hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) jetzt ein neues Schreiben verfasst, welches derzeit mit letztem Entwurf zur Veröffentlichung ansteht. Im Hinblick auf die Ertragsbesteuerung von Lebensversicherungen schafft das BMF-Schreiben eine aus Sicht der Praxis zu begrüßende Rechtsklarheit. Gleichzeitig unbeschnitten bleiben die übrigen steuerlichen Vorzüge aller steuerkonformen Lebensversicherungen wie u.a. der Steueraufschub (der Zinseszinsseffekt), die einkommensteuerfreie Auszahlung im Todesfall oder die Einkommensteuerfreiheit bei der Vermögensübertragung.

2.2. Todesfallschutz

Mit Veröffentlichung des neuen BMF Schreibens treten die bisherigen Regelungen zum Mindesttodesfallschutz außer Kraft und sind für nach dem 31.12.2004 abgeschlossene Versicherungsverträge nicht mehr anzuwenden. Bei Verträgen, die den „neuen“ Kriterien (gemäß 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 6 Buchst a, b EStG, siehe oben Vorbemerkung) nicht entsprechen, droht dem Versicherungsnehmer keine „transparente Besteuerung“ wie bei „vermögensverwaltenden Versicherungsverträgen“ (siehe unten). Es finden jedoch die Steuervergünstigungen wie Abgeltungsteuerbefreiung und Anwendung des „Halbvertragsver-

§ 20 EStG

» (1) Zu den Einkünften aus Kapitalvermögen gehören

[...]

6. der Unterschiedsbetrag zwischen der Versicherungsleistung und der Summe der auf sie entrichteten Beiträge (Erträge) im Erlebensfall oder bei Rückkauf des Vertrages bei Rentenversicherungen mit Kapitalwahlrecht, soweit nicht die lebenslange Rentenzahlung gewählt und erbracht wird, und bei Kapitalversicherungen mit Sparanteil, wenn der Vertrag nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen worden ist. ²Wird die Versicherungsleistung nach Vollendung des 60. Lebensjahres des Steuerpflichtigen und nach Ablauf von zwölf Jahren seit dem Vertragsabschluss ausgezahlt, ist die Hälfte des Unterschiedsbetrags anzusetzen. ³Bei entgeltlichem Erwerb des Anspruchs auf die Versicherungsleistung treten die Anschaffungskosten an die Stelle der vor dem Erwerb entrichteten Beiträge. ⁴Die Sätze 1 bis 3 sind auf Erträge aus fondsgebundenen Lebensversicherungen, auf Erträge im Erlebensfall bei Rentenversicherungen ohne Kapitalwahlrecht, soweit keine lebenslange Rentenzahlung vereinbart und erbracht wird, und auf Erträge bei Rückkauf des Vertrages bei Rentenversicherungen ohne Kapitalwahlrecht entsprechend anzuwenden. ⁵Ist in einem Versicherungsvertrag eine gesonderte Verwaltung von speziell für diesen Vertrag zusammengestellten Kapitalanlagen vereinbart, die nicht auf öffentlich vertriebene Investmentfondsanteile oder Anlagen, die die Entwicklung eines veröffentlichten Indexes abbilden, beschränkt ist, und kann der wirtschaftlich Berechtigte unmittelbar oder mittelbar über die Veräußerung der Vermögensgegenstände und die Wiederanlage der Erlöse bestimmen (vermögensverwaltender Versicherungsvertrag), sind die dem Versicherungsunternehmen zufließenden Erträge dem wirtschaftlich Berechtigten aus dem Versicherungsvertrag zuzurechnen; Sätze 1 bis 4 sind nicht anzuwenden. ⁶Satz 2 ist nicht anzuwenden, wenn

a) in einem Kapitallebensversicherungsvertrag mit vereinbarter laufender Beitragszahlung in mindestens gleichbleibender Höhe bis zum Zeitpunkt des Erlebensfalls die vereinbarte Leistung bei Eintritt des versicherten Risikos weniger als 50 Prozent der Summe der für die gesamte Vertragsdauer zu zahlenden Beiträge beträgt und

b) bei einem Kapitallebensversicherungsvertrag die vereinbarte Leistung bei Eintritt des versicherten Risikos das Deckungskapital oder den Zeitwert der Versicherung spätestens fünf Jahre nach Vertragsabschluss nicht um mindestens 10 Prozent des Deckungskapitals, des Zeitwerts oder der Summe der gezahlten Beiträge übersteigt. ²Dieser Prozentsatz darf bis zum Ende der Vertragslaufzeit in jährlich gleichen Schritten auf Null sinken; [...]

fahrens“ keine Anwendung. Unverändert genießen Versicherungsnehmer jedoch den „Steuerstundungseffekt“ (Versteuerung der Kapitalerträge erst bei Auszahlung der Versicherungsleistung).

2.3 Vermögensverwaltende Versicherungsverträge

Das BMF nimmt in seinem neuen Schreiben die Regelungen des § 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 5 EStG auf und führt zusätzlich zu den in § 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 5 EStG genannten Merkmale das Kriterium der „standardisierten“ Vermögensverwaltung ein. Für die steuerliche Gestaltung von erheblicher Wichtigkeit ist dabei, dass die drei Voraussetzungen kumulativ(!) vorliegen müssen, d.h. lässt sich im Rahmen der Gestaltung ein Punkt ausschließen (z.B. der Punkt mit der Dispositionsmöglichkeit oder die Vereinbarung einer gesonderten Verwaltung speziell zusammengestellter Kapitalanlagen usw.) ist der Versicherungsvertrag steuerkonform.

Das BMF sieht es als für steuerschädliche „vermögensverwaltende“ Versicherungsverträge typisch an, wenn Kapitalanlagen „separat für den einzelnen Vertrag angelegt bzw. verwaltet“ werden, z.B. „auf einem Konto oder Depot bei einem vom Kunden frei wählbaren Kreditinstitut“. Individuelle Kapitalanlagen sind dann gegeben, „wenn die Anlage ganz oder teilweise gemäß den individuellen Wünschen des Versicherungsnehmers erfolgt“. Dies ist insbesondere der Fall, wenn „einzelne Wertpapiere“ oder bereits vorhandene Wertpapierdepots als Versicherungsbeitrag eingebracht werden.

Für Gestaltungsspielraum (siehe nachfolgend 3) dürfte der dritte Punkt, die Dispositionsmöglichkeit, sorgen. Das BMF sieht eine unmittelbare Dispositionsmöglichkeit u.a., „wenn der Versicherungsvertrag ein Weisungsrecht des wirtschaftlich Berechtigten gegenüber dem Versicherungsunternehmen oder gegenüber einem beauftragten Vermögensverwalter vorsieht“. Eine mittelbare Dispositionsmöglichkeit soll erfüllt sein, wenn

- „die Anlageentscheidungen von einem Vermögensverwalter getroffen werden, der durch den wirtschaftlich Berechtigten beauftragt oder ausgewählt wurde,
- der wirtschaftlich Berechtigte einen Wechsel in der Person des Vermögensverwalters verlangen kann,
- eine individuelle Anlagestrategie zwischen dem Versicherungsunternehmen oder dem Vermögensverwalter und dem wirtschaftlich Berechtigten vereinbart wird“.

Das BMF stellt in dem neuen Schreiben klar, dass bloße Auswahlmöglichkeiten aus „standardisierten Anlagestrategien, die einer unbestimmten Vielzahl von Versicherungsnehmern angeboten werden“, keine unmittelbare oder mittelbare Dispositionsmöglichkeit darstellen. Zu einer transparenten Besteuerung führt hingegen stets die Einbringung eines bereits vorhandenen Depots in einen Versicherungsvertrag mit der Konsequenz, dass die Depotführung und die Vermögensverwaltung beim bisherigen Kreditinstitut oder dem bisherigen Vermögensverwalter verbleiben. In solchen Fällen soll nach dem BMF Schreiben die - widerlegbare - Vermutung gelten, dass der Versicherungsnehmer „aufgrund einer gewachsenen und weiterhin bestehenden Geschäftsbeziehung Einfluss auf die Anlageentscheidungen ausüben kann“.

» 3. Gestaltungsmöglichkeiten

Unter Beachtung der drei kumulativ gegebenen Merkmale, welche das BMF an eine (steuerschädliche) vermögensverwaltende Lebensversicherung knüpft, lassen sich Kapitallebensversicherungen jedoch weiterhin steuereffizient zur Vermögensverwaltung und Vermögensanlageplanung einsetzen. Insbesondere die Ansicht des BMF, dass

die Wahl zwischen mehreren standardisierter Anlagestrategien in unterschiedlicher Gewichtung nicht zu einer transparenten Besteuerung führt, lässt dem Versicherungsnehmer einen ausreichenden Einfluss in seinen Anlageentscheidungen und der Anlagepolitik des Versicherers bzw. des vom Versicherer beauftragten Vermögensverwalters.

Einmal festgelegte Anlagestrategien müssen nach dem neuen BMF Schreiben zudem nicht in Stein gemeißelt sein. Versicherungsnehmer können ihre festgelegte Anlagestrategie jederzeit ändern und damit Einfluss auf die Investitionspolitik des Versicherers bzw. auf die des vom Versicherer beauftragten Vermögensverwalters nehmen. Verschiedene Portfolios können dabei auch zu einem unter Risikogesichtspunkten ausgewogenem „Mix“ zusammengefasst werden.

» 4. Handlungsbedarf bei bestehenden LV-Policen

Betroffen von den Neuregelungen hinsichtlich Todesfallschutz und Vermögensverwaltung sind alle Versicherungsverträge, die nach dem 31.12.2004 abgeschlossen wurden. Nach diesem Zeitpunkt abgeschlossene Lebensversicherungen sollten hinsichtlich ihrer Steuerkonformität daher im Einzelfall überprüft werden. Vor Panikreaktionen oder etwa „übertriebenen“ Empfehlungen diverser Anbieter in Form der Totalveräußerung bestehender Wertpapierdepots (im Regelfall durch die Finanzkrise mit Verlust) mit anschließender Reinvestition z.B. ausschließlich in Investmentfonds ist abzuraten. Zunächst sollten die Versicherungsbedingungen dergestalt geprüft werden, ob in diese eine mittelbare und unmittelbare Einflussnahme des Versicherungsnehmers auf die Vermögensanlage ausgeschlossen ist bzw. der Kunde eine andere vom Versicherer vorgegebene „standardisierte Anlagestrategie“ gewählt hat. Bestehende LV-Policen werden unter Umständen schon dadurch konform, dass die Versicherungsbedingungen dergestalt angepasst werden, dass dem Versicherungsnehmer der mittelbare und unmittelbare Einfluss auf die Vermögensanlage entzogen ist bzw. der Kunde eine andere vom Versicherer vorgegebene „standardisierte Anlagestrategie“ wählt. Dadurch bleibt der Einfluss auf die Vermögensanlage erhalten. Letztlich kommt es hier auf den Versicherer an, inwieweit dieser bestehende Policen unter größtmöglicher Wahrung der Interessen der Versicherungsnehmer anpasst. Darüber hinaus ist es auch erforderlich, dass künftig gemäß der genannten Vorgaben gehandelt wird.

Dem aktuellen BMF-Schreiben zufolge soll Versicherern und deren Kunden bis zum 01.07.2010 eine „befristete Heilungsmöglichkeit“ eingeräumt werden, innerhalb deren die Finanzverwaltung generell nicht von einer „Novation“ ausgehen soll, d.h. Vertragsänderungen in Form einer Anpassung bestehender Versicherungsverträge an die neue Rechtslage führen bis zu diesem Stichtag steuerlich nicht zu einer Beendigung des bisherigen Vertrags und Beginn eines neuen Vertrags.

Das BMF ging bisher bei Änderungen wesentlicher Vertragsmerkmale wie Versicherungslaufzeit, Versicherungssumme, Beitragshöhe und Beitragszahlungsdauer stets von einem Neubeginn der 12-jährigen Mindestvertragsdauer aus.

Kein Handlungsbedarf dürfte hingegen bei künftigen Neuverträgen bestehen. Begrüßenswert ist, dass das BMF offenbar von einer „Unschuldsumutung“ ausgeht. So geht das BMF in den neuen Schreiben davon aus, dass sich die Frage der Beurteilung steuer-schädlicher „vermögensverwaltender Lebensversicherungen“ für die Zukunft erledigt, „da davon auszugehen ist, dass die Versicherungsunternehmen Vertragsbedingungen wählen, die außerhalb des § 20 Abs. 1 Nr. 6 Satz 5 EStG liegen.“ Damit dürften auch die Finanzbe-

hörden entlastet werden, da sie nicht jede auf Fonds und sonstige Wertpapieranlagen basierende Lebensversicherungspolice als steuer-schädlich betrachten und den Versicherungsnehmer transparent besteuern müssen. Das BMF sieht auch in der neuen Vorschrift des Satzes 5 einen „rechtlichen Rahmen“, der „in aller Regel nicht von den Versicherungsunternehmen überschritten wird“. Im Folgenden geht das BMF auch davon aus, dass es „praktische Anwendungsfälle“ kaum geben dürfte.

» 5. Fazit

Lebensversicherungspolicen haben bei steuerkonformer Ausgestaltung ihre Attraktivität als Anlage-, Investitions- und Nachlassprodukt nicht verloren, zumal im Todesfall sämtliche aufgelaufenen Erträge unverändert einkommensteuerfrei an die Begünstigten ausbezahlt werden. Das neue BMF-Schreiben lässt dem versierten Steuergestalter genügend Spielraum zum Einsatz einer Versicherungspolice im Rahmen der Vermögens- und Finanzplanung. Versicherungsverträge, die nach „altem Recht“ und nach dem 31.12.2004 abgeschlossen worden sind, sollten hinsichtlich den Kriterien einer vermögens-verwaltenden Versicherung im Einzelfall auf Steuerkonformität hin überprüft werden. Abschließend sei erwähnt, dass die bisherigen Privilegien der Lebensversicherungen nach Einführung der Abgeltungsteuer weiter gelten. Gesetzgeber und das BMF stärken unverändert die Lebensversicherungsverträge durch Aufrechterhaltung der steuerlichen Privilegien wie Steueraufschub, Anwendung des Halbeinkünfteverfahrens, einkommensteuerfreie Auszahlung im Todesfall, Einkommensteuerfreiheit bei der Vermögensübertragung sowie steuermindernde Anrechnung aller Kosten. Während sich bei der direkten Geldanlage Vermögensverwaltungsgebühren seit dem 01.01.2009 im Regelfall nicht mehr steuerlich geltend machen lassen, wirken sich bei der Vermögensanlage über eine Lebensversicherungspolice diese Verwaltungskosten hingegen zu 100 Prozent steuerlich aus, da die Gebühren den –bei Einhaltung der erforderlichen Kriterien schon um die Hälfte reduzierten- steuerpflichtigen Ertrag mindern. Aus dieser Steuerersparnis heraus lassen sich die laufenden Kosten und Gebühren, die im Zusammenhang mit dem Abschluss und dem jährlichen Verwaltungsaufwand für eine Lebensversicherungspolice entstehen, oftmals kompensieren.



RA Daniel Welker

ist Hauptverantwortlicher bei der Swiss Life Private Placement für die Produktentwicklung für Deutschland.

Kontakt: daniel.welker@swisslife.com



StB/MBA Anton R. Götzenberger

ist als Steuerberater in München und Halfing/Obb. tätig. Er hat sich auf die Betreuung großer Privat- und Unternehmensvermögen spezialisiert und ist Fachautore zahlreicher Bücher zu den Themen Geldanlagen und Vermögensplanung Kontakt: arg@steueroffice-goetzenberger.de

Immobilienanlagen

Angst vor der Inflation

Die hohe Staatsverschuldung treibt vermögende Anleger aus Furcht vor steigenden Teuerungsraten in das Betongold. Experten warnen jedoch vor übereilten Käufen und sehen Miethäuser als renditeträchtiges Investment in diesem Marktsegment.



Christian Wittke, Immobilienanlageberater der Berenberg Bank in Hamburg, ist dieser Tage bei den Kunden des Geldhauses ein schwerkrafter Mann. „Viele vermögende Anleger sichten jetzt aus Angst vor den Folgen der drastisch gestiegenen Staatsverschuldung massiv aus Aktien und Anleihen in Immobilienfonds und Miethäuser um“, berichtet der Prokurist.

Dahinter stehe die Furcht, dass die milliardenschweren Stützungsprogramme für Finanz- und Realwirtschaft die Teuerungsraten in die Höhe treiben werden. Immobilien werden von vielen Investoren als inflationsunsichere Anlagevehikel gesehen. Sie setzen darauf, dass mit der Teuerung auch die Löhne steigen werden und somit höhere Mieten am Markt durchsetzbar sind.

„Steuerliche Aspekte stehen hingegen beim neuen Immobilientrend nicht im Vorder-

grund“, sagt Wittke. Seit die Bundesregierung die Steuerschlupflöcher im Immobiliensegment gestopft hat, bieten nur noch Auslandsimmobilienfonds und denkmalgeschützte Gebäude im Inland die Möglichkeit, einen Teil der Erträge aus Betongoldprodukten vor dem Fiskus zu retten, erklärt Steuerberater Stefan Kleenlof aus dem niedersächsischen Neu Wulmstorf. „Zudem sind etwaige Veräußerungsgewinne bei deutschen Immobilien für Privateigentümer und Fondsanleger steuerfrei, wenn sie länger als zehn Jahre gehalten werden.“

Immobilien bieten kaum Inflationsschutz

Studien zeigen allerdings, dass Immobilien kaum Inflationsschutz bieten. „Gewerbeobjekte wie Bürogebäude und Lagerhallen können Investoren nicht vor der Teuerung

schützen, weil Unternehmen bei steigender Inflation weniger Flächen anmieten, um ihre Kosten zu senken“, sagt Andreas Schulten, Vorstandschef der Immobilienforschungsgesellschaft Bulwien Gesa aus Berlin. Wohnimmobilieninvestoren wiederum haben mit dem restriktiven deutschen Mietrecht zu kämpfen. Schulten: „Bis auf einige wenige bayerische Städte mit hohem Bevölkerungswachstum sind die Mieten in Deutschland in der Vergangenheit nicht so stark gestiegen wie die Teuerung.“

Unter Experten ist zudem strittig, ob die massiv gestiegenen Staatsschulden tatsächlich in einer hohen Inflation münden werden. Viele Volkswirte verweisen auf das Beispiel Japan. Dort war es nach dem Börsen-Crash Anfang der 90er-Jahre zu einer Deflation gekommen, folglich sind auch die Immobilienpreise und Mieten eingebrochen. Der Grund: Die Verbrau-



Experten sehen Miethäuser als eines der renditetragendsten Investments.

cher hielten damals in Panik ihr Geld zusammen. „Obwohl die Bank of Japan den Leitzins schließlich auf null Prozent senkte, konnte sie das Angstsparen nicht beenden“, erläutert Günter Vornholz, Leiter Immobilien-Research bei der NordLB-Tochter Deutsche Hypo mit Sitz in Hannover. Der Konsumeinbruch zwang die Unternehmen, Mitarbeiter zu entlassen und Preise zu reduzieren. Ein Teufelskreis. Vornholz: „Die Verbraucher glaubten, dass die Waren noch billiger würden und verschoben Neuanschaffungen deshalb immer weiter in die Zukunft.“

Die gegenwärtige Finanz- und Wirtschaftskrise werde jedoch weder in eine Deflation, noch in eine Inflation münden, meint der Deutsche-Hypo-Experte. „Anders als in den 90er Jahren in Japan haben die Notenbanken diesmal die Leitzinsen sofort radikal gesenkt und dadurch die Märkte mit üppiger Liqui-

dität versorgt.“ Deshalb sei der Einzelhandelsabsatz weder in Europa noch den USA massiv eingebrochen. „Die Deflationsgefahr wurde abgewendet“, sagt Vornholz. Umgekehrt werde aber auch die Inflationsrate nicht überdurchschnittlich steigen. Sollte eine Teuerung oberhalb der von der Europäischen Zentralbank (EZB) definierten Zielrate von oder nahe zwei Prozent drohen, würden die Währungshüter die expansive Geldpolitik sofort zurückführen, so Vornholz: „Die EZB ist ausschließlich auf das Ziel der Preisstabilität verpflichtet.“

Investitionen in Immobilien grundsätzlich sinnvoll

Obwohl keine Inflationsgefahr drohe, seien Investments im Immobiliensektor grundsätzlich sinnvoll, sagt Vornholz. „Zu einem ausgewogenen Portfolio gehört in jedem Fall auch Betongold.“ Die kontinuierlichen Mieterträge würden das Vermögen gegen Kursschwankungen bei Aktien und Anleihen stabilisieren. Allerdings sollte der Immobilienanteil im Depot maximal 25 Prozent betragen. Vornholz: „Auch Immobilien können hohe Wertverluste erleiden.“

Offene Immobilienfonds bilden den einfachsten Einstieg in das Segment. Die Mindestbeteiligungssumme bei den 25 für alle Anleger zugänglichen Publikumsfonds beträgt jeweils rund 50 Euro. Die Bezeichnung „offen“ weist darauf hin, dass das investierte Kapital theoretisch börsentäglich wieder abgezogen werden kann. Insgesamt haben Anleger 87,5 Milliarden Euro in diese Produkte investiert. Die Fonds haben damit Bürogebäude, Einkaufszentren und Hotels im In- und zum Teil auch im Ausland erworben. Die Mieteinnahmen werden nach Abzug von Instandhaltungskosten und Fondsverwaltungsgebühren jedes Jahr an die Anteilseigner ausgeschüttet. Der Wert der Immobilien wird einmal im Jahr von externen Sachverständigen ermittelt und spiegelt sich im Preis der Anteilsscheine wider.

Offene Fonds mit einem hohen Anteil ausländischer Immobilien bieten zudem einen Steuervorteil, denn wegen internationaler Doppelbesteuerungsabkommen müssen die Mieterträge aus anderen Ländern in der Bundesrepublik nicht versteuert werden. Um deutsches Anlegerkapital für ihre Immobilienmärkte zu gewinnen, räumen die meisten Staaten deutschen Fondsanlegern deshalb hohe Freibeträge ein oder erheben deutlich niedrigere Steuern auf Erträge aus Vermietung und Verpachtung als im Inland.

Wie hoch der steuerfreie Anteil der Ausschüttungen ist, teilen die einzelnen Fondsanbieter

auf ihren Internet-Seiten mit – Näheres auf der Seite des Fondsverbands BVI, www.bvi.de.

Zwar sind in anderen Ländern Gewinne aus Immobilienverkäufen, unabhängig von der Haltedauer, grundsätzlich steuerpflichtig, aber die meisten Staaten haben den Anteilseignern ausländischer Fonds gleichzeitig attraktive Freibeträge eingeräumt.

In den vergangenen 30 Jahren betrug die durchschnittliche Rendite der offenen Immobilienfonds nach der BVI-Renditestatistik 5,7 Prozent pro Jahr. Internationale Aktienfonds warfen seit 1978 im Schnitt 7,2 Prozent pro Jahr ab, Rentenfonds 6,2 Prozent. Zuletzt fiel die Durchschnittsrendite der 25 offenen Fonds aber auf nur noch 2,7 Prozent pro Jahr. Grund: Durch die Finanzkrise haben Gewerbeimmobilien weltweit deutliche Wertebüßen erfahren. Überschuldete Investoren waren zu Notverkäufen gezwungen, weil Banken Kredite fällig stellten oder keine Anschlussfinanzierungen mehr gewährten. Am schlimmsten hat es London getroffen, wo die Preise der Bürotürme zum Teil um bis zu 50 Prozent gefallen sind. Bislang haben allerdings nur zwei offene Fonds ihre Immobilien massiv abgewertet. Beim P2 Value von Morgan Stanley etwa erlitten Anleger dadurch Verluste von 11,8 Prozent, beim Euro-Immoprofil der Gesellschaft iii Investments betrug das Minus 6,3 Prozent.

Experten erwarten, dass es auch bei den übrigen offenen Fonds zu Wertberichtigungen kommen wird. „Angesichts des Preiseinbruchs an den internationalen Immobilienmärkten scheint ein größerer Korrekturbedarf wahrscheinlich“, sagt Christian Meyer, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Schleswig-Holstein mit Sitz in Kiel. „Anleger sollten sich diese Gefahr bewusst machen, bevor sie jetzt in die Branchenprodukte investieren.“

Zudem hat die Krise gezeigt, dass offene Fonds keineswegs immer „offen“ sind: Bei sechs dieser Fonds kommen Anleger seit Oktober 2008 nicht mehr an ihr Geld im Gesamtwert von mehr als acht Milliarden Euro. Hintergrund: Weil Anteilseigner mehr Kapital abziehen wollten als an freier Liquidität vorhanden war, mussten die Fonds eingefroren werden. Wegen der Krise ist es diesen Fonds bis heute nicht gelungen, genügend Immobilien zu veräußern, um wieder liquide zu werden.

Geschlossene Immobilienfonds sammeln bei Anlegern einen zuvor exakt festgelegten Kapitalbetrag ein und erwerben damit eine oder mehrere Immobilien. Ist das nötige Geld zusammen, wird der Fonds geschlossen, weitere Anleger können sich nicht mehr

» Renditechancen und Risiken

Die derzeitigen durchschnittlichen Jahresrenditen der einzelnen Investmentformen im Bereich der Immobilieninvestments im Überblick, inklusive möglicher Steuervorteile.

Anlageobjekt	Aktuelle jährliche Durchschnittsrendite	Risiken	Steuervorteil
Offene Immobilienfonds	2,7 %	Mögliche Immobilienabwertungen könnten Preise von Anteilsscheinen senken	Mieterträge aus ausländischen Immobilien werden geringer besteuert, Verkaufsgewinn bei deutschen Immobilien ist steuerfrei, wenn das Objekt länger als zehn Jahre gehalten wurde
Geschlossene Fonds	Totalverlust – 10 %	Totalverlust des eingesetzten Kapitals droht, wenn Mieterträge und Verkaufserlös nicht zur Tilgung des Bankdarlehens ausreichen, bei GbR-Fonds haften Anleger in diesem Fall mit ihrem gesamten Privatvermögen	Mieterträge aus ausländischen Immobilien werden geringer besteuert, Verkaufsgewinn bei deutschen Immobilien ist steuerfrei, wenn das Objekt länger als zehn Jahre gehalten wurde
Zinshaus	6,5 %	Bei Leerstand sinken Mieterträge	Verkaufsgewinn nach mehr als zehnjähriger Haltedauer steuerfrei
Eigentumswohnung	4,0 %	Bei Leerstand entfallen Mieterträge, Eigentümersammlung kann mehrheitlich teurere Modernisierung beschließen	Verkaufsgewinn nach mehr als zehnjähriger Haltedauer steuerfrei
Miethaus im Denkmalschutz	Verlust – 6,5 %	Bei Leerstand sinken Mieterträge; Steuervorteil ist nur gegeben, wenn Modernisierung erst nach dem Kauf erfolgt, Auflagen der Denkmalschutzbehörden können Modernisierung und Instandhaltung so verteuern, dass Investoren Verluste erleiden	Modernisierungsaufwendungen bei unsanierten Denkmalschutzimmobilien können über nur zwölf Jahre hinweg abgeschrieben werden

beteiligen. Der Mindestanlagebetrag liegt in der Regel bei 10.000 Euro. Das Geld verbleibt im Fonds, bis dieser nach einer zuvor festgelegten Laufzeit die Immobilie verkauft und das Kapital an die Anteilseigner auszahlt. Deshalb sollten Anleger nur in einen geschlossenen Fonds investieren, wenn sie auf dieses Kapital während der gesamten Laufzeit nicht angewiesen sind, rät der unabhängige Fondsanalyst Stefan Loipfinger aus dem bayerischen Rosenheim. Mehrere Börsen haben Plattformen für den Handel mit Anteilen geschlossener Fonds eingerichtet. „Bislang ist das Transaktionsvolumen bei den meisten Fonds jedoch sehr gering, was eine faire Preisbildung extrem schwierig macht“, sagt der Experte. Die Mieterträge werden jährlich ausgeschüttet. Somit sind bei der Versteuerung von Immobilienverkaufsgewinnen sowie von in- und ausländischen Mieteinnahmen die Anleger geschlossener Fonds mit denen offener Fonds gleichgestellt. Entscheidend für

die Gesamtrendite ist der Verkaufspreis, den der Fonds am Ende beim Verkauf der Immobilien erzielen kann. Das Investmentsegment der geschlossenen Fonds ist in Deutschland bislang kaum reguliert. „Deshalb gibt es auch keine Statistik über die Durchschnittsrenditen“, sagt Loipfinger. „In der Vergangenheit waren einige Fonds so erfolgreich, dass die Anleger auf Jahreserträge von mehr als zehn Prozent kamen, bei anderen hingegen ging das gesamte Kapital der Anteilseigner verloren.“

Zusätzliche Bankkredite für Immobilienkauf nicht ungefährlich

Diese Gefahr bestehe immer dann, wenn ein Fonds zusätzlich zum Eigenkapital der Anteilseigner noch Bankkredite aufnimmt, um den Immobilienkauf zu finanzieren, sagt der Münchner Rechtsanwalt Peter Mattil. „Reichen die Mieterträge und der spätere Verkaufserlös nicht aus, um das Darlehen zu tilgen, verfällt die Immobilie an die Bank.“

Geschlossene Fonds sind häufig als Kommanditgesellschaften konzipiert. „Der Anleger geht somit eine unternehmerische Beteiligung ein und haftet mit dem gesamten von ihm eingesetzten Kapital“, so Mattil. Auf keinen Fall sollten Anleger in einen geschlossenen Fonds investieren, der als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) aufgelegt ist, warnt Mattil. „In diesem Fall haftet jeder einzelne Anteilseigner gegenüber den kreditgebenden Banken mit seinem gesamten Vermögen.“

Grundsätzlich sollten Anleger nur in einen geschlossenen Fonds investieren, wenn sie auf dieses Kapital während der gesamten Laufzeit nicht angewiesen sind, rät Analyst Loipfinger. Zwar haben mehrere Börsen Plattformen für den Handel mit Anteilen geschlossener Fonds eingerichtet. „Bislang ist das Transaktionsvolumen bei den meisten Fonds jedoch sehr gering, was eine faire Preisbildung extrem schwierig macht“, sagt der Experte.

In den meisten Fällen haben die Initiatoren bei der Fondsaufgabe exakt festgelegt, welche Immobilien gekauft werden. Kaufpreis und Mieter sind damit den Anlegern bekannt. Darüber hinaus gibt es sogenannte Blindpool-Fonds, die erst auf Einkaufstour gehen, wenn das nötige Anlegerkapital eingesammelt ist. „Die Anleger gehen bei diesen Fonds erhebliche Risiken ein, weil sie quasi die Katze im Sack kaufen“, sagt Wirtschaftsjournalistin Beatrix Boutonnet, Mitarbeiterin im Team von Stefan Loipfinger in Rosenheim.

Vorsichtig sein sollten Anleger auch bei Fonds, die bereits 2008 aufgelegt wurden und noch nicht genügend Kapital einsammeln konnten, so Boutonnet. „Die Initiatoren haben die Immobilien noch vor dem Preiseinbruch erworben.“ Neue Fonds, deren Anbieter jetzt günstig eingekauft haben, böten deutlich höhere Renditechancen.

Mehrfamilienhäuser sind für Berenberg-Bank-Experte Wittke das solideste und renditeträchtigste Investmentprodukt im Immobiliensegment: „Mit ihnen lassen sich kontinuierliche Renditen von mehr als 6,5 Prozent vor Steuern pro Jahr erzielen.“ Zudem seien die Risiken gering: „Selbst wenn eine Wohnung durch einen Mieterwechsel einmal für ein oder zwei Monate leer steht, werfen die anderen Einheiten im Haus weiterhin Mieterträge ab.“

Allerdings liegen die Preise für Mehrfamilienhäuser – je nach Lage, Größe und Anzahl der Wohnungen – im größeren sechs- oder sogar siebenstelligen Betrag. Damit sind die im Fachjargon auch Zinshäuser genannten Immobilien ideal für vermögende Privatinvestoren, die einen hohen Betrag auf einmal in Immobilien anlegen wollen. Allerdings sollten hier Anleger mindestens über 200.000 Euro an Barmitteln verfügen. Hintergrund: Die Banken haben auch bei der Finanzierung von Mehrfamilienhäusern zuletzt die Eigenkapitalanforderungen deutlich nach oben geschraubt. „Vor der Finanzkrise musste ein Käufer nur so viel Geld mitbringen, um die Nebenerwerbskosten aus Grunderwerbsteuer, Grundbuch-, Notar- und Maklergebühren sowie zehn Prozent des Kaufpreises tragen zu können“, erklärt René Müller, Geschäftsführer der auf Zinshäuser spezialisierten Beratungsgesellschaft Bauwerk Hamburg. „Heute erwarten die Kreditinstitute, dass sämtliche Nebenerwerbskosten und mindestens 25 Prozent des Immobilienwerts mit Eigenkapital bestritten werden.“

Im Zuge der Finanzkrise ist die Nachfrage nach Zinshäusern deutlich gestiegen, die Preise sind gestiegen und die Renditen aus

den Mieterträgen sind gefallen. „Als die Aktienmärkte von 2003 bis 2006 kräftig in die Höhe schossen, waren Mehrfamilienhäuser zeitweise so wenig gefragt, dass sie zu Preisen gehandelt wurden, die den Käufern Renditen von 7,25 Prozent ermöglichten“, sagt Wittke. Inzwischen haben sich die Immobilien so stark verteuert, dass die Renditen vor Steuern auf 6,5 Prozent gefallen sind.

Die langfristig besten Ertragschancen sehen Experten bei Mehrfamilienhäusern in Zentrallagen von Großstädten. „Die Eigentümer dieser Objekte werden am stärksten vom demografischen Wandel profitieren“, sagt Bauwerk-Chef Müller. Wegen der niedrigen Geburtenraten schrumpft seit einigen Jahren die Zahl der Einwohner in Deutschland, während gleichzeitig der Anteil der Senioren an der Gesamtbevölkerung steigt. „Inzwischen geben immer mehr ältere Paare, deren Kinder aus dem Haus sind, ihr Eigenheim in den grünen Speckgürteln auf und ziehen zurück in die Kernlagen der Städte, wo das kulturelle Angebot größer und die medizinische Versorgung besser ist“, erklärt Wittke. Diese Entwicklung werde in den kommenden Jahren die Mieten und damit auch die Preise von Miethäusern in die Höhe treiben.

Experten halten wenig von Eigentumswohnungen

Eigentumswohnungen halten Experten für das schlechteste Anlageprodukte im Immobiliensegment. „Viele Wohnungen werden von Eigennutzern erworben“, sagt Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Immobilieninvestmentgesellschaft Degi mit Sitz in Frankfurt am Main. „Durch die hohe Nachfrage sind die Quadratmeterpreise deutlich höher als bei Zinshäusern – und die Mietrenditen spiegelbildlich entsprechend geringer.“ Im Schnitt ließen sich vor Steuern und Rücklagen bestenfalls knapp vier Prozent pro Jahr erzielen, so Wittke. Hinzu kommt ein weiteres Problem: „Alle wichtigen Entscheidungen über Modernisierungs- und Gestaltungsmaßnahmen müssen in der Eigentümerversammlung mehrheitlich verabschiedet werden“, erläutert Wittke.

Dabei komme es zwangsläufig zu Interessenskollisionen zwischen Eigennutzern und renditeorientierten Wohnungsvermietern. „Eigennutzer wollen ein möglichst schönes Wohnumfeld haben und sind gern bereit, dafür mehr Geld auszugeben“, sagt Wittke. Da die Kosten von allen Eigentümern anteilmäßig getragen werden müssen, mindern teure Investitionen automatisch die Erträge der Kapitalanleger innerhalb der Eigentümergemeinschaft.

Miethäuser im Denkmalschutz sind die einzige verbliebene Möglichkeit, um noch deutliche Steuervorteile bei Immobilieninvestments erzielen zu können. „Wird das Gebäude erst nach dem Kauf saniert, lassen sich die gesamten Modernisierungskosten binnen zwölf Jahren als Werbungskosten steuerlich geltend machen“, erläutert Florian Lanz, Geschäftsführer der auf den Handel mit Denkmalschutzimmobilien spezialisierten Deutsche Wohnimmobilien Anlagegesellschaft. Dabei können in den ersten acht Jahren jeweils neun Prozent der Sanierungskosten abgeschrieben werden, in den folgenden vier Jahren jeweils sieben Prozent. Zudem können bei Gebäuden, die bis 1924 errichtet wurden, von den Anschaffungskosten jeweils 2,5 Prozent pro Jahr über 40 Jahre hinweg abgeschrieben werden. Bei Gebäuden, die nach 1924 fertig gestellt wurden, sind es, wie bei herkömmlichen Immobilien, nur zwei Prozent pro Jahr über insgesamt 50 Jahre.

Den Steuervorteilen und möglichen Mietrenditen von bis zu 6,5 Prozent stehen jedoch Risiken gegenüber, sagt StB Kleenlof. „Aufgaben des jeweiligen Denkmalschutzamts können nicht nur die Modernisierung, sondern auch später nötige Unterhaltungsmaßnahmen deutlich verteuern und damit einen erheblichen Teil der Mieterträge auffressen.“ Zudem ließen sich Altbauten mit großen Wohnungen nicht lukrativ vermieten, weiß Johann Kowar, vorsitzender des Geschäftsführenden Direktoriums der Entwicklungsgesellschaft Conwert Immobilien Invest. „Unabhängig von der Größe der Wohnung wollen selbst Spitzenverdiener nur eine Warmmiete von maximal 2.000 Euro im Monat zahlen.“ 120 Quadratmeter große Wohnungen würden deshalb selbst in Toplagen maximal acht Euro Kaltmiete pro Quadratmeter erbringen. Kowar: „Bei den kleineren Wohnungen sind es hingegen zehn Euro und mehr pro Quadratmeter.“



Richard Haimann

arbeitet seit 1985 als freier Journalist und Buchautor und hat sich auf die Themenbereiche Immobilien und Kapitalanlagen spezialisiert

E-Mail: HardyHaimann@aol.com

Factoring

Aus Forderungen Bares machen

Kredite zu bekommen, ist für viele Unternehmen weiterhin schwierig. Mithilfe des Factorings können gerade kleinere und mittlere Firmen ihren finanziellen Spielraum erweitern. Bei der Weichenstellung kommt dem Steuerberater eine wichtige Rolle zu.

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise beschneidet den finanziellen Handlungsspielraum deutscher Mittelständler. Es gebe „flächendeckend keine Kreditklemme“, aber Engpässe und eine Verschlechterung der Konditionen, stellte Bundesfinanzminister Peer Steinbrück kürzlich fest. Seine Situationsanalyse wird durch eine aktuelle Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags bestätigt.

Alternative Finanzierungsformen für kleine und mittlere Betriebe

Das Ausweichen auf alternative Finanzierungsformen ist gerade für kleine und mittlere Firmen interessant, um sich von einer zu starken Abhängigkeit von der Hausbank zu lösen. Zwar hat der Verkauf von Forderungen an spezialisierte Finanzdienstleister in den vergangenen Jahren stark zugenommen, doch sind die Factoring-Gesellschaften seit Beginn der Finanzkrise zunehmend zurückhaltend. „Das ist ärgerlich“, so Manfred Gerold aus dem baden-württembergischen Nürtingen und Klaus-Dieter Sauter aus dem bayerischen Zangberg, die zusammen das Online-Portal www.factoringbroker.de betreiben. Schließlich könne vielen Unternehmen mit diesem Finanzierungsinstrument auf vielerlei Weise geholfen werden.

„Durch Factoring macht ein Unternehmen seine Umsätze zu Barverkäufen und verbessert so seine Liquiditätssituation“, erklärt Franz Michel, Geschäftsführer der Mainzer Coface Finanz GmbH, was gerade bei langem Rechnungslaufzeiten interessant sei. Zudem helfe es ihnen dabei, ihr Forderungsmanagement zu optimieren. Dies werde gerade von kleineren und mittleren Betrieben häufig viel zu nachlässig gehandhabt, wie die Kanzleiberaterin Angela Hamatschek aus

Aufpassen heißt es bei Pauschalpaketen, auch „All-in-Fees“ genannt. Sie sind zwar einfach strukturiert, aber intransparent.

dem bayerischen Kleinkahl festgestellt hat. Im Forderungsmanagement liege manches im Argen, das wüssten auch die Banken. Sie selbst legten daher zunehmend Wert auf den professionellen Umgang von Firmen mit ihren Außenständen. „Wichtig ist, dass die gesetzten Zahlungsfristen im Rahmen dessen liegen, was in der Branche üblich ist, und vor allem auch deren Einhaltung zu kontrollieren“, erklärt Hamatschek. Bestünden hier Mängel, sei eine Abstufung beim Rating die automatische Folge. Der Einsatz des Factorings führe, insbesondere bei kleinen und mittleren Betrieben, zu einer Straffung des Forderungsmanagements, weil dann fast immer die jeweilige Factoring-Gesellschaft penibel auf die Einhaltung der Zahlungsziele achte.

Factoring verhilft Unternehmen darüber hinaus zu einer Optimierung ihrer Bilanzstruktur. Allerdings hat die Einführung der Zinsschranke nach § 4h EStG seit Jahresbeginn 2009 die Attraktivität stark geschmälert. Denn Zinsaufwendungen, worunter neben

den Zinsen für die Liquidität auch die Factoring-Gebühr fällt, sind prinzipiell nur noch bis zur Höhe der Zinserträge voll als Betriebsausgabe abzugsfähig. Die Zinsschranke, also die Begrenzung der steuerlichen Absetzbarkeit des Zinsaufwands, greift, sofern dieser die Zinserträge um mehr als eine Million Euro übersteigt. Über diese Grenze hinaus ist der Abzug der Zinsaufwendungen auf 30 Prozent des steuerlichen EBITDA begrenzt.

Factoring-Anbieter kaufen nicht alle Forderungen auf

Dennoch ist das Factoring für viele Unternehmen nach wie vor interessant. Allerdings kaufen die Factoring-Anbieter derzeit nicht Forderungen aus allen Branchen an. Viele von ihnen machen etwa einen weiten Bogen um das Bauhaupt- und -nebergewerbe. „Das liegt vor allem daran, dass diese Rechnungen oft nicht factoring-fähig sind“, erklärt Gerold. Entscheidend ist, dass die jeweilige Leistung vollständig erbracht wurde und dass gegen sie keine rechtlichen Einsprüche geltend



Trennung von Beratung und Forderungseinzug

Seit April 2008 dürfen auch Steuerberater das Factoring nutzen. Der Gesetzgeber steht auf dem Standpunkt, dass es sich bei der Beziehung zwischen Steuerberater und Mandant um ein besonderes Vertrauensverhältnis handelt.

Wollen Steuerberater das Factoring nutzen, muss der Mandant über die Abtretung der Forderung informiert werden und ihr schriftlich zustimmen. Anfangs haben nur die Datev, zusammen VR Factorem, sowie die Degev Factoring für Steuerberater angeboten. Inzwischen gibt es auch noch andere Anbieter wie etwa Opta Data.

Die Finanzkrise hat auch hier deutliche Spuren hinterlassen. Steuerkanzleien, deren Mandanten aus dem Bereich der Automobilzulieferer oder dem Transport kommen, hätten bei Kreditversicherern schlechte Karten, erklärt Jochen Stepp von Degev. Deshalb bietet seine Firma zurzeit nur das unechte Factoring an. „Dafür sind bei uns die Ankaufquoten – 90 Prozent aller eingereichten Forderungen – viel höher“, so Stepp. Zusätzlicher Vorteil für den Steuerberater: Der Forderungsgegenwert wird ohne Sicherheitseinbehalt ausgezahlt.

Opta Data offeriert für Steuerberater vorwiegend das echte Factoring. „Auf Wunsch wird auch das unechte Facto-

ring angeboten, sofern die Bonitätsbewertung des Steuerberaters positiv ausfällt“, so Hubertus Bruch von Opta Data. Bei beiden Varianten erfolgt eine Auszahlung zu 100 Prozent, abzüglich der zu zahlenden Gebühren.

Datev-Kooperationspartner VR Factorem setzt fast nur auf das echte Factoring. „Dass das Forderungsausfallrisiko versichert ist, erwarten viele Steuerberater, weil sie sich nicht länger als nötig mit säumigen Zahlern herumschlagen wollen. Außerdem haben sie keine Lust, Forderungen mangels Kreditversicherung nach ein paar Monaten größtenteils abschreiben zu müssen“, sagt Michael Hau, Leiter des Bereichs Factoring bei der Datev. Kooperationspartner VR Factorem hat mit Kreditversicherern keine Probleme. „Wir waren auch in guten Zeiten sehr vorsichtig und haben Kundenbeziehungen sehr konservativ analysiert, sodass sich bislang Ausfälle in Grenzen hielten“, so Wolfgang Voigt, Leiter Finanzen und IT der VR Factorem.

gemacht werden können. „Bei einem Einfamilienhaus sind tausend Einwände und Leistungsmängel denkbar. Die daraus resultierenden Konflikte wollen wir uns nicht aufhalten“, so Gert Rees, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der G.R. Factoring aus Leichlingen in Nordrhein-Westfalen. Deshalb ist seine Gesellschaft, wie die allermeisten Wettbewerber, vorsichtig, wenn Forderungen aus der Baubranche angekauft werden sollen. Manche Anbieter machen sogar einen großen Bogen um sie.

Nur wenige Finanzdienstleister haben keine Berührungängste vor dem Baugewerbe, wie etwa Opta Data aus Essen und Procom Factoring aus dem hessischen Darmstadt. „Das ist immer eine Frage der Herangehensweise und der Möglichkeiten der Forderungsprüfung“, heißt es bei Procom. „Nicht die Branche oder das Marktumfeld sind entscheidend, sondern wie es um das jeweilige Unternehmen bestellt ist“, ergänzt RA Hubertus Bruch von Opta Data.

Eine ganze Reihe von Factoring-Dienstlei-

stern haben sich auf bestimmte Branchen und/oder Größenordnungen spezialisiert. Eine erste Orientierung bieten die Homepages des Deutschen Factoring-Verbands (www.factoring.de) und des Bundesverbands Factoring für den Mittelstand (BFM, www.bundesverband-factoring.de).

Interessenten können sich auch an Gerold wenden. „Wir stimmen mit ihnen ab, worauf es ihnen bei einem Anbieter ankommt und vermitteln dann den Kontakt zu geeigneten Kandidaten“, verspricht sein Kooperationspartner Sauter.

Lange hatte Coface Finanz nur größere Firmen ab fünf Millionen Euro Jahresumsatz als Kunden im Visier. Doch nun hat der Finanzdienstleister auch die kleinen und mittleren Firmen als Zielgruppe entdeckt. „Mit unserem Produkt ‚Coface Finanz@dvantage‘ wollen wir Firmen in der Start-up-Phase die kontinuierliche Liquiditätsversorgung erleichtern“, kündigt Michel an. Coface möchte in erster Linie wachstumsstarke kleine Unternehmen ansprechen. Über den Kooperationspartner

Deutsche Handwerk Finanz wird Handwerksbetrieben wie Elektrikern, Installateuren und Malern der Forderungsverkauf offeriert. Deshalb werde die Abwicklung flexibel gehandhabt, so Coface, Rechnungen lassen sich demnach elektronisch und per Post einreichen. Zudem will Coface die Debitorenbuchhaltung komplett übernehmen, was als Full-Service-Factoring bezeichnet wird.

Firmen finden zunehmend Gefallen am Factoring, was auch an den vielfältigen Varianten liegt, in denen es angeboten wird. Das klassische Factoring kennzeichnet, dass 80 bis 100 Prozent des Forderungsbestands eines Betriebs an die Finanzierungsgesellschaft verkauft werden. Hierzu wird ein Rahmenvertrag geschlossen. Üblich ist in Deutschland das sogenannte echte Factoring: Dabei übernimmt der Finanzdienstleister mit dem Forderungsverkauf auch das Forderungsausfallrisiko, für das aber letztlich zumeist ein Warenkreditversicherer geradestehen muss. „Seit etwa einem Jahr haben die Kreditversicherungen fast durchweg Schritt für Schritt ihre Bedingungen verschärft und ihre Linien deutlich zurückgefahren“, hat Gerold beobachtet.

„Die Wirtschaftskrise geht auch an der Factoring-Branche nicht spurlos vorüber“, urteilt Rees von G.R. Factoring. „Da ist der persönliche Kontakt und das Vertrauen zwischen den Kunden und uns bares Geld wert.“ Viele Kreditversicherer haben Rees zufolge auch ihre Deckungszusagen stark gekappt oder komplett gestrichen: „Schließlich gibt es einige Branchen, deren Ruf arg gelitten hat und deren Forderungen kaum noch angekauft werden.“ Bei neuen Kunden sei es schwierig, überhaupt noch ausreichende Kreditlimitzusagen von den Versicherern zu erhalten.

Schwierigkeiten mit der Transportbranche

Als Paradebeispiel nennt Rees die Automobilzulieferer und das Speditionsgewerbe. Der Transportbranche setzen nicht nur Konjunkturunbruch und Preisdruck stark zu, sondern auch eine restriktivere Verkehrspolitik, beispielsweise in Form hoher Mautgebühren. „Dennoch ziehen wir uns nicht zurück“, sagt Rees stolz. „Wir können unsere Kunden doch nicht im Stich lassen, wenn sie uns am dringendsten brauchen.“ Aus diesem Grund trägt die G.R. Factoring, falls die Kreditversicherung nicht voll mitzieht, oft selbst einen Teil des Ausfallrisikos.

Damit kein Engpass entsteht, hat die Bundesregierung vor einigen Wochen beschlossen, gegenzusteuern. Sie übernimmt einen Teil des Risikos, das die Assekuranzen nicht mehr

bereit sind zu tragen. Die staatliche Zusatzdeckung wird maximal so hoch sein wie der Ausfallschutz des Warenkreditversicherers. Konkret heißt das: Wird der Forderungsausfallschutz auf 50 Prozent gedeckelt, steht der Staat für 50 Prozent gerade. Wenn der Kreditversicherer jedoch nur 30 Prozent Ausfallschutz übernimmt, so steht der Staat ebenfalls nur für 30 Prozent ein. Hierfür stellt die Bundesregierung aus dem sogenannten Konjunkturpaket II insgesamt 7,5 Milliarden Euro zur Verfügung.

Die Hilfsaktion stößt in der Branche auf ein positives Echo. Coface-Finanz-Chef Michel: „Es gibt viele Anbieter, denen die erschwerten Refinanzierungsbedingungen sehr zugesetzt haben.“ Diese Maßnahme werde auf jeden Fall zur Entspannung der Situation beitragen.

Unechtes als Alternative zum echten Factoring

Denkbar wäre als Alternative zum „echten“ das „unechte Factoring“. Hier ist das Ausfallrisiko nicht versichert – somit werden Forderungen, die vor Beginn des gerichtlichen Mahnverfahrens nicht beglichen sind, an den Verkäufer zurückgegeben „Sie können dann allenfalls noch mit hohen Abschlägen an ein Inkassounternehmen verkauft werden“, weiß Bruch. „Natürlich könnten wir uns auf die sichere Variante, das unechte

Factoring, beschränken“, so Rees. Doch wer das Factoring als Finanzierungsinstrument einsetzt, der will nicht allein Außenstände schneller zu Geld machen, sondern auch vor Zahlungsausfällen geschützt sein. Das sieht Bruch etwas differenzierter: „Je nach der Zusammensetzung des Forderungsbestands kann es durchaus sein, dass das unechte Factoring die bessere Lösung ist.“ Denn bei breitgestreuten Außenständen fällt der Verlust durch eine einzelne Forderung kaum ins Gewicht.

Versichert werden muss aber meist der komplette Bestand. Deshalb sei bei niedrigen Rechnungssummen die Versicherung des Delkredererisikos zu teuer, findet Bruch. Opta data bietet beide Varianten an: Zum einen das echte Factoring für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, zum anderen das unechte. Letzteres kommt dann ins Spiel, wenn eine Teilzahlung für Rechnungen gewünscht wird, die Bonität der Forderungsschuldner zu wünschen übrig lässt oder der Staat der Rechnungsschuldner ist, der ja nicht zahlungsunfähig werden kann.

Der Forderungsverkäufer erhält – egal ob es sich um echte oder unechte Factoring handelt – den Rechnungsbetrag, nachdem er die Forderung an den Factoring-Dienstleister abgetreten und der sie geprüft hat. Überwiesen werden normalerweise 80 bis 90 Prozent des Forderungsbetrags, oft binnen

24 Stunden. Die Differenz wird zurückbehalten wegen der möglichen Inanspruchnahme von Skonto oder Boni und – abzüglich der Factoring-Kosten – gutgeschrieben, nachdem die Rechnung vollständig bezahlt wurde.

G.R. Factoring zahlt sogar 100 Prozent – abzüglich Gebühren – aus. „Wir verzichten auf den sonst üblichen Sicherungseinbehalt. Für den Factoring-Kunden bedeutet das mehr Geld und weniger Buchungs- und Verwaltungsaufwand. Und er braucht nicht zu kontrollieren, wann die Factoring-Gesellschaft den Einbehalt auskehrt“, argumentiert Rees.

Factoring zieht eine Reihe von Kosten nach sich

Für die Dienstleistungen, die über das Factoring in Anspruch genommen werden, fallen eine Reihe von Kosten an. Dabei ist es für den Mandanten und seinen beratenden Steuerberater aber nicht ratsam, nur auf die Kosten zu schauen – obwohl der Preis bei der Suche nach dem richtigen Kooperationspartner ein wichtiges Kriterium ist. Die Höhe der Kosten ist bei den meisten Anbietern vor allem vom Umsatz, der durchschnittlichen Rechnungshöhe, dem durchschnittlichen Zahlungsziel, dem Branchenrisiko sowie der Bonität des Rechnungsschuldners und, insbesondere beim unechten Factoring, des Rechnungseinkommens abhängig. Zu den Kostenfaktoren im

Interessante Factoring-Dienstleister für Steuerberater

Name des Finanzdienstleisters	Degev e.G.	Opta Data Abrechnungs GmbH	VR Factorem GmbH
Kontakt	www.degev.com Tel. 06322/94 95 800	www.optadata-gruppe.de Tel. 0201/32 68 0	www.vr-factorem.de Tel. 06196/802-0
Branchen (deren Rechnungen angekauft werden)	grundsätzlich alle	grundsätzlich alle	grundsätzlich alle (Leistung muss vollständig erbracht sein; keine Einbehalte wegen Gewährleistungsansprüchen)
Mindestumsatz des Factoring-Kunden	keine	12.000 Euro	500.000 Euro
Debitorenmanagement	Full-Service und Inhouse	Full-Service und Inhouse	Full-Service und Inhouse
Auszahlungsquote	100 %	100 %	bis zu 90 %
Factoring-Gebühr (vom Rechnungsbetrag)	1,90 bis 3,50 %	ab 1,50 %	Höhe i.d.R. abhängig vor allem von Factoring-Umsatz und Aufwand
Zinsen für die Liquiditätsbereitstellung p.a.	keine	ab 0,27 % p.a.	keine Angaben
Kosten für die Bonitätsprüfung	keine	ab 5 Euro	keine Angaben

Einzelnen: Dickster Brocken ist die Factoring-Gebühr, deren Höhe von der Größe und Struktur des Forderungsbestands abhängig ist. In ihr enthalten ist der Aufwand für die Absicherung des Delkredererisikos. Ferner ist für die Übernahme der Debitorenbuchhaltung und des Mahnwesens ein Obolus zu entrichten, die Höhe bemisst sich nach dem Aufwand. „Ist er groß, weil viele kleine Rechnungen und Mahnungen zu schreiben sind, dann wird es tendenziell teurer“, erklärt Sauter. Bei kleineren Betrieben beharren die Factoringgesellschaften fast immer darauf, beide Aufgaben mit zu übernehmen (Full-Service-Factoring). Ab etwa zehn Millionen Euro Jahresumsatz sind sie bereit, dem Forderungsverkäufer weiter die Organisation des Forderungswesens selbst zu überlassen (Inhouse- oder Bulk-Factoring), sofern Bonität und Debitorenmanagement tadellos sind. Darüber hinaus wird für den Bonitäts-Check der Debitoren eine Pauschale verlangt, mitunter mehr als 50 Euro pro Kunde. Wird dieser Posten nicht extra ausgewiesen, ist er in die Factoring-Gebühr einkalkuliert.

Damit sind Unternehmen mit breitgestreutem Kundenkreis besser bedient. Denn bei ihnen schlägt die Einzelabrechnung der Debitoren stark zu Buche. Für die Bereitstellung der Liquidität fallen zudem Zinsen an.

Pauschalmodelle einfach strukturiert, aber intransparent

Aufpassen heißt es bei Pauschalmodellen („All-in-Fees“), die einfach strukturiert, aber intransparent sind. „Keiner kann nachvollziehen, für welche Dienstleistungen er in welchem Maße zur Kasse gebeten wird“, kritisiert Rees. Einer zahle bei diesem Preismodell immer drauf.

„Factoring ist ein äußerst interessantes Finanzierungsinstrument, aber es ist mit erheblichen Kosten verbunden“, erklärt Kanzleiberaterin Hamatschek. Daher kommt ihrer Ansicht nach den Steuerberatern bei der Entscheidung, ob sich das Factoring tatsächlich lohnt, eine wichtige Steuerungsfunktion zu. „Sie haben einen guten Gesamtüberblick über die finanzielle Situation von Unternehmen, vor allem bei kleineren und mittleren Firmen“, so die Kanzleiberaterin, „und sollten

für die passende Weichenstellung in Absprache mit dem Mandanten sorgen.“ Spielen die Liquiditätsvorteile durch das Factoring für den Mandanten kaum eine Rolle, „so ist das Factoring eigentlich zu teuer“, urteilt Hamatschek. Dann sei es kostengünstiger und vorteilhafter, wenn der Steuerberater das Forderungsmanagement in die Hand nehme.



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

UNSER PROGRAMM FÜR DIE ZUKUNFT: KfW-SONDERPROGRAMM

Sie suchen finanzielle Unterstützung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten?



Im Auftrag des Bundes sichern wir mit dem KfW-Sonderprogramm die Kreditversorgung des Mittelstands und von großen Unternehmen ohne Kapitalmarktzugang. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrer Hausbank, unter investitionspaket.kfw.de oder direkt über das KfW Infocenter.

Tel. 0180 1 242428*

Die Zukunftsförderer



*3,9 Cent/Minute aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, Preise aus Mobilfunknetzen können abweichen.

Büroausstattung

Passend eingerichtet

Lage, Einrichtung und Ausstattung sind wichtige Kriterien für eine gut laufende Kanzlei. Schließlich möchte die gewünschte Klientel entsprechend angesprochen werden und sich wohlfühlen. Auch für die Mitarbeiter muss die Arbeitsatmosphäre stimmen. Ein passendes Ambiente macht sich am Ende somit bezahlt.

Prenzlauer Berg, Berlin Mitte – direkt im Zentrum der Millionenmetropole hat Steuerberaterin Britt Stein vor sieben Jahren eine Kanzlei eröffnet, es ist ihre erste eigene Praxis. „Der Prenzlauer Berg ist ein junger, aufstrebender Bezirk, der sich seit der Wende sehr verändert hat und nun exklusives Entwicklungspotenzial bietet“, erzählt die 40-jährige Diplom-Kauffrau. Sie fühlt sich sehr wohl an diesem Ort, der sie mit seinen vielen kleinen Straßencafés an Paris erinnert. Hier entspricht das Klientel genau ihren Wünschen und Vorstellungen: Durchschnittsalter 35 bis 40 Jahre, viele studierte Leute, jung, dynamisch, Unternehmer, Künstler, Handwerker und Einzelhändler. „Die Menschen hier passen zu mir. Ich würde hier auch bleiben, wenn ich expandieren sollte“, so Stein. Privat wohnt sie eine halbe Stunde Autofahrt

lung Jost AG aus dem bayerischen Lauf. Er empfiehlt ebenfalls den räumlichen Abstand sowie Parkplätze vor der Tür und eine vernünftige Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel für Mandanten und die Mitarbeiter.

Mitten in der Stadt, umgeben von Mietwohnungen

„Am Prenzlauer Berg gibt es keine Parkplatzprobleme, zumindest nicht tagsüber“, versichert StB Stein. Denn ihre Kanzlei ist trotz sehr urbaner Lage ausschließlich von Mietwohnungen umgeben. Die Räumlichkeiten liegen in einem für Berlin Mitte typischen Gebäude im Hinterhof, Hochparterre, in einer kleinen Altbauwohnung mit hellen Holzdielen. Fast alles ist in Orange und Gelb gehalten, sogar die Möbel.

Anfang des Jahres hat StB Stein zudem eine

„Die Lage und Einrichtung einer Kanzlei hängen entscheidend von der Klientel ab, die der jeweilige Berufsträger bevorzugt. Eine Nobelkanzlei kann natürlich nicht im Hinterhof liegen.“

Cordula Schneider, Kanzleiberaterin

entfernt in Mariendorf, einem wohnlichen Bezirk im Süden der Stadt. Eine gewisse räumliche Trennung muss sein, das empfehlen auch die Experten. „Man arbeitet sonst noch mehr und schaltet schlecht ab. Beim Büro am oder im eigenen Haus besteht zudem die Gefahr, dass Mitarbeiter ins Privatleben hineingezogen werden“, erzählt Kanzleiberaterin Cordula Schneider aus Dortmund. Sie empfiehlt mindestens fünf Minuten Abstand zum Büro. „Auch später, wenn die Inhaber ihre Kanzlei wieder veräußern, ist es besser, Büro und den persönlichen Bereich zu trennen. Denn wenn es nebenan weiterhin Mandantenverkehr gibt, werden sie nie loslassen“, erklärt Klaus Jost, Vorstandsvorsitzender der Kanzleivermitt-

lung Jost AG aus dem bayerischen Lauf. Er empfiehlt ebenfalls den räumlichen Abstand sowie Parkplätze vor der Tür und eine vernünftige Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel für Mandanten und die Mitarbeiter.

kleine ehemalige Hinterhofwerkstatt angemietet, die sich über zwei Etagen erstreckt. Sie wurde früher gewerblich genutzt und dann als Büroraum umgestaltet. Jetzt befindet sich unten der helle, großflächige Besprechungsraum für die Mandanten, ausgestattet mit Korbstühlen, großen Pflanzen, Kaffeeautomaten, Flipchart, gelben Tassen und einem Holztisch. An den Wänden hängen die blau-grünen Bilder eines Freundes – als Leihgabe. „Man hat das Gefühl wie in einem Gartenhäuschen zu sitzen, vor allem wegen der großen Fenster. Hier stehen auch keine Aktenordner herum. Die Atmosphäre ist ruhig und entspannt, fast wie im Urlaub“, erzählt die Berlinerin. Nur eine kleine Wendeltreppe führt nach oben

in ihr eigenes Reich, in das sich die Kanzleileiterin beizeiten zurückzieht, um ungestört arbeiten zu können.

„Die Lage und Einrichtung einer Kanzlei hängen entscheidend von der Klientel ab, die der jeweilige Berufsträger bevorzugt. Eine Nobelkanzlei kann natürlich nicht im Hinterhof liegen“, sagt Kanzleiberaterin Cordula Schneider. Die Branchenkennerin war selbst viele Jahre Steuerberaterin im Dortmunder Raum und hat durch ihre bundesweite Beratungstätigkeit bereits die unterschiedlichsten Räumlichkeiten gesehen. In Karlsruhe beispielsweise, so erzählt sie, befänden sich einige Kanzleien in schönen Jugendstilhäusern, während in Dortmund einige Steuerberater alte Villen von innen komplett modernisie-





Neben der Lage beeinflusst auch das Ambiente den Erfolg der Kanzlei.

ren lieben haben. Allerdings hat sie auch die Erfahrung gemacht, dass sich einige Inhaber kaum Gedanken über die Lage machen und die Wahl des Standorts meist dem Zufall überlassen. Der Zufall spielt auch bei StB Stein eine Rolle. Beim Spaziergang durch ihren Lieblingsbezirk hatte die Berlinerin das Schild „Zu vermieten“ an einer Tür entdeckt und war sofort entzückt, drei Wochen später zog sie ein. „Wir mussten nichts umbauen, nur die Dielen etwas aufbessern. Und nach und nach kamen dann die Möbel“, so Stein. Eine gute Wahl? Ballungszentren und Großstädte sind laut Kanzleivermittler Klaus Jost nach wie vor die begehrtesten Kanzleistandorte, insbesondere gelte dies für Nordrhein-Westfalen, aber auch für die Städte München,

Hamburg, Berlin, Frankfurt am Main, Stuttgart und Köln. Aber auch Mittelzentren mit rund 100.000 Einwohnern gelten als attraktiv, auch wenn dort die Einkünfte für Steuerberater im Vergleich zu Großstädten teils etwas niedriger ausfallen.

Auch Kanzleien auf dem Land haben ihre Vorteile

Dennoch, wer wachsen will, findet laut Jost in solchen Gegenden ideale Voraussetzungen. Auch Standorte auf dem Land haben seiner Ansicht nach ihre Vorzüge. Nirgendwo sind Beziehungen zu Mandanten stabiler und die Kosten niedriger als in der Fläche. Doch ganz gleich, wo man sich niederlässt, bei der Standort- und Klientelwahl sollte die Nachfol-

geregelung stets mit bedacht werden. „Beispielsweise sind viele Künstler im Mandantenstamm ein Nachteil beim Kanzleiverkauf. Denn Künstler gelten als sehr individuell und schwierig. Sie wollen möglichst noch um zwölf Uhr nachts angerufen werden, aber nicht dafür zahlen. Der potenzielle Käufer überlegt dann schon zwei Mal, ob er zuschlagen soll oder nicht“, erzählt der Kanzleivermittler. Andererseits müsse es auch Kanzleien geben, die nur 30.000 Euro Umsatz im Jahr machten, während andere wiederum eine Million Euro und mehr umsetzen.

Wer nichts Passendes findet, der baut – doch das ist teuer. Die Kanzleigemeinschaft Löb-Wolf im rheinland-pfälzischen Bad Dürkheim zielt beispielsweise ausschließlich auf zah-

lungskräftige Mandanten. Ihre Kanzlei liegt an der Deutschen Weinstraße, am Rande des Pfälzer Waldes, mitten in der Metropolregion Rhein-Neckar, perfekt angeschlossen an die regionale Infrastruktur. „Wir profitieren von der Kurpfalz, den Medizinern, BASF, Mannheim, den Weinbauern und haben hier ein fantastisches Leben. Mein Sohn wird im Grünen aufwachsen, und meine Frau, sie ist Optikermeisterin, erreicht ihre Arbeitsstelle mit öffentlichen Verkehrsmitteln“, erzählt StB Christian Wolf.

Er und sein Partner, StB Andreas Löb, hatten sich 2008 entschieden, vor Ort ein eigenes Gebäude für ihre gemeinsame Kanzlei bauen zu lassen. Das entsprechende Grundstück stellte die Familie Löb zur Verfügung. Die Entscheidung für dieses gigantische Vorhaben fiel den beiden Berufsträgern leicht, denn zuvor hatten sie Räume an einer Hauptstraße in Innenstadtlage angemietet. „Es gab keine Parkplätze und es war zu laut. Das war eine sehr große Belastung. In unserem eigenen neuen Haus ist es nun sehr ruhig“, erzählt StB Wolf.

Mit seinem Traum von eigenen Kanzleiräumen lief er bei seinem Partner offene Türen ein. Und so ließ ihm sein Kompagnon bei der Planung und Umsetzung auch freie Hand – was großes Vertrauen bezeugte. „Einer unserer Mandanten, das Architekturbüro Kühlwein aus Viernheim, beriet uns im Vorfeld. Dann haben wir uns um die Finanzierung gekümmert, einen Höchstpreis festgelegt, den besten Bauleiter gesucht und so gebaut, dass wir noch Entwicklungsmöglichkeiten haben. Ich bin jetzt 42 und muss 20 Jahre im Voraus denken“, erzählt Wolf. Doch bauen kostet nicht nur Geld, sondern auch viel Arbeitszeit. „Die BWA wird in dem Jahr häufig schlechter“, weiß Kanzleiberaterin Cordula Schneider. Kanzleivermittler Klaus Jost rät generell davon ab, eine erworbene oder neu gebaute Immobilie in das Vermögen einer Kanzlei einfließen zu lassen. Denn beim Verkauf muss sie versteuert werden – und das kann teuer werden. „Wenn die Immobilie hingegen der Ehefrau gehört, ist das kein Problem. Sie sollte sich bei der Vermietung der Kanzlei allerdings an die marktüblichen Konditionen halten. Denn die Miete fließt in die ermittelte Rendite mit ein“, erklärt Jost. Sein Tipp: Die Raummiete sollte nicht mehr als sechs Prozent des Jahresumsatzes umfassen. Und je kleiner eine Kanzlei ist, desto kürzere Mietverträge sollten vereinbart werden, also zwei bis fünf Jahre maximal.

Der zweigeschossige Neubau der Kanzleigemeinschaft Löb-Wolf ist mittlerweile fertiggestellt und bezogen. Grau-Rot zieht sich als

» Büroausstattung

Wer die Tipps zur Inneneinrichtung von Steuerkanzleien beherzigt, sorgt für gute Stimmung – bei Mitarbeitern und Mandanten.

- 1 Bilder an den Wänden, die Werte wie Teamgeist, Lebensfreude, Hilfsbereitschaft oder Ausdauer symbolisieren, können durchaus motivierend wirken und einen positiven Eindruck hinterlassen. Auch richtig eingesetzte Farben und Farbakzente heben die Stimmung am Arbeitsplatz.
- 2 Zu viel private Atmosphäre am Arbeitsplatz, etwa durch Urlaubsfotos oder einen Pflanzensdschungel lenkt Mitarbeiter von der Arbeit ab. Zudem assoziieren solche „Kuschelecken“ schnell Schludrigkeit.
- 3 Das Chefzimmer ist heutzutage oft genauso groß wie die Räume der Mitarbeiter. Unterschiede zeigen sich nur in Details, etwa ein besonders großer, ergonomischer Bürostuhl, ein zusätzliches Pult, ein höhenverstellbarer Schreibtisch oder auffällige Ausstattungselemente.
- 4 Viele Kanzleien stellen um auf ein papierloses Büro. Die Vorteile liegen dabei nicht in den eingesparten Papierkosten oder dem Umweltschutz, sondern im flexiblen Datenzugriff und der dadurch eingesparten Arbeitszeit. Durch eine entsprechende Dokumentenmanagement-Software (DMS) stehen die digitalisierten Unterlagen allen berechtigten Arbeitsstationen jederzeit zur Verfügung und lassen sich schnell finden. Zudem sind viele Aktenordner dann unnötig und die Kanzlei braucht wesentlich weniger Platz für Ordnerregale.
- 5 Ein Schreibtisch mit integriertem Anbau für Besuche und kleinere Besprechungen spart nicht nur Platz, sondern auch Anschaffungskosten.
- 6 Einige Landesverbände des Deutschen Steuerberaterverbands (DStV) bieten ihren Mitgliedern dank Kooperationen mit verschiedenen Dienstleistern Vergünstigungen bei der Kanzleiausstattung an. So gibt es etwa über das Service-Netzwerk des Steuerverbands Niedersachsen Sachsen Anhalt e.V. oder die Kontakte des Steuerberaterverbands Westfalen-Lippe Rabatte auf klassischen Bürobedarf, aber auch Soft- und Hardware, Fachliteratur, Kanzleiberatung, Telekommunikation oder Mobiliar.
- 7 Moderne, professionelle Vollsortimenter bieten über das Internet eine firmenspezifische Versorgung mit Büromaterial und Verbrauchsartikeln sowie Wartungsverträge für die Bürotechnik mit festgelegten Reaktionszeiten (E-Procurement) an.
- 8 Eine Standardisierung, das heißt, ein einheitliches Ordnungssystem und einheitliche Etikettierungen, ganz gleich mit welcher Methode, sind eine Grundvoraussetzung für Teamfähigkeit. So lassen sich Unterlagen und Dokumente von jedem jederzeit schnell wieder finden.
- 9 Wer eine Telefonanlage oder Bürotechnik mietet, sollte Probezeiten vereinbaren. Danach sind kurzfristige Verträge von ein bis zwei Jahren ratsam, um sich notfalls schnell wieder trennen zu können.

einheitliches Farbkonzept durch das gesamte Gebäude, entsprechend der kanzleieigenen Corporate Identity.

Auch alles andere wurde genau durchdacht. Ein Einrichtungshaus hat die Räume im Sinne der Inhaber ausgestattet: Einheitlich, minimalistisch und funktional, sodass alles jederzeit begehbar und vorzeigbar ist. Nur die Möbel sind individuell hergestellt, zudem wurden

auch ein paar Wünsche der Mitarbeiter mit berücksichtigt. „Einige wollen auf keinen Fall an einer Wand sitzen. Und so haben wir nun eine entsprechende Sitzverteilung mit vier Arbeitsplätzen in einem Raum“, erzählt Kanzleininhaber Wolf.

Claudia Larkin, Einrichtungsexpertin der Firma LB-Büromöbel.de GmbH aus dem niedersächsischen Osnabrück, bekräftigt

diese Entscheidungen: „Ein guter Mix aus Einheitlichkeit und Individualität ist das Optimum. Büromöbel sollten so individuell sein, wie man selbst. Die Kanzlei als Ganzes wiederum sollte von Farbe und Stil her einheitlich gehalten werden.“ Das Osnabrücker Familienunternehmen fertigt Büromöbel nach Maß.

Neben einer ergonomischen Ausrichtung liegen, so die Büromöbelexpertin, derzeit kleine Spielereien im Trend. Beispiele: Schreibtische, in denen sich die Bildschirme automatisch versenken lassen, Schranktüren und Schubladen, die sich auf Knopfdruck durch Infrarot öffnen und schließen lassen, Konferenztische mit mechanisch versenkbaren Kabeldurchlässen oder eine in eine Schrankwand integrierte Teeküche.

Steuerberater setzen auf Funktion, weniger auf Design

Nach Larkins Erfahrung verzichten viele Steuerberater auf teures Design. Sie setzen auf Funktionalität, Stabilität und Langlebigkeit. Zu jeder Basisausstattung gehört, so Kanzleiberaterin Schneider, auch moderne Technologie: Ein EDV-Netzwerk, E-Mail-Verkehr, Flachbildschirme und ein ausgelagerter Server (ASP), auf dem die Kanzlei-Software-Programme liegen und auf die die Kanzleimitarbeiter zugreifen. Ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) und die Internet-Telefonie seien hingegen – noch – keine Standards in den Kanzleien.

StB Stein hat in ihrer Kanzlei das Datev-Programm Unternehmen online eingeführt und digitalisiert alle Belege. Geplant ist noch ein Beamer für 2010. Ähnlich sieht es in der rheinland-pfälzischen Kanzleigemeinschaft Löb-Wolf aus, die sich einen externen EDV-Berater leistet. „Der schont unsere Nerven und garantiert, dass vom Drucker, Scanner bis zur Hardware alles reibungslos läuft. Und aus der Kanzlei braucht sich niemand darum kümmern. Diese Zeit ist viel zu kostbar. Da mache ich lieber einen Abschluss“, sagt StB Wolf.



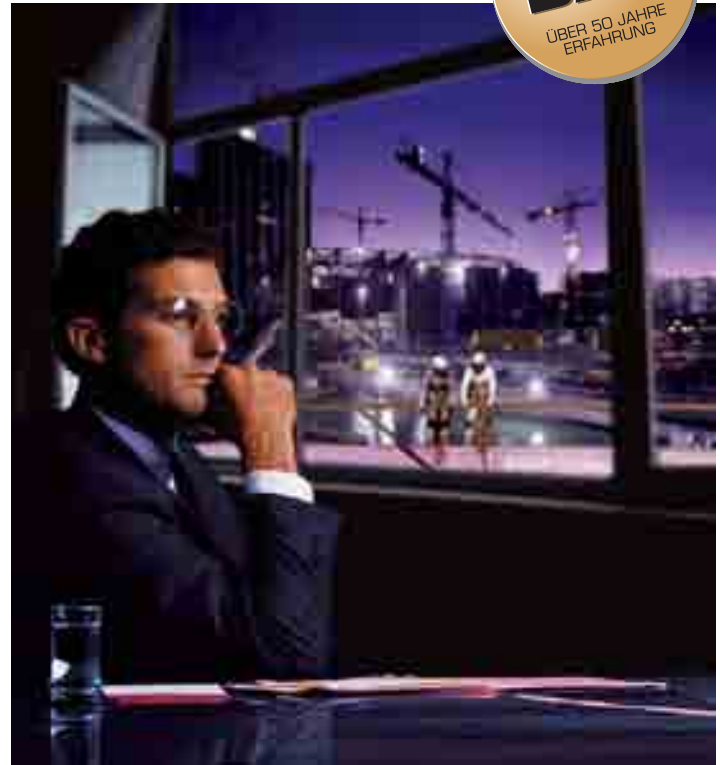
Petra Uhe

ist freie Journalistin,
Redakteurin und
Inhaberin eines
Medienbüros.

E-Mail:

info@petra-uhe.com,
www.petra-uhe.com

delta lloyd



Für meine Mandanten mehr vermögen mit Delta Lloyd

Die Lösungen von Delta Lloyd zur betrieblichen Altersvorsorge sind genau das, was ich gesucht habe. Strategisch geplant und konsequent umgesetzt, sparen meine Mandanten und deren Mitarbeiter Steuern und Sozialabgaben. Für diese vom Staat geförderte Vorsorgemöglichkeit bietet Delta Lloyd kompetente Beratung und eine unkomplizierte Abwicklung. Das hat mich überzeugt. Meine Mandanten auch.

Sprechen Sie uns an:
0180 202 8 202 444*
bav@deltalloyd.de

Personalführung

Mitarbeiter erfolgreich binden

Kompetente Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource jeder Steuerberatungskanzlei, der Magnet für die Mandanten. Wer erst einmal Experten, etwa für Lohn- und Finanzbuchhaltung, an Bord hat, die alle Besonderheiten der Klienten kennen, kann sich als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer glücklich schätzen, denn auf dem Arbeitsmarkt sind gute Fachkräfte rar gesät. Doch gefunden heißt nicht gleich gebunden.

Gerade jüngere, hoch qualifizierte Mitarbeiter sind heutzutage schnell zu einem Wechsel bereit, wenn die Kanzlei ihren hohen Ansprüchen in puncto Flexibilität, Arbeitsklima, Entwicklungsmöglichkeiten und Führungsstil nicht gerecht wird.

Dabei ist die Fluktuation der Feind des Kanzleihinhabers. Sie verursacht nicht nur zusätzliche Kosten, etwa für Stellenanzeigen, Personalberatungen und Ausfälle durch nicht übernommene Mandate – sie werfen auch ein schlechtes Licht auf die Kanzlei. „Mandanten bauen ein Vertrauensverhältnis zu den Steuerfachangestellten auf und offenbaren ihnen viele brisante Details. Bei einem Mitarbeiterwechsel wird dieses Verhältnis erschüttert“, sagt StB Maik Czwalinna, beim

diesem langfristigen Thema bringen Ad-hoc-Maßnahmen nicht viel. Der Kanzleihinhaber muss den Willen und auch den langen Atem haben, um die begonnenen Maßnahmen kontinuierlich fortzuführen.“

Der finanzielle Aspekt gehört zwingend in dieses Maßnahmenpaket. Geld allein macht nicht glücklich heißt ein Sprichwort. Tatsächlich wird die Bindewirkung einer Gehaltserhöhung oft überschätzt. Studien zufolge verpufft der Effekt monetärer Anreize schon relativ schnell, während andere Formen der Anerkennung vom Chef lange nachwirken. Dazu zählen regelmäßige konstruktive Rückmeldungen, Entschädigung durch Freizeit, oder die Möglichkeit zur flexiblen Einteilung der Arbeitszeit.

sowie Elemente der leistungsorientierten Vergütung schaffen weitere Anreize, der Kanzlei treu zu bleiben. „Wir haben zum Beispiel im Jahr 2007 zwei Mitarbeitern 15 Monatsgehälter ausgezahlt, weil sie außergewöhnlich gute Zahlen geliefert haben. 2008 haben alle Mitarbeiter einen Bonus erhalten“, erzählt StB Thomas Rösch von der Vorort Steuerberatungsgesellschaft im bayrischen Bad Neustadt. Boni, Provisionen, Kapitalbeteiligungen an der Kanzlei sind erprobte Bindeelemente für Leistungsträger. „Zu empfehlen sind vor allem auch Lebensversicherungen für Mitarbeiter und eine betriebliche Altersversorgung“, sagt Czwalinna vom DStV. Zuschüsse zum Essen, etwa in Form von Restaurant-Schecks, ein Firmen-Ticket für öffentliche Verkehrsmittel, Benzingeld oder die Beteiligung an den Kindergartengebühren sind weitere steuergünstige Möglichkeiten einer Finanzspritze, die zur Zufriedenheit der Mitarbeiter beitragen.

„Wir dürfen nicht vergessen, dass die meisten Kanzleihinhaber kraft Berufsqualifikation zur Führungskraft werden und niemals gelernt haben, Menschen zu leiten.“

Matthias Henscheid, Datev-Consulting

Deutschen Steuerberaterverband (DStV) für den Bereich Qualitätsmanagement zuständig: „Wo die Mitarbeiterbindung nicht funktioniert, steht es meistens auch schlecht um die Mandantenbindung.“

Doch wie schafft es der Kanzleihinhaber, seine Angestellten in ihrem Job dauerhaft zufriedenzustellen? Fest steht: Die Mitarbeiterbindung kann man nicht dem Zufall überlassen. „Kanzleichefs sollten ein Paket von Maßnahmen schnüren, die individuell auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten sind“, empfiehlt Czwalinna. Matthias Henscheid von Datev Consulting ergänzt: „Gerade bei

„Doch auch die finanzielle Seite der Grundvergütung sollte nicht außer Acht gelassen werden. Sie ist Pflicht. Weitere Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung sind Kür“, sagt WP/StB Alexander Weigert aus München, Leiter der Abteilung „Kanzlei und Unternehmensentwicklung“ bei der Steuerberatungsgesellschaft Ecovis, die bundesweit 120 Büros unterhält und vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen betreut: „Wertvolle Mitarbeiter, die viel leisten, erwarten ein solides Grundgehalt, orientiert am Branchendurchschnitt.“

Zusätzliche steuerfreie Gehaltsbestandteile

Bügel-service oder Beiträge fürs Fitnessstudio

Manche Steuerberater punkten auch mit ziemlich kreativen Einzelideen. So haben Kanzleien zum Beispiel einen Bügel-service für ihre Mitarbeiter oder zahlen deren Beiträge für Fitnessstudios. Doch Vorsicht: Wer an seinem Arbeitsplatz unglücklich ist, wird trotz dieser finanziellen Vorteile nicht langfristig in der Kanzlei bleiben, schließlich tröstet Geld nicht über alles hinweg: Die Bindung des Mitarbeiters beginnt vor allem mit guter Führung.

Der wichtigste Grund für Fluktuation in Steuerberaterkanzleien ist häufig das Führungsverhalten. „Wir dürfen nicht vergessen, dass die meisten Kanzleihinhaber kraft Berufsqualifikation zur Führungskraft werden und

Kanzleichefs, die ihre Mitarbeiter ernst nehmen und sie fördern, können sich in den meisten Fällen ihrer Loyalität sicher sein.

niemals gelernt haben, Menschen zu leiten“, gibt Datev-Consulter Matthias Henscheid zu bedenken. Als schlimmste Fehler der Kanzleichefs gelten mangelnde Kommunikation, schlechte Informationspolitik, nicht funktionierende Delegation, so Czwalinna vom DStV. „Vor lauter Stress sieht der Chef häufig nur den Berg von Arbeit und findet keine Zeit für ein Gespräch mit seinen Kollegen. Das ist schlecht fürs Betriebsklima“, so StB Thomas Rösch, der auf seine Erfahrungen als Angestellter verweist.

Ein kooperativer Führungsstil als Managementgrundsatz trägt entscheidend zur Zufriedenheit am Arbeitsplatz bei. Der Chef sollte den Mitarbeitern Freiräume geben, um ihre Fähigkeiten voll entfalten zu können. „In monatlichen Teamsitzungen informieren wir alle Mitarbeiter über unsere Geschäftsergebnisse. Wir legen alles offen auf den Tisch“, sagt StB Rösch.

„Die Transparenz ist sehr wichtig, damit die Mitarbeiter sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen. Gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise wollen sie wissen, wie es um die Kanzlei steht und wo sie stehen. Sie brauchen Sicherheit.“ Eine gute Kommunikationskultur in der Kanzlei ist deshalb das A und O für eine effektive Mitarbeiterbindung. Zudem spielt die persönliche Beziehung zum Vorgesetzten eine entscheidende Rolle. „Den Mitarbeitern geht es vor allem um Wertschätzung und die Würdigung der alltäglichen Arbeit“, erklärt Rösch. Das beinhaltet nicht nur eine regelmäßige Rückmeldung, sondern auch selbstverständliche Dinge wie die tägliche Begrüßung mit Handschlag und die Bekundung des Interesses an der Person: „Ich gehe jeden Morgen bewusst durch die Kanzlei und nehme mir die Zeit, mit jedem Mitarbeiter einige Minuten zu sprechen. Am Schluss frage ich immer,



was gerade anliegt und ob es irgendwelche Schwierigkeiten gibt. So können die Mitarbeiter gleich loswerden, was sie beschäftigt“, sagt Rösch: „Das habe ich mir früher von meinen Chefs gewünscht.“

Zufriedene Mitarbeiter fühlen sich stärker der Kanzlei verbunden

Wenn Mitarbeiter mit ihrer Aufgabenzuteilung zufrieden sind, fühlen sie sich häufig der Kanzlei stark verbunden. Eine angemessene Aufgabengestaltung beginnt damit, dass jeder Mitarbeiter die Aufgaben und Ziele seiner Stelle kennt. Dieses schafft Befriedigung, weil es Sicherheit erzeugt, wenn man weiß, was von einem verlangt wird. Diskutieren lassen sich solche Aufgaben und Ziele im sogenannten jährlichen Beurteilungs- und Zielvereinbarungsgespräch, das inzwischen viele große Steuerberatungskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften als ein wichtiges Instrument des Personalmanagements eingeführt haben. Dabei sollten auch Entwicklungsmöglichkeiten aufgezeigt und der Weiterbildungsbedarf ermittelt werden.

„Gerade für jüngere Kollegen sind diese Aspekte zur persönlichen Entwicklung ein wichtiges Anliegen. Wenn ihnen ausreichende Karriereperspektiven geboten werden, bleiben sie der Kanzlei gern treu“, sagt Kai Zacharides aus Stuttgart, Personalleiter der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young. Viele Kanzleichefs haben das erkannt und bieten deshalb ihren Mitarbeitern regelmäßige Weiterbildungen an.

Warth & Klein GmbH mit Hauptsitz in Düsseldorf zählt mit etwa 400 Mitarbeitern zu einer der größten partnerschaftlich geführten, unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Deutschlands und unterstützt Mitarbeiter zeitlich und finanziell, wenn diese ihre Berufsexamina ablegen. „Darüber hinaus fördern wir unsere Mitarbeiter bei der Erlangung weiterer Qualifikationen, etwa dem Certified Public Accountant-Examen, dem Chartered Accountant oder dem Certified Information Systems Auditor-Examen. Auf Wunsch kann man bei Warth & Klein extern promovieren“, verspricht das Unternehmen in seiner Broschüre.

RA Dr. Carsten Bittner, geschäftsführender Partner der Kanzlei Graf von Westphalen, die rund 150 Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zählt, finanziert allen Mitarbeitern die Fortbildung zum Fachanwalt und stellt ihnen die Partnerschaft in Aussicht. „Die Entwicklung zum Partner ist für unsere Mitarbeiter eines der effektivsten Bindemittel“, sagt Bittner: „Unser Ziel ist es, alle Mitarbeiter zu Partnern zu machen.“

Kleinere Kanzleien entwickeln hingegen häufig ihre Steuerfachangestellten zu Steuerfachwirten und ermöglichen guten Mitarbeitern das Ablegen der Steuerberaterprüfung. Einer der Großen der Szene ist Ecovis. Die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft betreibt nicht nur eine betriebseigene Akademie, an der man den Master-Fernstudiengang „Business Consulting“ belegen kann, sondern finanziert seinen Angestellten ohne Abitur ein fachliches Fernstudium, das sie in drei Semestern zum „Betriebswirt (FH) Controlling und Steuern“ qualifiziert und ihnen neue berufliche Perspektiven eröffnet.

Für Kleinkanzleien sind solche Weiterbildungs- und Entwicklungsmaßnahmen ein enormer Aufwand, der nebenbei mit hohen Kosten verbunden ist. Außerdem fehlen ihnen oftmals die Aufstiegschancen, die für manche junge Fachkraft ein Entscheidungskriterium sind. Doch auch horizontale Karrieremöglichkeiten können ein Weg sein, die Mitarbeiter zufriedenzustellen, wenn kein vertikaler Aufstieg in der Hierarchie möglich ist, zum Beispiel durch eine wachsende Verantwortung, die Erweiterung des Einflussbereichs und Projektarbeit.

Kanzleien manchmal bis zu 80 Prozent weiblich

Da in Steuerberatungskanzleien meist bis zu 80 Prozent Frauen arbeiten, benötigen sie oft die Unterstützung des Arbeitgebers bei ihrem Bemühen, Kinder und Beruf unter einen Hut zu bringen. Daher ist der sogenannte Bereich „Work-Life-Balance“ gerade für Kanzleien ein zentraler Bestandteil des Maßnahmenpakets

zur Mitarbeiterbindung. „Vor allem jüngere Kollegen sind heutzutage nicht mehr bereit, ihre komplette Freizeit zugunsten des Berufs zu opfern. Sie brauchen flexible Lösungen, um mit der Arbeit zufrieden zu sein und fühlen sich der Kanzlei lange verbunden, wenn man ihnen diese Flexibilität zugesteht. Bei uns steht dieser Punkt ganz oben auf der

Agenda“, sagt Kai Zacharides von Ernst & Young. „Deswegen arbeiten wir auch mit dem Modell Vertrauensarbeitszeit und orientieren uns – sofern das die Betriebserfordernisse zulassen – an den Ergebnissen der Arbeit, weniger an der Arbeitszeit und dem Arbeitsort.“

Sehr positiv angenommen wird von den

Checkliste:

Instrumente zur Mitarbeiterbindung

Monetäre Anreize

1. Solides Grundgehalt
2. Leistungsorientierte Vergütung
3. Boni / Provisionen
4. Kapitalbeteiligung an Kanzlei
5. Lebensversicherung
6. Betriebliche Altersversorgung
7. Honorierung von Verbesserungsvorschlägen
8. Dienstwagen, Mobiltelefon, Laptop etc.
9. Restaurant-Schecks
10. Firmenfahrkarten für öffentliche Verkehrsmittel bzw. Benzingeld
11. Beteiligung an Kindergartengebühren

Entwicklungsmöglichkeiten

1. Individuelle Karriereplanung
2. Nachwuchsförderprogramme
3. Zunahme von Verantwortung
4. Delegation von Entscheidungen an Mitarbeiter
5. Erweiterung des Einflussbereichs
6. Projektarbeit
7. Jobrotation
8. Weiterbildungen und Trainings
9. Förderung der Berufsexamina
10. Finanzierung eines Fernstudiums bzw. bezahlte Freistellung zur Prüfungsvorbereitung

Betriebsklima

1. Ergonomische Arbeitsplätze
2. Helle Räume, einladender Empfangsbereich
3. Möglichkeit, Büro nach eigenen Vorstellungen zu gestalten
4. Gemütlicher Pausenraum oder eine Saft-Bar
5. Kostenlose Getränke und Obst
6. Events (Kanzlei-Sommerfest, Grillen, After-Work-Veranstaltungen, gemeinsame Teilnahme am Marathon etc.)

Aufgabengestaltung und Führungsstil

1. Kanzeileitbild, im dem Mitarbeiter einen großen Stellenwert einnehmen
2. Klare Stellenbeschreibungen und Stellenziele
3. Schulungen der Führungskräfte (Führungsstil etc.)
4. Jährliche Beurteilungs- und Zielvereinbarungsgespräche
5. Regelmäßige Rückmeldungen, Würdigung der alltäglichen Arbeit
6. Führungskraft steht den Mitarbeitern bei persönlichen Anliegen zur Verfügung
7. Information der Mitarbeiter über strategische Entscheidungen
8. Förderung der Ideen der Mitarbeiter

Flexibilisierung und Balance zwischen Beruf und Privatleben

1. Arbeitszeiten der Lebenssituation der Mitarbeiter anpassen
2. Arbeits- / Gleitzeitkonto
3. Vertrauensarbeitszeit
4. Überstundenausgleich durch Freizeit
5. Flexible Teilzeitarbeit
6. Reintegrationsmaßnahmen für Wiedereinsteiger nach der Elternzeit
7. Einrichtung von Heimbüros bei den Mitarbeitern
8. Hilfe bei der Kinderbetreuung durch externe Dienstleister
9. Gesundheitsmanagement (z. B. Betriebssport, Zuschüsse für Fitness-Center)
10. Kostenlose Impfaktionen und Vorsorgeuntersuchungen zu bestimmten Erkrankungsrisiken sowie Gesundheitsberatungen



Irene Winter

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

E-Mail: irene-winter@freenet.de

Angestellten die Möglichkeit, die Arbeitszeit der jeweiligen Lebenssituation anzupassen. Entscheidend für die Arbeitszeitleösungen ist allerdings, dass sowohl für die Kanzlei als auch für die Mitarbeiter passende Arrangements gefunden werden, die oft nur auf individueller Ebene erreicht werden können, zum Beispiel in Form von Gleitzeit, als Stundenreduzierung an fünf Arbeitstagen in der Woche, als Jahresarbeitszeit, Arbeit auf Abruf, alternierende Telearbeit oder auch als Blockmodell im Wochenintervall. „Je flexibler die Arbeitszeitmodelle einer Kanzlei sind, umso besser kann man auf Wünsche der Beschäftigten und auf die aktuellen betrieblichen Anforderungen reagieren“, sagt Zacharides. Auch die Flexibilisierung des Arbeitsorts bindet Mitarbeiter an ihren Arbeitgeber ungemein. Viele Kanzleien richten Telearbeitsplätze und Büros bei den Mitarbeitern zu Hause ein, um wertvollen Angestellten, die Kinder oder kranke Angehörige betreuen müssen, eine Berufstätigkeit zu ermöglichen. „Natürlich darf die Mandantenbetreuung darunter nicht leiden, sodass es eine echte Führungsaufgabe ist, hier das notwendige Gleichgewicht herzustellen“, gibt Matthias Henscheid von Datev Consulting zu bedenken.

Gesundheitsmanagement in die Mitarbeiterbindung der Kanzlei integrieren

Den Punkt Gesundheitsmanagement sollten Kanzleihinhaber zudem in ihr Maßnahmenpaket zur Mitarbeiterbindung integrieren. Denn es geht schließlich darum, möglichst lange die Leistungsfähigkeit der Kanzleimitarbeiter zu erhalten. Vorbild könnte hier der Kanzlei-Software-Anbieter Datev sein, die seinen Mitarbeitern regelmäßig kostenlose Krebsvorsorgeuntersuchungen, Gesundheitskurse, Impfungen und Beratungen zu medizinischen Fragen anbietet. Zur gesunden Ernährung der Mitarbeiter gibt es kostenlos bereitgestelltes Mineralwasser, Obst und Gemüse. Schön ist es auch, wenn man als Chef die Beschäftigten dazu animieren kann, in der Mittagspause gemeinsam spazieren zu gehen, zu wandern und neben der Gesundheit auch die Kommunikation im Team stärkt.

Ein Patentrezept, um Mitarbeiter langfristig in der Kanzlei zu halten, gibt es jedoch nicht. Aber wer sich als Chef für seine Mitarbeiter um individuelle Lösungen bemüht, ihnen eine persönliche Entwicklung und Weiterbildung ermöglicht und bereit ist, an seinem Führungsverhalten zu arbeiten und eine offene Kommunikationskultur einzuführen, wird langfristig seine Fluktuationsquote senken können. Die Investition in ein gutes Bindungskonzept lohnt sich allemal: „Die Mitarbeiter zahlen es der Kanzlei zurück durch ihre Loyalität“, sagt Zacharides. Die Checkliste auf Seite 46 zeigt, welche Faktoren in ein Maßnahmenkonzept zur Mitarbeiterbindung integriert werden könnten.

„Und sollte trotz allem doch ein Mitarbeiter kündigen, fragen Sie ihn bitte nach den Gründen und ziehen Sie daraus Konsequenzen“, empfiehlt StB Czwalinna vom DSTv. Auch Kai Zacharides von Ernst & Young findet solche Abschiedsgespräche sehr wichtig: „Wir führen mit jedem, der kündigt, ein Austrittsinterview anhand eines standardisierten Fragebogens. Uns interessieren die Gründe, warum jemand geht. Diesen Bogen werten wir natürlich aus und integrieren die Ergebnisse in unser Qualitätsmanagement, um uns auch als Arbeitgeber ständig zu verbessern.“



Neue Instrumente zur Mandantenbindung: Inventa – das Gothaer Dienstleistungsprogramm für Steuerberater.

Als Steuerberater können Sie Ihr Leistungsprofil jetzt ohne großen eigenen Aufwand den neuen Herausforderungen anpassen. Ergänzen Sie Ihre persönliche Beratungskompetenz einfach durch das Fachwissen des **Inventa-Experten** der Gothaer – so können Sie auch Ihren anspruchsvollsten Mandanten zusätzliche Beratung bieten.

**Fordern Sie weitere Informationen an:
0221 308-34440**

Gothaer

Kommunikation

Kaum mehr Leerlauf

Multimedia-Handys, Internet-Telefonie und Netbooks machen das Büro immer mobiler. Servicrufnummern und Dienste wie Twitter sorgen für eine positive Außendarstellung. Moderne Kommunikationsinstrumente erleichtern das Leben in der Kanzlei.,

Das Fazit von Marco Windhorst, Steuerberater aus Bremen, fällt eindeutig aus: „Das hat mein Arbeitsleben deutlich erleichtert.“ Der Einsatz moderner Kommunikationsinstrumente in der Kanzlei Sauer + Windhorst bedeutet für den Chef unter dem Strich weniger Arbeitszeit. „Früher habe ich im Schnitt zwölf Stunden am Tag gearbeitet und kam auch samstags ins Büro. Heute sind es nur noch zehn Stunden und der Samstag gehört meiner Familie“, sagt Windhorst.

Laptop, Multimedia-Handy und die Auslagerung der Software haben dazu geführt, dass Windhorst seine Zeit besser nutzen kann und kaum noch Leerläufe hat. Wenn er zwischendrin Zeit findet, beantwortet er E-Mails und erledigt Rückrufe. Ist er nicht in der Kanzlei und ein Mandant versucht ihn dort anzurufen, erhält Windhorst eine Mail mit der Rufnummer auf sein Multimedia-Handy. Er ruft in jedem Fall zurück, egal ob der Mandant darum gebeten hat oder nicht. „Die Mandanten sind immer wieder positiv überrascht, wie schnell ich mich melde. Meist haben sie ja auch nur eine Frage, die schnell beantwortet ist“, so der 36-Jährige. Früher kam er erst am Abend dazu, die Rückrufliste im Büro abzuarbeiten. Dann war es meist zu spät – in jeder Hinsicht. „Der Grund für Unzufriedenheit mit dem Steuerberater ist meist nicht fachlicher Natur, sondern liegt in der schlechten Erreichbarkeit“, ist Windhorst überzeugt.

In der Kanzlei mit 18 Mitarbeitern sind fünf Multimedia-Handys im Einsatz. Termine und E-Mails werden automatisch mit der Kanzlei-Software abgeglichen. Windhorsts Kanzlei nutzt die ASP-Lösung von Datev, sämtliche Software und alle Daten liegen auf einem Server in Nürnberg. Dieses vernetzte Arbeiten bringt für Windhorst viele Vorteile. Windhorst nimmt nur sein Laptop und einen kleinen Beamer mit zum Mandanten. Die Unterlagen für das Jahresabschlussgespräch holt er sich dann per gesicherter UMTS-Mobilfunkverbindung vom Datev-Server. Vorteil: Geht der Laptop kaputt oder wird gestohlen, sind keinerlei sensible Daten verloren.

Auch sein Multimedia-Handy mag er nicht

wieder hergeben. „Meine besten Einfälle habe ich Abends oder beim Sport“, erzählt Windhorst. Er will diese Dinge schnell loswerden und schickt eine Mail an den entsprechenden Mitarbeiter. „Zum Delegieren von Aufgaben oder auch zur Beantwortung von Mitarbeiterfragen ist das Smartphone perfekt“, sagt er.

Multimedia-Handys werden zu kleinen Computern

Mit das bekannteste Multimedia-Handy ist das Blackberry des kanadischen Herstellers Research in Motion (RIM), hinzu kommen das Apple iPhone, weitere Modelle gibt es von Samsung, Nokia, HTC und Palm. Multimedia-Handys oder sogenannte Smartphones entwickeln sich zu kleinen Computern. Dabei setzen die neuen Hersteller beim Betriebssystem entweder auf Windows Mobile oder auf Android von Google.

Mathias Bauer, Geschäftsführer von Computer Bauer ASP Services im bayrischen Aschheim, verzichtet bei seinem Angebot bewusst auf den Blackberry von RIM. Seinen Informationen zufolge werden sämtliche Mails vom Sender über einen Server in Großbritannien zum Empfänger geschickt. „Wie geht das mit den Sicherheits- und Geheimhaltungsanforderungen von Steuerberatern einher?“, fragt sich Bauer. Außerdem kostet der Push-Dienst, also die sofortige Auslieferung der Mails, extra.

Bauers Kunden nutzen zu gleichen Teilen iPhones und Multimedia-Handys mit Windows Mobile. Die Modelle nutzen den sogenannten Active Sync Client, der die Daten zwischen Server im Rechenzentrum und Endgerät direkt abgleicht. Der Nutzer benötigt lediglich einen entsprechenden Mobilfunkvertrag, der Datenübertragungen beinhaltet, für die automatische Mail-Auslieferung, so Bauer – Extrakosten entstünden keine. „Ein Smartphone dafür einzurichten geht schnell, und das machen wir bei unseren ASP-Kunden als Serviceleistung“, sagt Bauer. Die Kunden müssen ihm nur die Geräte schicken, er installiert ein entsprechendes Software-Zertifikat

Bauers Hauptprodukt ist jedoch das Vermieten von Software, das sogenannten Applikation Service Providing (ASP). Auf Servern im Rechenzentrum der bayerischen Landesbank liegen Office-Programme von Microsoft wie Word, Excel und Powerpoint sowie die Datev-Programme.

Bauer kümmert sich um die Aktualisierungen der Programme und um die Datensicherung, in den Steuerkanzleien seiner Kunden liegen weder Mandantendaten noch Software. Auch Multimedia-Handys und Notebooks lassen sich in diese IT-Lösung einbinden. Pro Monat kostet die ASP-Nutzung rund 65 Euro pro Nutzer, die Kosten für die Datev-Lizenzen kommen noch hinzu. „ASP ist schon eine Erleichterung und unter dem Strich eine gute Sache“, sagt FASr Friederike Macri von der Sozietät Multerer im bayerischen Starnberg, die seit mehreren Jahren Bauer-Kunde ist. Aber: „Manchmal laufen die Programme etwas langsamer als uns lieb ist. Bis die Telefonanlage mit unseren Computern harmonierte hat es etwas gedauert.“

ASP macht auch vor dem Telefon nicht halt, wie Marco Windhorst als Pilot-Kunde der Datev selbst täglich erlebt – in der Bremer Kanzlei steht keine Telefonanlage mehr. Stattdessen werden die Anrufe nach Nürnberg umgeleitet. Dank der Rufnummernerkennung erscheint automatisch die Mandantenakte auf dem Monitor von Windhorst. Auch das Faxgerät hat Windhorst aus dem Büro verbannt, stattdessen hat jeder Mitarbeiter eine eigene Faxnummer, die mit der Nürnberger Vorwahl 0911 beginnt. Die Faxe kommen dort bereits digital an und landen als Anhang im Mail-Eingang von Outlook. Ausgehende Faxe lassen sich über den Druckbefehl aus jedem Programm am Rechner verschicken.

Computer, stationäres und mobiles Telefon verschmelzen miteinander. Als „Partner für vernetztes Leben und Arbeiten“ hat sich die Deutsche Telekom auf der Funkausstellung 2009 in Berlin präsentiert. Auch andere Anbieter arbeiten an sogenannten Konvergenzprodukten. „Office in a Box“ lautet der Arbeitstitel bei Vodafone. Zum Jahreswechsel will der Anbieter Produkte auf den Markt



Moderne Kommunikationsinstrumente erleichtern das Leben in der Kanzlei.

Werbung in eigener Sache

Eine günstige Möglichkeit, auf seine Kanzlei aufmerksam zu machen, ist Twitter (engl. = Gezwitscher). Der Kurznachrichtendienst ermöglicht das Verschicken von Texten bis zu einer Länge von 140 Zeichen, die über den Computer oder das Handy eingegeben werden. Wer die Nachrichten lesen will, muss den jeweiligen Absender abonnieren.

vBP/StB Gerd Görtz aus Frankfurt/Main sammelt seit einem halben Jahr Erfahrung mit dem Dienst und hat bislang 100 Texte verschickt. „Ich verstehe es als Werbeinstrument, um mich als kompetenten Steuerberater zu positionieren“, sagt Görtz. Die meisten seiner Texte, die unter der Adresse www.twitter.com/GoertzGerd erscheinen, sind Urteile oder Links zu Fachtexten. Einen „greifbaren Erfolg“ kann er noch nicht vermelden und sieht bei Twitter eher das „olympische Prinzip“. „Auf der anderen Seite bekomme ich durch meine Abonnenten, die Follower, sehr gute Lesehinweise“, sagt Görtz. Wer nur mitlesen mag, kann das auch. Mitunter suchen Nutzer hier immer wieder nach Empfehlungen für einen Steuerberater. Für die Mandantenakquise lässt sich der Zwitscher-Dienst also auch verwenden.

bringen, die Festnetztelefonie, Mobilfunk und DSL-Anschluss in einem Tarifpaket beinhalten. Dazu lassen sich Dienste wie „Exchange“ buchen. Hier werden Einträge, Termine oder Adressen in E-Mail-Programmen wie Outlook mit den Informationen auf allen angeschlossenen Endgeräten abgeglichen, so Vodafone-Pressesprecher Dirk Ellenbeck. Die Telefonanlage, die bislang in der Kanzlei stand, wird bei derartigen Angeboten von der Telefongesellschaft im Rechenzentrum betrieben. Das hat den Vorteil, dass Funktionserweiterungen einfach als Software-Update eingespielt werden. Über ein Browser-Fenster lässt sich über das Internet passwortgeschützt ein Rufplan einrichten,

der zeigt, wer zu welchen Stunden im Büro, am Handy oder zu Hause erreichbar ist. Die Vodafone-Festnetztochter Arcor bietet die Wahl zwischen einem klassischen Festnetzanschluss oder Internet-Telefonie.

In den großen Netzwerken der Telekommunikationsunternehmen wird Sprache längst per Internet-Technologie in sogenannten „Next Generation Networks“ übertragen. Doch in der Geschäftswelt hat sich das Telefonieren über das Internet (Voice-over-IP, VoIP) noch nicht durchgesetzt. Bedenken gibt es bei Sprachqualität und der Sicherheit. „Können Sie mich gut verstehen?“, fragt Wilhelm Fuchs, Pressesprecher von Sippgate, als wir für diesen Artikel miteinander telefonieren.

Ich verstehe ihn bestens, obwohl er über das Internet telefoniert. Beim Thema Abhörsicherheit ist Fuchs überzeugt, dass die Gefahr im Festnetz größer ist, denn dazu müsste nur jemand den Verteilerkasten anzapfen. Bei VoIP benötige ein Angreifer hingegen eine speziellere technische Ausrüstung. Die einzige Schwachstelle gibt es seinen Informationen zufolge bei VoIP-Telefonaten im Firmennetzwerk.

Kein Festnetzanschluss, keine Telefonanlage

Sippgate hat ein Angebot für Geschäftskunden mit bis zu 100 Mitarbeitern. Damit braucht der Kunde keinen Festnetzanschluss und keine Telefonanlage mehr. Alles läuft über den DSL-Breitbandanschluss. Vorteil: Für Computer und Telefone ist nur eine Verkabelung notwendig. Nachteil: Fällt das Internet aus, ist auch das Telefon still. „Wir garantieren unseren Kunden eine durchschnittliche Verfügbarkeit von 98 Prozent“, sagt Fuchs.

Das gesamte Rufmanagement erfolgt über das Internet. Rufpläne nach Zeit lassen sich hinterlegen, zudem lässt sich überprüfen, wer wann angerufen hat und Nachrichten vom Anrufbeantworter lassen sich als MP3-Datei weiterleiten. Auch Faxe erscheinen in der Benutzeroberfläche als Dateien.

Auch bei einem VoIP-Anbieter gibt es inzwischen eine normale Ortsvorwahl, es sind aber auch internationale Rufnummern buchbar. „Wenn ein Mandant beispielsweise möchte, dass man vor Ort in Zürich ein Büro hat. Dann schalten wir eine schweizerische Nummer, der Mitarbeiter kann aber in Deutschland sitzen“, erklärt Fuchs. Sippgate-Kunden telefonieren untereinander kostenlos, egal ob sie in Deutschland, Österreich, Großbritannien oder den USA sitzen.

Das Düsseldorf Unternehmen bietet Geschäftskunden eine VoIP-Applikation für das iPhone an, aber auch für Geräte von Nokia und SonyEricsson. Dann telefoniert man mit seinem Handy an WLAN-Hotspots, etwa am Flughafen oder im Hotel, über Sippgate zum Minutentarif deutlich günstiger als bei der klassischen Telefonie.

Ein weiterer Internettelefonie-Anbieter ist Skype, dessen kostenlose Software nutzen weltweit über 400 Millionen Menschen. Damit lassen sich Textnachrichten verschicken, Videogespräche und Telefonat führen. Für das Arbeiten mit Kollegen, die an unterschiedlichen Orten sitzen, ist das enorm praktisch, weil sich auch Dateien verschicken lassen. Skype hat kürzlich die Beta-Version für Telefonanlagen veröffentlicht. Über PBX-fähige Telefonanlagen lässt sich damit eine

Angebote für Geschäftskunden

Technik	Anbieter	Einmalige Kosten	Monatlich Kosten	Informationen
VoIP	Sipgate	-	22,95 € für 5 Nutzer	www.sipgate.de
	Skype	-	22,94 €	www.skypefor-sip.com
Multi-media-Handys	Apple – iPhone	ab 599 €	Preis ohne Mobilfunkvertrag. Mit einem Geschäftskundenvertrag kann die Hardware deutlich günstiger sein.	www.3gstore.de
	RIM – BlackBerry Bold 9000	ab 440 €		www.blackberry.de
	HTC - Touch 2 Diamond	ca. 320 €		www.htc.com/de
	Samsung S8000 Jet	ca. 340 €		www.samsung-mobile.de
	SonyEricsson Xperia X2	ab 700 €		www.sonyericsson.de
	Nokia N97	ab 520 €		www.nokia.de
ASP	Bauer		65 € / Nutzer	www.computerbauer.de
	Datev		Preise für Mitglieder auf Anfrage	www.datev.de
Net-books	Asus EeePC 1000H	ca. 320 €	Bildschirmdiagonale 10", Akkulaufzeit 420 min, Gewicht 1.450 g	www.asus.de
	Sony Vaio VGN-P11Z	ca. 510 €	Bildschirmdiagonale 8", Akkulaufzeit 165 min, Gewicht 638 g	www.sony.de
	Acer Aspire One D150	ca. 300 €	Bildschirmdiagonale 10,1", Akkulaufzeit 420 min, Gewicht 1.000 g	www.acer.de
	Toshiba NB100-10Y	ca. 400 €	Bildschirmdiagonale 8,9", Akkulaufzeit 210 min, Gewicht 900 g	www.toshiba.de
Service-rufnummer	0800	62,50 € ¹	29,70 € ² + Verbindungsgebühren	www.telekom.de/produkte
	0180	62,50 €	29,70 € ² + Verbindungsgebühren	
	0900	62,50 €	59,45 € ² + Verbindungsgebühren	
Twitter	Twitter.com	0,00 €	kostenlos, nur die Internet-Zugangsgebühren	www.twitter.com

1) Gebühr der RegTP für die Rufnummernvergabe

2) Die Monatspauschale pro Rufnummer kann durch Serviceleistungen wie den Statistik-Manager deutlich höher ausfallen

Brücke zwischen Festnetz und Internet schlagen. Dann lassen sich Skype-Anrufe auch am normalen Telefon annehmen und Skype-Nutzer per Festnetztelefon anrufen.

Einige Unternehmen bieten einen „Skype-Me“-Button auf ihrer Internet-Seite an, so dass Nutzer sie kostenlos anrufen können, so auch die Kölner Steuerberatungsgesellschaft Steuerberaten.de. „Die Sprachqualität ist bei einem DSL-Anschluss in Ordnung und wir bieten unseren Mandanten damit sogar die Möglichkeit der Videotelefonate“, sagt Geschäftsführer StB Ralf Müller von Baczko. Seine Online-Kanzlei, so Müller von Baczko, spreche vor allem eine technikaffine Mandantschaft an und da werde dies erwartet. Die Möglichkeit für Mandanten, sich über Skype zurückrufen zu lassen, ist allerdings noch neu und erklärungsbedürftig – es gibt auch eine kostenlose 0800-Rufnummer. „Die Kosten dafür sind übersichtlich, doch senkt die Nummer die Hemmschwelle für einen Erstkontakt“, so der Geschäftsführer. Es gibt viele Möglichkeiten im Bereich der Servicenummern (siehe Tabelle).

Da bei der Kanzleiarbeit immer häufiger Daten und Dienste in Rechenzentren und damit über das Internet verfügbar sind, schrumpfen auch die tragbaren Computer immer stärker. Der neueste Trend sind Netbooks. Sie sind kleiner, leichter und handlicher als Notebooks. Meist liegt ihr Gewicht um 1.000 Gramm, sie haben einen kleineren Bildschirm und eine etwas geringere Rechenleistung. Dafür sind sie fast überall online, und der Akku hält deutlich länger. Noch ein Vorteil: Die Netbooks sind günstiger als ihre großen Brüder.

Doch Marco Windhorst mag hier ausnahmsweise nicht den Vorreiter spielen. Er ist mit seinem Notebook zufrieden. Im Büro und zu Hause nutzt er dafür eine Docking-Station, und für den Mandantentermin nimmt er das Gerät unter den Arm. „Das wiegt nur 980 Gramm, warum sollte ich das austauschen?“, fragt sich Windhorst.



Dirk Kunde

ist Diplom-Volkswirt und betreibt das Journalistenbüro Textkunde in Hamburg. Er nutzt beruflich ein iPhone und twittert unter dem Namen iPhone_Fan.

E-Mail: kunde@textkunde.de

Die neue Erbschaftsteuer raubt
so manchem die letzte Ruhe.

Jetzt
erschienen!



Ich bin schon bei Haufe.

Verlassen Sie sich in Ihrer Beratungspraxis auf den neuen „Haufe ErbStG Kommentar“ – mit Extras auf der DVD und der stets aktuellen Online-Version: [Neue Erlasse der Finanzverwaltung](#) und die [aktuelle Rechtsprechung](#) zur Erbschaftsteuer werden laufend in die Online-Kommentierung eingearbeitet. Profitieren Sie von dieser unschlagbaren Aktualität sowie den praxisnahen [Beratungssätzen](#) und [Gestaltungstipps](#) eines renommierten Autoren- und Herausgeberteams.

••• www.haufe.de/erbst

Haufe
..

Kanzleibroschüre

Positiver Eindruck

Obwohl sich die mediale Kommunikation immer stärker in den Online-Bereich verlagert, sind gedruckte Kanzleibroschüren nach wie vor ein beliebtes Marketing-tool. Oder aber: Gerade deswegen.

Jüngere Menschen informieren sich vermehrt im Internet. Unabhängig von einem serviceorientierten Internet-Auftritt der Kanzlei ist es für den Steuerberater immer empfehlenswert, wenn er dem Mandanten nach dem Gespräch etwas mit nach Hause geben kann. Eine gut konzipierte und professionell gestaltete Kanzleibroschüre zeugt von Kompetenz und gibt einen ersten Eindruck über Ihre Angebote. Jedes Werbemittel, das Sie verteilen, gehört zum Auftreten Ihrer Kanzlei und trägt im weitesten Sinne dazu bei, wie der Mandant Ihre Arbeit bewertet. Daher muss sie hochwertig sein und gut zu Ihrer Kanzlei passen.

Eine professionelle Image- oder Leistungsbroschüre muss bereits im Vorfeld sorgfältig geplant werden und folgende Fragen hinreichend beantworten:

1. Wo wird die Broschüre aufgelegt und wer ist die vorrangige Zielgruppe?
2. Wie hoch muss die Auflage sein?
3. Wie lange soll sie aktuell bleiben?
4. Was ist die Kernbotschaft, was zeichnet meine Kanzlei aus?

Zu Beginn entscheiden Sie sich, ob es eine Image- oder eine Leistungsbroschüre sein soll, größere Kanzleien bieten meist beides an. Eine Imagebroschüre beinhaltet viele großformatige Schmuckbilder und sparsam eingesetzte, emotional gefärbte Texte. Hauptziel ist es dabei, Vertrauen in Ihre Kanzlei zu schaffen, Ihre Philosophie darzulegen und kurz die Kernbereiche vorzustellen. Für die Gestaltung

einer aussagekräftigen Broschüre mit einem Umfang von zwölf bis 16 Seiten müssen Sie mindestens mit Kosten in Höhe von 5.000 Euro rechnen.

Bereits bei der Wahl des Papiers wird auf Exklusivität geachtet: Im Bereich der Druckveredelung variieren die Möglichkeiten von Prägungen, Stanzenungen, Perforieren bis hin zu duftendem Papier. Bei der Wahl des Formats sind der Fantasie kaum Grenzen gesetzt. Wesentlich bei der Konzeption von Broschüren und Prospekten ist der Gedanke, wo sie ausgelegt werden. Größere Formate sind schwerer handzuhaben und haben oft nicht genug Platz auf dem Tresen.

Frage der Aktualität bereits im Vorfeld klären

Auch die Frage nach der Aktualität muss bereits im Voraus geklärt werden. Wenn sich beispielsweise Ihre Leistungsangebote oder Mitarbeiter öfter ändern, sollten Sie eine Mappe mit wechselbaren Blättern in Erwägung ziehen. Oder Sie gestalten Ihre hochwertige Broschüre mit den klassischen Inhalten und bieten Einlageblätter mit aktuellen Dienstleistungen an.

Viele Kanzleien legen zusätzlich einen Prospekt auf, der dem Leser sämtliche Leistungen der Kanzlei im Überblick zeigt. Der sogenannte „Leporello“ ist dabei das gängige Format: Auf einer A4-Seite quer, zweimal gefaltet, werden dabei die wesentlichen Informationen platziert. Er dient als Streumittel bei Vorträgen und soll Ihre neuen und bestehenden Mandanten über alle Angebote aufklären. Wichtig ist der Hinweis auf Ihrer Webseite, wo Interessierte weitere Informationen erhalten. Wer Zusatzservices im Internet anbietet, soll dies unbedingt in seiner Kanzleibroschüre anführen. Praktische Tools, wie Online-Rechner, Online-Steuernews oder Formulare zum kostenlosen Download, zeugen von großer Serviceorientierung.

Potenzielle neue Mandanten werden damit auf Ihre Webseite „gelockt“. Ihre Öffnungszeiten und ein Anfahrtsplan im Internet und in der Kanzleibroschüre stellen sicher, dass die

neuen Mandanten auch zu Ihnen finden. Für einen Leporello in Ihrem Design können Sie in etwa mit 1.500 Euro rechnen, die Druckkosten richten sich nach der Auflage. Bei Broschüren, die die Leistungen der Kanzlei im Überblick darstellen, sind höhere Stückzahlen sinnvoll. Sogenannte Steuernews, die monatlich mit einem Umfang von vier A4-Seiten erscheinen, sind in der Branche besonders beliebt. Verständlich für den Mandanten aufbereitet, findet man hier steuerliche Informationen. Die Gestaltung in Ihrem individuellen Design machen sie zum wichtigen Mandantenbindungsinstrument. Gegen Aufpreis lassen sich auch eigene Texte, wie etwa ein Bereich „Aus unserer Kanzlei“, einbinden.

Sobald Sie Ihre individuelle Imagebroschüre, Steuernews oder Ihren Folder in Händen halten, müssen Sie Ihre Broschüren auch richtig einsetzen. Legen Sie sie bei Veranstaltungen aus, versenden Sie sie per Post an Ihre bestehenden Mandanten und geben Sie sie bei Pressekonferenzen an Journalisten weiter.

Besonders wichtig: Nach jedem Erstgespräch geben Sie mit Ihrer Broschüre dem neuen Mandanten ein Argument für Ihre Professionalität mit nach Hause. Der Einsatz im persönlichen Gespräch ist besonders wichtig. Nehmen Sie ruhig Ihre Kanzleibroschüre oder die Steuernews zur Hand und visualisieren Sie dadurch die Kommunikation: Gehen Sie bestimmte Punkte mit dem Mandanten durch und erzählen Sie ihm Näheres dazu. So trägt das Druckwerk gleich zum positiven ersten Eindruck bei.

» Serienplaner

Teil 35 –
SteuerConsultant 09/2009
 Marketing für neue
 Dienstleistungen

Teil 36 –
SteuerConsultant 10/2009
 Kanzleibroschüren

Teil 37 –
SteuerConsultant 11/2009
 Angebotserstellung

Abonnenten-Service

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



Johann Aglas

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

E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com


**BECKAKADEMIE
AWS**

 AUSBILDUNG UND
WEITERBILDUNG IM
STEUERRECHT

AKTUELLES STEUERRECHT 2009

Geeignet als Weiterbildungsmaßnahme i. S. des § 15 der FAO



Einmaliges Kennenlernangebot 29 Euro (anstatt 125 Euro)

In dieser Seminarreihe werden alle wichtigen Steuerrechtsänderungen, praxiswichtige BFH-Urteile und Verwaltungsentscheidungen anschaulich dargestellt.

Die Teilnehmer erhalten in jeder Veranstaltung zahlreiche Beratungs- und Gestaltungshinweise sowie umfangreiche schriftliche Unterlagen und eine CD-ROM.

Deutschlandweit vertrauen uns jedes Jahr mehr als 15.000 Teilnehmer in 15 Städten.

Jetzt neu in: Hannover, Bremen, Kiel und Hamburg

Ich melde mich/uns an für die Seminarreihe
AKTUELLES STEUERRECHT 2009

- | | | | | | | |
|--------------------------|----------|----|--|------------|--|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | Hannover | Mi | | 21.10.2009 | | 14.00 – 18.00 Uhr |
| <input type="checkbox"/> | Bremen | Do | | 22.10.2009 | | 14.00 – 18.00 Uhr |
| <input type="checkbox"/> | Kiel | Fr | | 23.10.2009 | | 14.00 – 18.00 Uhr |
| <input type="checkbox"/> | Hamburg | Sa | | 24.10.2009 | | 9.00 – 13.00 Uhr |

Teilnehmer

Die Seminargebühr i. H. von Euro

- begleiche ich durch Überweisung bis spätestens 14 Tage vor Beginn des Seminars auf das Konto Nr. 457 624 604 bei der Postbank Frankfurt (BLZ 500 100 60).
- begleiche ich durch beigefügten Verrechnungsscheck.

IHRE FAXANTWORT BITTE AN 06171-699610

Name, Vorname

Straße

PLZ Wohnort

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

25 größte WP-Gesellschaften wachsen 2008 zweistellig

Um durchschnittlich 10,4 Prozent zugelegt haben im Jahr 2008 die Umsätze der 25 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs-Gesellschaften in Deutschland. Dies ist das Ergebnis einer Studie der Unternehmensberatung Lünendonk mit Sitz im bayerischen Kaufbeuren.

Ein respektables Wachstum erzielten im Jahr 2008 die 25 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland, wie eine Studie des Beratungsunternehmens Lünendonk ergeben hat. Noch im Jahr 2007 lag der durchschnittliche Zuwachs bei den 25 im Durchschnitt bei 8,7 Prozent, im Jahr 2006 lag das Wachstum bei 7,0 Prozent.

Nach Angaben von Lünendonk ist aber nicht nur der Umsatz gestiegen, sondern auch die Umsatzrendite. Wichtigster Grund für den Zuwachs im Jahr 2008, so die Autoren der Studie „Führende Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs-Gesellschaften in Deutschland“, seien unter anderem Transaktionsberatung, länderübergreifende Beratung sowie neue staatliche Reglementierungen, zum Beispiel bei der Unternehmens- oder Erbschaftssteuer.

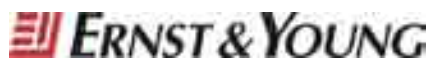
Aber die Fachleute werfen auch einen Blick auf das aktuelle Geschäftsjahr und stellen fest, dass den Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften die aktuelle Wirtschaftssituation zu schaffen macht.

Gegenüber dem Geschäftsjahr 2008 sind die Erwartungen der WP-Gesellschaften entsprechend gedämpft – für 2009 erwarten sie einen Zuwachs von 6,0 Prozent.

Hintergrund der starken Leistungssteigerung im vergangenen Geschäftsjahr sind enorme Zuwächse bei den vier umsatzstärksten Anbietern: Hier legte allein Deloitte & Touche um 34,5 Prozent zu, bei PricewaterhouseCoopers (PWC) war es ein Plus von 9,0 Prozent. Dahinter liegt Ernst & Young mit 5,6 Prozent und KPMG mit 3,9 Prozent. Insgesamt führt PWC die Liste mit einem Inlandsumsatz von 1,47 Milliarden Euro an.

Hinter den großen vier folgen BDO mit 195,1 Millionen Euro Umsatz, Rang 6 belegt die WP-Gesellschaft Rödl & Partner mit einem Inlandsumsatz von 122,0 Millionen Euro. Auf Platz 7 rangiert Ecovis mit einem Umsatz von 102,1 Millionen Euro.

Der Markt für Wirtschaftsprüfung ist offenbar hart umkämpft, wie WP/StB/RA Dr. Bernd Rödl und „SteuerConsultant“-Fachbeiratsmitglied, bestätigt: „Da gibt es einen regelrechten Preiskampf.“



Neue Karriere-Plattform „eCampus“

Die Haufe Mediengruppe, in der auch der „SteuerConsultant“ erscheint, bietet ab sofort ein neues Online-Portal für angehende Steuerberater, -fachwirte sowie Studierende und Auszubildende im Steuerrecht.

Unter der Adresse www.haufe.de/ecampus können sich angehende Steuerprofis und solche die es schon sind, ab sofort mit renommierten Experten austauschen und wertvolle Kontakte für die Zukunft knüpfen. Für diejenigen, die eine Ausbildungsbescheinigung beziehungsweise einen Weiterbildungsnachweis vorlegen können, bietet das neue Portal kostenlosen Zugriff auf das Informationssystem Haufe Steuer Office Kanzlei-Edition.

Zudem erhalten die Nutzer News, Informationen und wertvolle Tipps rund um die Karriere im Bereich Steuern – auch eine Praktikums- und Diplomarbeitenbörse sowie ein Stellenmarkt stehen bereit.

Termine

Steuerrecht

- 9. bis 10. Oktober in Frankfurt/Main
- 23. bis 24. Oktober in Hamburg
- 27. bis 28. November in Neuss
- Aktuelle Entwicklungen im internationalen Steuerrecht – Rechtsänderungen, Rechtsprechung, Verwaltungsanweisungen**
- Teilnehmergebühr: 495 Euro*
- Veranstalter: Bundessteuerberaterkammer
- Telefon: 030 / 240087-28

Betriebswirtschaft

- 15. Oktober in Saarbrücken
- Finanzkrise und Mittelstand – Unterstützung des Mandanten bei Finanzierungsverhandlungen**
- Teilnehmergebühr: 330 Euro*
- Veranstalter: Bundessteuerberaterkammer
- Telefon: 030 / 240087-27

Management

- 13. Oktober in Dortmund
- Herausforderungen an den Beruf des Steuerberaters erfolgreich meistern**
- Teilnehmergebühr: 90 Euro*
- Veranstalter: Steuerberaterverband Westfalen-Lippe
- Telefon: 0251 / 53586-0

- 26. Oktober in Hannover
- 27. Oktober in Braunschweig
- 28. Oktober in Osnabrück
- 29. Oktober in Bad Zwischenahn und Magdeburg
- 30. Oktober in Halle
- Risikomanagement in der Steuerberaterpraxis**
- Teilnehmergebühr: 60 Euro
- Veranstalter: Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt
- Telefon: 0511 / 30762 -0

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Berufshaftpflichtversicherungsbeiträge bei Steuerberatern kein Arbeitslohn

Die (Mit-)Versicherung eines angestellten Steuerberaters führt bei diesem nicht zu steuerpflichtigem Arbeitslohn. Darauf hat vor einiger Zeit bereits der Deutsche Steuerberaterverband e. V. (DStV) hingewiesen. Nun hat das BMF die Rechtsauffassung des DStV auf seine Anfrage hin bestätigt.

Der Bundesfinanzhof hat mit Urteil vom 26.7.2007 (Az.: VI R 64/06, BStBl II 2007, S. 892) entschieden, dass die Übernahme der Prämie von Berufshaftpflichtversicherungen durch Arbeitgeber bei Rechtsanwälten zu Arbeitslohn führt. Diese Rechtsprechung ist nicht auf angestellte Steuerberater übertragbar.

Nach § 19 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG, so der DStV in einer Mitteilung, gehören unter anderem auch Bezüge und Vorteile, die für eine Beschäftigung im öffentlichen oder privaten Dienst gewährt werden, zu den Einnahmen aus nichtselbstständiger Arbeit. Dabei entnimmt die Rechtsprechung dem Tatbestandsmerkmal „für“ die Voraussetzung, dass der infrage stehende Vorteil gerade als Entgelt für die erbrachte Tätigkeit anzusehen sein muss. Ausgenommen sind folglich Vorteile, die bei objektiver Würdigung aller Umstände nicht als Entgelt, sondern als notwendige Begleiterscheinung betriebsfunktionaler Zielsetzungen des Arbeitgebers zu betrachten sind.

Demnach stehen bei einem angestellten Steuerberater die eigenbetrieblichen Interessen des Arbeitgebers im Vordergrund. Anders als bei Rechtsanwälten sieht § 67 StBerG vor, dass lediglich selbstständige Steuerberater eine entsprechende Versicherung nachzuweisen haben. Dazu führt § 51 Abs. 3 in Verbindung mit Abs. 2 DVStB ergänzend aus, dass im Falle eines angestellten Steuerberaters der Pflicht zum Abschluss einer entsprechenden Assekuranz dadurch Genüge getan wird, wenn die sich aus der Berufstätigkeit ergebenden Haftpflichtgefahren über die beim Arbeitgeber bestehende Versicherung gedeckt sind.

BStBK schreibt Förderpreis Internationales Steuerrecht aus

Für die beste wissenschaftliche Publikation auf dem Gebiet der internationalen Besteuerung schreibt die Bundessteuerberaterkammer (BStBK) erneut den jährlichen „Förderpreis Internationales Steuerrecht“ aus. Dem Preisträger winken 1.000 Euro Preisgeld und die Teilnahme am Kongress der International Fiscal Association 2011 in Paris. Verliehen wird der Preis auf dem Deutschen Steuerberaterkongress im Mai 2010 in Berlin.

Bewerber dürfen nicht älter als 35 Jahre sein, so die BStBK in einer Pressemitteilung, und können Monografien, Dissertationen, Diplomarbeiten, Gutachten oder sonstige wissenschaftliche Beiträge auf dem Gebiet der internationalen Besteuerung in deutsch oder englisch einreichen. Zudem müssen die Bewerber bereits Steuerberater sein oder sich auf das Steuerberaterexamen vorbereiten. Bewerbungsschluss ist der 31. Dezember 2009, nähere Infos unter www.bstbk.de.

Nettoabgaben für Familien mit Kindern in Deutschland am höchsten

Familien mit Kindern werden in Deutschland nach einer Untersuchung der Steuerberatungsgesellschaft Ecovis im internationalen Vergleich mit am stärksten belastet.

Im Mittelpunkt der Ecovis-Untersuchung stand, so die Steuerberatungsgesellschaft in einer Pressemitteilung, die Frage: Wo liegt Deutschland im internationalen Vergleich, was die steuerliche und direkte Familienförderung angeht? StB/RA Prof. Dr. Peter Lüdemann, Ecovis-Vorstandsmitglied und Experte für internationales Steuerrecht, zieht ein Fazit: „Trotz steuerlicher Kinderfreibeträge, Kindergeld und Ehegattensplitting gehört Deutschland zu den Ländern, in denen die Netto-Abgabenbelastung von Familien mit Kindern am höchsten ist.“

Besonders schlecht sei es in Deutschland um Alleinerziehende bestellt: Die Studie, die die

Situation in 24 Staaten miteinander verglich, kommt zu dem Schluss, dass die Netto-Abgabenlast, bei zwei Kindern und einem typisch unterdurchschnittlichen Gehalt, 22 Prozent des Bruttoeinkommens betrage. Nur die Belastung in der Türkei mit 23,7 Prozent sei höher. Wesentlich besser gestellt sind Alleinerziehende in Belgien und Dänemark: Beide Staaten kassieren von Alleinstehenden und Doppelverdienern ohne Kinder ähnlich hohe Gesamtbeträge an Steuern und Sozialbeiträgen. In Tschechien stehen Alleinerziehende am besten da, so Ecovis. Dort erhalten sie unterm Strich sogar einen staatlichen Nettzuschuss.



Besonders schlecht, so Ecovis, ist es in Deutschland um Alleinerziehende bestellt.

E-Mail

Übermittlungsprobleme

Es gehört für Steuerberater zum Alltag, an Mandanten sensible Daten, wie zum Beispiel Summen- und Saldenlisten, betriebswirtschaftliche Auswertungen oder Mitarbeiterdaten, per E-Mail zu verschicken. Im Auftrag des Mandanten werden Unternehmensdaten außerdem auch an Banken, Unternehmensberater oder Versicherungen per E-Mail geschickt. Solche Übermittlungen stellen Kanzleien allerdings vor berufsrechtliche Probleme.

» Serienplaner

Teil 9 – SteuerConsultant 9/09
Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes

Teil 10 – SteuerConsultant 10/09
Übermittlungsprobleme bei E-Mails

Teil 11 – SteuerConsultant 11/09
Abrufverfahren am Beispiel der Fernwartung

Abonnenten-Service

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

So funktioniert die E-Mail

Der Absender erstellt mithilfe eines E-Mail-Programms am PC eine E-Mail und übermittelt sie an seinen E-Mail-Server. Die E-Mail wird dabei in kleine Pakete zerlegt und durch das Internet versendet. Der Weg durch das Internet ist willkürlich, der Absender kann ihn nicht beeinflussen. Die einzelnen Datenpakete kommen dann im Postfach des Empfängers an und können von dort abgerufen werden. Hier stellen sich viele Fragen.

Wer ist der Absender einer E-Mail?

Der Empfänger erkennt anhand der Absenderadresse nicht, wer ihm eine E-Mail geschrieben und an ihn geschickt hat. Auch sind Internet-Protokolle nicht aus Sicherheitsaspekten entstanden. Es ist teilweise sogar möglich, dass Dritte eine Absenderadresse fingieren. Beispiel Spam-E-Mail: Sie tragen einen falschen Absender oder E-Mail-Würmer, die die E-Mail-Adresse eines befallenen E-Mail-Programms zur Weiterverbreitung benutzen.

Wer ist der Empfänger einer E-Mail?

E-Mails werden von einem zum anderen Postfach übermittelt. Es ist für den Versender nicht ersichtlich, wer das Postfach abrufen. Werden von einer Kanzlei sensible Daten an Dritte versendet, etwa an die Geschäftsleitung, kann es durchaus möglich sein, dass Vertreter auf dieses Postfach Zugriff haben und eventuell unberechtigt Kenntnis von diesen Daten erlangen.

Ist eine E-Mail überhaupt zugegangen?

Bei einer E-Mail ist es für den Versender schwer oder gar nicht ersichtlich, ob eine E-Mail korrekt zugestellt und durch den Empfänger registriert worden ist. Ist der eigene E-Mail-Server oder der des Empfängers offline, erhält der Versender regelmäßig eine Fehlermeldung. Außerdem kann es sein, dass die E-Mail den Empfänger nicht erreicht, weil sie der Spam-Filter des Providers oder des Empfängers im Vorfeld aussortiert. Ferner lassen sich E-Mail-Postfächer so einstellen, dass E-Mails nur bis zu einer bestimmten Größe angenommen werden. Einige E-Mail-Programme bieten auch die Möglichkeit, eine Empfangs- und/oder Lesebestätigung einzufordern. Der Empfänger hat aber die Möglichkeit, diese Bestätigung zu unterdrücken.

Ist die E-Mail vollständig zugegangen?

Der Empfänger erkennt nicht, ob Anhänge zu einer E-Mail durch den E-Mail-Server des Empfängers abgelehnt worden sind. Der Gesetzgeber hat dieses Problem erkannt. Auf europäischer Ebene sollte dies durch die qualifizierte elektronische Signatur gelöst werden. Obwohl immer wieder Leuchtturmprojekte gestartet worden sind, wie etwa die Gesundheitskarte oder der elektronische Pass, konnte sich die qualifizierte elektronische Signatur nicht durchsetzen. Kommunikationspartner verständigen sich, teilweise auf vertraglicher Basis, spezielle kryptografische Systeme zur Kommunikation einzusetzen. Dies hat allerdings zwei entscheidende Nachteile. Auf der einen Seite werden durch diese Produkte

nicht alle genannten Probleme gelöst. Auf der anderen Seite müssen in der Praxis für verschiedene Kommunikationspartner verschiedene kryptografische Systeme vorgehalten werden, was zu Organisations- und Technikkosten führt. Eine mögliche Lösung zeigen Banken auf, die aktiv keine Kundendaten übermitteln. Stattdessen halten sie diese Daten zum Abruf bereit. Dem Kunden werden die Zugangsdaten zum Datenabruf persönlich mitgeteilt. Dies ist auch ein gangbarer Weg für Kanzleien. Der Mandant kann mit seinen Zugangsdaten aus einem speziell gesicherten IT-Bereich der Kanzlei, etwa dem eigenen Server, seine Daten abrufen. Zur Datenübermittlung an Dritte kann der Mandant Zugangsdaten zu eigenen Bereichen einrichten. Die Kanzlei hat somit die oben genannten Probleme gelöst.

Momentan wird auch das staatliche Projekt De-Mail diskutiert. Inwieweit dies allerdings marktreif wird, hängt von den Bundestagswahlresultaten ab – zudem gibt es Kritik aus Fachkreisen und der Wirtschaft.



Stephan Rehfeld,

Diplom-Ökonom, ist Geschäftsführer der Scope & Focus GmbH, IT-Tochter des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt e.V. und externer Datenschutzbeauftragter. **E-Mail:** information@scope-and-focus.com

www.scope-and-focus.com



Ralf Röhr,

Diplom-Ingenieur, ist Geschäftsführer der KRK Computer Systeme GmbH. **E-Mail:** info@krk-computersysteme.de

www.krk-computersysteme.de

Übersteuert



*Dr. Karl Heinz Däke,
Präsident des Bundes
der Steuerzahler, Berlin*

Solidaritätszuschlag abschaffen!

Jeder kennt ihn: Den Solidaritätszuschlag, kurz „Soli“. Er ist uns schon so vertraut, dass wir ihn gar nicht mehr hinterfragen. Kein Wunder, denn wir zahlen ihn inzwischen durchgängig seit 14 Jahren. Nach Art. 106 des Grundgesetzes kann der Bund einen Solidaritätszuschlag als Ergänzungsabgabe erheben, die die sogenannte finanzielle Bedarfsspitze des Bundes ausgleichen kann. Daraus folgt, dass der Solidaritätszuschlag nur befristet erhoben werden darf. Nach 15 Jahren kann von Befristung nicht mehr die Rede sein. Vielmehr hat sich der Soli zu einer eigenen Steuer neben der Einkommen- und Körperschaftsteuer entwickelt. Er ist zu einer Dauersteuer geworden. Deshalb ist er nach Auffassung des Bundes der Steuerzahler ein Musterverfahren zur Abschaffung des Solidaritätszuschlags.

Zudem hat der Solidaritätszuschlag mit Solidarität wenig zu tun. Erstens zahlen ihn auch die Ostdeutschen. Und zweitens werden die Einnahmen aus dem Solidaritätszuschlag direkt in den allgemeinen Bundeshaushalt geleitet, weil er eben eine „normale“ Steuer ist, die an keinen Zweck gebunden ist. Die Soli-Einnahmen werden folglich für alles Mögliche verwendet, unter anderem auch für die Unterstützung der ostdeutschen Bundesländer. Die Politik sollte hier nicht die Emotionen der Bevölkerung ausnutzen, um sich Einnahmen zu verschaffen, denn beim Soli geht es nicht um eine Förderung der neuen Bundesländer. Weiterhin ist die Soli-Abschaffung das beste Konjunkturprogramm. Was kaum einer weiß: Die Einnahmen aus dem Solidaritätszuschlag fließen allein dem Bund zu. Entsprechend schnell und unbürokratisch könnten die Steuerzahler um rund 13 Milliarden Euro entlastet werden. Von dieser Steuerentlastung würden alle Steuerzahler in Ost wie West profitieren!



*WP/StB Dr. Ferdinand Rüchardt
ist Vorstandsmitglied der Ecovis
Steuerberatungsgesellschaft AG in
München. Zudem ist er Autor
zahlreicher Fachveröffentlichungen*

Weg mit dem Kleingeist in der Steuerpolitik!

Beim Thema GWG kann die neue Bundesregierung zeigen, ob sie es mit Bürokratieabbau und Förderung des Mittelstands ernst meint. Politiker versprechen gern alles Mögliche, Bürokratieabbau zum Beispiel.

In der Gesetzgebungspraxis tun sie freilich oft das genaue Gegenteil. Wie an der kleinlichen Neuregelung des Sofortabzugs für Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) zu sehen ist, die Unternehmern und Freiberuflern bürokratischen Mehraufwand beschert. Denn mit der Absenkung des Sofortabzugs von 410 auf 150 Euro Anschaffungswert wurde zugleich ein über fünf Jahre abzuschreibender Sammelposten für Wirtschaftsgüter eingeführt, deren Wert über 150 bis 1.000 Euro beträgt. Ärgerlich ist besonders, dass keine schnellere Abschreibung möglich ist, wenn ein Gerät – etwa ein PC – schon vor Ablauf der Fünfjahresfrist technisch oder wirtschaftlich veraltet. Dagegen nimmt sich der fiskalische Effekt angesichts der neuen Milliarden-schulden des Staates infolge der Krise geradezu lächerlich aus. Deshalb unser Vorschlag: Sammelposten abschaffen, dafür die Grenze für den Sofortabzug auf mindestens 500, besser 800 Euro anheben. Das wäre ein erster Beitrag zur Steuervereinfachung und ein Investitionsanreiz gerade für kleinere Unternehmen.

SteuerConsultant

ISSN 1866-8690,
2. Jahrgang
Zitiervorschlag: StC 2008, H 9, S. 34.

Redaktionsanschrift:

Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG
Hindenburgstraße 64, 79102 Freiburg
Tel.: 07 61/36 83-0
www.haufe.de, www.steuer-consultant.de

Redaktion:

RAin/FAStR Anke Kolb-Leistner
(Chefredakteurin), Tel.: -213, Fax: -820-213,
E-Mail: anke.kolb-leistner@haufe.de
Rüdiger Frisch (Chef vom Dienst), Tel.: -214,
Fax: -820-214, E-Mail: ruediger.frisch@haufe.de

Freie Mitarbeiter:

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

Redaktionsassistent:

Sabine Schmieder, Tel.: 07 61/36 83-957,
Fax: -820-957,
E-Mail: redaktion@steuer-consultant.de

Autoren dieser Ausgabe:

Johann Aglas, StB Anton-Rudolf Götzenberger,
Tobias Haubner, Richard Haimann, Norbert
Jumpertz, RA Thomas Kanders, Dirk Kunde,
Stephan Rehfeld, Dr. Jörg Richter, Ralf Röhr,
WP/StB Hans-Christoph Seewald, RA Dr.
Hendrik Thies, RA/FASTR Susanne Thonemann,
Petra Uhe, RA Daniel Welker, Irene Winter

Verlag:


Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg
www.haufe-fachmedia.de
Geschäftsführer: Reiner Straub

Herstellung:

Kerstin Fikentscher, Hanjo Tews

Druck:

Echter Druck, Würzburg

Mitglied der Informationsgemein-
schaft zur Feststellung der Verbrei-
tung von Werbeträgern e.V. (IVW) 
Verbreitete Auflage: 22.548 (4. Quartal 2008)

Anzeigen:

Anzeigenverkaufsleiter:

Bernd Junker, Tel.: 09 31/27 91 556,
verantwortlich für Anzeigen, Fax: -477,
E-Mail: bernd.junker@haufe-fachmedia.de

Anzeigendisposition:

Yvonne Göbel, Tel.: 09 31/27 91 470, Fax: -477,
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-fachmedia.de

Erscheinungsweise:

12 x im Jahr

Abo-Service:

Haufe Service Center GmbH
Postfach, 70091 Freiburg
Tel.: 0180/55 55 703*, Fax: -713*,
E-Mail: zeitschriften@haufe.de
(*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende
Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.)

Bezugspreis:

Inland: 168 Euro (MwSt. und Versand inklusive)
Ausland: 178 Euro (Versand inklusive)
Für Mitglieder des Steuerberaterverbands Nie-
dersachsen 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 Fachmedia

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, über-
nimmt der Verlag keine Haftung.

November 2009

> Die Ausgabe 11/2009 erscheint am 6.11.2009



Topthema

Erbschaftsteuerreform: Die Erlasse der Finanzverwaltung

Die Finanzverwaltung hat in fünf Erlassen zu brisanten Punkten, wie der Bewertung von Betriebsvermögen und Anteilen an Kapitalgesellschaften, Stellung genommen. Zeit, die Mandanten zu informieren und Ausweichgestaltungen aufzuzeigen.



Weitere Themen

Ort der sonstigen Leistung:

Das BMF hat nunmehr zu den ab 1.1.2010 geltenden Neu-
regelungen zu Bestimmung des Orts der sonstigen Leistung
Stellung genommen.

Kooperationen:

Die Zusammenarbeit von Steuerberatern mit Nicht-Berufsträgern
kann der Kanzlei neue Beratungsfelder erschließen. Dabei sind
berufsrechtliche Bestimmungen zu beachten.

Mitarbeiterbeteiligung:

Arbeitnehmer, die ihr Kapital in ihren Arbeitgeber investieren,
können für das Überleben des Unternehmens sorgen. Unterstüt-
zung erfährt die Idee von den Gewerkschaften. Welche Auswir-
kungen dies langfristig auf Unternehmen hat, bleibt abzuwarten.

Steuerrechtsdatenbanken:

Ohne die elektronischen Nachschlagewerke läuft in den modernen
Steuerkanzleien nichts mehr. Ein Überblick über die wichtigsten
Produkte am Markt.

Unzufrieden mit Ihrer Kanzleisoftware?

Alternativen finden Sie unter: www.steuer-consultant.de/forum-kanzleisoftware

Mitglieder sind unter anderem:

- » Agenda Informationssysteme GmbH
- » eurodata GmbH & Co. KG
- » Haufe Mediengruppe
- » hmd-software AG
- » Lehner & Spikowitsch Software GmbH
- » microdat Datensysteme GmbH
- » Simba Computer Systeme GmbH
- » Stollfuß Medien GmbH & Co. KG



So präsentieren Sie
Ihre Kanzlei wirklich

ÜBERZEUGEND

gestalten Sie Ihren Kanzleiauftritt
mit Lösungen von DATEV. Damit
Sie Ihre gute Beratung auch eben-
so gut vermarkten können.

Ihre Genossenschaft unterstützt Sie umfassend beim
Kanzleimarketing – von der Analyse der Chancen über
die wirkungsvolle Vermarktung bis zur Erfolgskontrolle.
Weitere Informationen bekommen Sie im Internet oder
unter der Telefonnummer 0800 3283823.

www.datev.de/kanzleimarketing



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

