www.steuer-consultant.de

Mat.-Nr. 03053-5141 16,80 EURO

1/2013

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Besteuerung intransparenter Fonds europarechtswidrig? ˜ RA/FAStR/StB Dr. Martin Hackenberg 19
Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft ˜ RA Johannes Höring 22

Beratungspraxis

UN-Kaufrecht bei grenzüberschreitenden Lieferverträgen ˜ RA Dr. Hendrik Thies 12
Sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten bei der Beschäftigung von Rentnern ˜ Horst Marburger 26

Kanzleimanagement

Wachstumsstrategien – Wie Steuerberater ihre Kanzleien auf Erfolg trimmen 42
Zusatzservice – Wer Mandanten mit cleveren Dienstleistungen umsorgt, punktet langfristig 50

Die Zukunft von Organschaft, Verlustrücktrag & Co.

Unternehmensteuerreform

Auswirkungen in der Beratungspraxis >> 15

9 783648 000032 13001

HAUFE.

NEU:
3. Auflage

Inklusive MicroBilG

Mit Kommentaren von Haufe entscheiden Sie stets perfekt und sicher. Versprochen.

Rechtzeitig zum **Jahreswechsel 2012/2013** steht Ihnen der Haufe HGB Bilanz Kommentar in neuer, **komplett überarbeiteter 3. Auflage** zur Verfügung: mit der **Erstkommentierung** des topaktuellen **MicroBilG** – wichtig für alle Kleinstkapitalgesellschaften – sowie den neuesten Erkenntnissen zum BilMoG und vieles mehr.

Die aktuelle Kommentierung führt Sie mit zahlreichen Praxisbeispielen, Buchungssätzen und Übersichten durch die Rechnungslegung des HGB. Damit sind Sie von generellen Bewertungsfragen bis hin zum konkreten Buchungssatz immer auf der sicheren Seite!

www.haufe.de/hgb-bilanzkommentar

HAUFE.

Das wahre Vermögen

Anke Kolb-Leistner, *Chefredakteurin*

Wirtschaftlich schwierige Zeiten, nahezu täglich neue Meldungen über Razzien bei Banken und unseriöse Finanzberatung – selten waren Geldanleger so verunsichert wie derzeit. Mit der Frage, wo ihre Finanzen in guten Händen sind, wenden sie sich immer häufiger an ihren steuerlichen Berater.
Keine leichte Situation, denn der Markt ist unübersichtlich. Orientierung kann da ein Qualitätstest bieten, wie ihn das Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH (IQF), Hannover, jährlich durchführt. Dessen Geschäftsführer, SteuerConsultant Fachbeirat und Autor Dr. Jörg Richter, CFP/CEP, stellt ab Seite 30 vor, welche Vermögensverwalter in diesem Jahr am besten abgeschnitten haben und gibt interessante Einblicke in die Branche. Dies kann eine Hilfestellung bei der Auswahl eines Vermögensverwalters sein.
Noch anspruchsvoller ist es, konkrete Anlageempfehlungen zu prüfen. Denn kein Test kann prognostizieren, welche Anlagestrategie für 2013 die beste ist. Um dies zu ermitteln, ist es sinnvoll, möglichst viele fundierte Fakten und Meinungen zu Investments einzuholen. Eine Zusammenstellung mit Informationen zu den wichtigsten Anlageformen hat Manfred Ries ab Seite 34 für Sie zusammengestellt.
Doch fundierte Informationen sind stets nur die Basis. In der Praxis zeigt sich dann das wahre Vermögen eines Beraters: Eine exzellente Beratung leistet, wer sachkundige und kreative Empfehlungen ausspricht, die die individuellen Bedürfnisse des Mandanten optimal erfüllen. Möge Ihnen das in 2013 stets gelingen!

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

Ihre

Anke Kolb-Leistner
RAin/FAStR

SteuerConsultant Fachbeirat

Um „SteuerConsultant" für die Leser optimal zu gestalten, hat die Redaktion einen prominent besetzten Fachbeirat ins Leben gerufen, der sie unterstützt:
StB Prof. Dr. Dieter Endres, Vorstand Pricewaterhouse Coopers, Frankfurt am Main; ***vBP/StB Dr. Harald Grürmann,*** Präsidiumsmitglied BStBK, Lüneburg; ***Prof. Dr. Johanna Hey,*** Direktorin des Instituts für Steuerrecht der Uni Köln; ***WP/StB Gunther Hübner,*** Partner bei Hübner & Hübner, Wien; ***Prof. Dr. Monika Jachmann,*** Richterin am BFH, München; ***WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth,*** Vizepräsident DStV, Hannover; ***CFP/CEP Dr. Jörg Richter,*** Geschäftsführer Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover; ***WP/StB/RA Dr. Bernd Rödl,*** Geschäftsführender Gesellschafter bei Rödl & Partner, Nürnberg; ***WP/StB Dr. Ferdinand Rüchardt,*** Vorstand Ecovis, München; ***RA Dr. Rolf Schwedhelm,*** Partner bei Streck, Mack, Schwedhelm, Köln; ***RA Dr. Alexander George Wolf,*** Hauptgeschäftsführer StB-Verband Niedersachsen Sachsen-Anhalt, Hannover.

FAKTEN & NACHRICHTEN > 06

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

07 Einkommensteuer
Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei Termingeschäften

10 Gewerbesteuer
Beginn der sachlichen Gewerbesteuerpflicht bei Mitunternehmerschaften

11 Abgabenordnung
Nachträgliches Bekanntwerden i. S. d. § 173 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO

12 Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht
UN-Kaufrecht bei grenzüberschreitenden Lieferverträgen
RA Dr. Hendrik Thies, Freiburg

13 Checkliste: Umsatzsteuer bei Firmenwagen

14 Praxis Vermögensgestaltung
Nach dem Unternehmensverkauf
Dr. Jörg Richter, Hannover

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

FACHBEITRÄGE > 16

» *Schwerpunktthema*

15 Unternehmenssteuerreform – vielleicht und wenn, dann in kleinen Schritten
Eine umfassende Reform der Unternehmensbesteuerung hat sich die Regierungskoalition für diese Legislaturperiode erst gar nicht in ihr Heft geschrieben. Jedoch punktuelle Änderungen sollen mit dem sog. Unternehmensteuerreformgesetz dennoch erreicht werden.
RA/FAStR Dr. Ulrike Höreth/RA/StB Brigitte Stelzer, Stuttgart

» *Steuerrecht*

19 Investmentsteuergesetz in der Kritik
Die pauschale Besteuerung sog. intransparenter Fonds steht auf dem Prüfstand. Zwei anhängige Revisionen sowie ein Vorlageverfahren zeigen abermals die Schwächen des deutschen Investmentsteuerrechts auf.
RA/FAStR/StB Dr. Martin Hackenberg, Wiesbaden

22 Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft
Der BFH hat sich in seinem am 31.10.2012 veröffentlichten Urteil vom 26.9.2012 mit der Frage der Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft auseinandergesetzt.
RA Johannes Höring, Trier

» *Sozialrecht*

26 Sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten bei der Beschäftigung von Rentnern
Durch die positive Wirtschaftslage ist es besonders deutlich geworden, dass Rentner als Aushilfskräfte sehr beliebt sind. Die Sozialversicherung beschäftigter Rentner gestaltet sich aber nach besonderen Regeln, daher sind die Hinzuverdienstgrenzen sorgfältig zu beachten, denn sie hängen von der jeweiligen Rentenart ab.
Horst Marburger, Geislingen

KANZLEI & PERSÖNLICHES

> 30

© shutterstock.com / Vorobyeva

34 Wie die Konjunktur sich entwickelt, ist unklar. Fakt ist aber, dass zahlreiche Aktien derzeit deutlich unterbewertet erscheinen.

38 Der Mandant will die Firma abgeben. Einen Käufer kann der Steuerberater zwar nicht herbeizaubern – aber einen kompetenten Partner einschalten.

» *Finanzen*

30 **Vermögensverwalter.** Wer ist aktuell der Beste der Branche? Der neue große Vergleich der Private-Banking-Prüfinstanz verrät es – und zeigt auch, worauf Anleger im Allgemeinen besser achten sollten.

34 **Anlagestrategie 2013.** Selten war die Unsicherheit an den Finanzmärkten so groß wie derzeit. Doch darin stecken auch Chancen. Aktien locken teils mit Schnäppchenpreisen, teils mit üppigen Dividenden.

» *Unternehmensberatung*

38 **Nachfolgeberatung.** Wenn Mandanten ihre Firma weitergeben wollen, gehen sie oft zuerst zum Steuerberater. Dann helfen clevere Kooperationen.

» *Kanzleimanagement*

42 **Kanzleiwachstum.** Eine klare Strategie ist entscheidend, wenn ein Steuerberater mehr will als nur den Status quo erhalten.

46 **Updates.** Smartphones und Tablet-PCs werden in Steuerbüros für den reibungslosen Ablauf immer wichtiger. Die Software sollte dabei auf aktuellem Stand sein.

50 **Zusatzservice.** Nicht selten lässt sich mit kleinen Dienstleistungen bei Mandanten großer Eindruck erzielen. Auch kostenpflichtiger Service stößt, wenn er stimmt, auf dankbare Inanspruchnahme.

» *Nachrichten*

54 **Arbeitszeugnis.** Arbeitnehmer haben keinen Anspruch auf Dankbarkeit, gute Wünsche für die Zukunft und Abschiedsschmerz im Arbeitszeugnis. Das ist nun höchstrichterlich geklärt.

56 **Serie Kanzleimarketing.** In Telefonanfragen steckt viel Potenzial. Es geht um mehr Zufriedenheit, langfristige Mandantenbindung und höhere Effizienz.

57 **Übersteuert.** Merkwürdigkeiten aus der Steuerberatung, aufgegriffen von StBin Elke Knühmann, Hannover, und vom nordrhein-westfälischen Landtagsabgeordneten Karl-Josef Laumann.

58 **Vorschau und Impressum**

FAKTEN & NACHRICHTEN

Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Überblick*

Einkommensteuer

07 **Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei Termingeschäften**

07 **Arbeitnehmerrabatte als Lohnvorteil**

08 **Endpreis i. S. d. § 8 Abs. 3 EStG**

08 **Veräußerungspreis gem. § 16 Abs. 2 EStG**

09 **Rechtsberatungsvertrag – Entschädigung bei arbeitnehmerähnlicher Ausgestaltung**

09 **Ansparabschreibung in Kenntnis der beabsichtigten Betriebseinbringung**

10 **Gewerblicher Grundstückshandel**

Gewerbesteuer

10 **Beginn der sachlichen Gewerbesteuerpflicht bei Mitunternehmerschaften**

Abgabenordnung

11 **Nachträgliches Bekanntwerden i. S. d. § 173 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO**

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

» Einkommensteuer

Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei Termingeschäften

BFH, 26.9.2012, IX R 50/09, HI34455379

Das Recht auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil wird auch dann i. S. v. § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG beendet, wenn ein durch das Basisgeschäft indizierter negativer Differenzausgleich durch Nichtausüben der (wertlosen) Forderung aus dem Termingeschäft vermieden wird (Ergänzung zu den BFH-Urteilen vom 17.4.2007, IX R 40/06, BStBl 2007 II S. 608, und vom 13.2.2008, IX R 68/07, BStBl 2008 II S. 522).

» *Sachverhalt*

K erklärte für das Jahr 2000 Gewinne aus Aktienverkäufen und der Verwertung von Kauf- und Verkaufsoptionen sowie Verluste aus Währungsgeschäften, aus der Verwertung von Verkaufsoptionen und aus nicht ausgeübten Kauf- und Verkaufsoptionen. Das Finanzamt versagte den Abzug der Aufwendungen aus nicht ausgeübten Optionen. Die Klage hatte Erfolg, das FG stufte die Optionsprämien als vergebliche Aufwendungen ein. Der BFH bestätigte das FG im Ergebnis, sah in den Optionsprämien aber Werbungskosten.

» *Praxishinweis*

Das Urteil betrifft zwar altes Recht, dürfte aber auch für das aktuelle Recht bedeutsam sein. Danach ist der Gewinn bei Termingeschäften, durch den ein Differenzausgleich oder ein durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmter Geldbetrag oder Vorteil erlangt wird, steuerbar.

Bei Termingeschäften erhält der Steuerpflichtige einen Differenzausgleich oder einen durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmten Geldbetrag oder Vorteil. Dies kann geschehen, indem das Basisgeschäft durchgeführt wird und der daraus Verpflichtete die entsprechenden Basiswerte liefert. Kommt es aber – wie meist – nicht zu einem Basisgeschäft, wird das Termingeschäft z. B. durch einen Barausgleich (Differenzausgleich) beendet. Als Barausgleich wird steuerlich nicht nur eine positive Differenz, sondern auch eine negative Differenz erfasst. Dies gilt auch, wenn eine Option wertlos wird, weil der Wert eines Bezugsobjekts oder einer sonstigen Referenzgröße bei Fälligkeit vom festgelegten Betrag negativ abweicht. Dieser negative Differenzausgleich beruht ebenso wie ein positiver Differenzausgleich allein auf den Wertverhältnissen des Basisgeschäfts.

Steuerbar ist zunächst der positive Differenzausgleich oder der durch den Wert einer Bezugsgröße bestimmte Geldbetrag oder Vorteil. Steuerbar ist folgerichtig auch eine negative Differenz oder ein Nachteil. Würde eine wertlose Option ausgeübt, führte das Basisgeschäft zu einer negativen, steuerbaren Differenz; zudem wäre die Optionsprämie als Werbungskosten absetzbar. Wird die Option indes nicht ausgeübt, sondern – da wertlos – von der Bank ausgebucht, bleibt das Termingeschäft zwar auch ohne Differenzausgleich ein Basisgeschäft. Da aber auch eine negative Differenz steuerbar wäre, muss das Nichtausüben einer wertlosen Option ebenso behandelt werden.

Dr. Bernd Heuermann, Richter am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Arbeitnehmerrabatte als Lohnvorteil

BFH, 26.7.2012, VI R 27/11, HI3455769

1. Rabatte, die der Arbeitgeber nicht nur seinen Arbeitnehmern, sondern auch fremden Dritten üblicherweise einräumt, begründen bei Arbeitnehmern keinen steuerpflichtigen Arbeitslohn.
2. Der Arbeitnehmer kann im Rahmen seiner Einkommensteuerveranlagung den geldwerten Vorteil nach § 8 Abs. 2 EStG ohne Bewertungsabschlag und ohne Rabattfreibetrag oder mit diesen Abschlägen auf der Grundlage des Endpreises des Arbeitgebers nach § 8 Abs. 3 EStG bewerten lassen.

» *Sachverhalt*

K, Arbeitnehmer des Kfz-Herstellers X, erwarb von 2000 bis 2005 jeweils von X hergestellte Neuwagen mit einem Mitarbeiterrabatt von 21,5 % auf den Listenpreis. Das Finanzamt setzte als Endpreis i. S. d. § 8 Abs. 3 EStG den um die Hälfte des durchschnittlichen Händlerrabatts (4,5 bis 9 %) geminderten Listenpreis an. K machte dagegen Endverbraucherrabatte von 17,5 bis 20 % geltend. Das FG erfasste Arbeitslohn nur insoweit, als Rabatte im normalen Geschäftsverkehr erzielbar seien. Die Rabatte von 4,5 bis 9 % kürzte es jeweils um geschätzte 3 %, weil sie insoweit aus individuellen Preisverhandlungen resultierten. Der BFH entsprach der Revision nur teilweise.

» *Entscheidung des BFH*

Nach § 8 Abs. 2 EStG sind Arbeitgeberrabatte nur insoweit geldwerte Vorteile, als der Preis unterschritten wird, den fremde Dritte für das gleiche Produkt am Markt entrichten müssen. Vergleichspreis ist grundsätzlich der günstigste Preis am Markt. Nur dann ist die Annahme gerechtfertigt, dass der Rabatt seinen Rechtsgrund nicht im Kauf-, sondern im Arbeitsvertrag hat. Dagegen ist § 8 Abs. 3 EStG eine tendenziell begünstigende Spezialnorm, verwendet aber als Ausgangswert den vom Arbeitgeber geforderten Endpreis. Der kann vom günstigsten Preis am Markt so stark abweichen, dass ein geldwerter Vorteil erfasst wird, der nach § 8 Abs. 2 EStG tatsächlich nicht vorliegt. Daher kann der Arbeitnehmer auf die Grundnorm zurückgreifen, denn die Besteuerung darf nicht auf einer fingierten objektiven Bereicherung aufbauen. § 8 Abs. 3 EStG ist kein Einkünftetatbestand, sondern bewertet nur einen Vorteil aus dem Arbeitsverhältnis unter Vereinfachungsaspekten: Der Arbeitgeber kann im Lohnsteuerabzugsverfahren seine Endpreise zug runde legen, ohne sich über marktangemessene Preise informieren zu müssen.

» *Praxishinweis*

Der Streitfall zeigt beide Möglichkeiten: die Bewertung auf Basis des § 8 Abs. 3 EStG, also den Ansatz der Arbeitgeberpreise unter

Berücksichtigung der allgemein üblichen Rabatte. So hat auch das FG entschieden, aber die üblichen Rabatte zu Unrecht um 3 % gekürzt. Diese Kürzung korrigierte der BFH, ließ aber Sonderrabatte, z. B. für Taxis, außen vor. Weil K nicht substantiiert vorgetragen hatte, welches Fahrzeug er zu welchem konkreten Preis bei welchem Händler hätte erwerben können, waren die angegebenen Preisnachlässe von 17,5 bis 20 % unbeachtlich.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Endpreis i. S. d. § 8 Abs. 3 EStG

BFH, 26.7.2012, VI R 30/09, HI3455771

Endpreis i. S. d. § 8 Abs. 3 EStG ist der am Ende von Verkaufsverhandlungen als letztes Angebot stehende Preis und umfasst deshalb auch Rabatte.

» *Sachverhalt*

K, bei Kfz-Hersteller X tätig, wurden geldwerte Vorteile aus Jahreswagenrabatten zugerechnet, ermittelt auf Grundlage eines Endpreises i. S. d. § 8 Abs. 3 EStG, der sich nach Abzug der Hälfte des üblicherweise auf den Bruttolistenpreis gewährten durchschnittlichen Preisnachlasses ergab.
K machte geltend, dass Lohn nur insoweit vorliege, als der Arbeitgeberrabatt über den vollen durchschnittlichen, auch fremden Dritten gewährten Preisnachlass hinausgehe.
Die Klage war erfolgreich. Der BFH wies die Revision zurück.

» *Praxishinweis*

Mitarbeiterrabatte führen nur insoweit zu Lohn, wie sie über übliche Preisnachlässe hinausgehen. Zur Ermittlung der üblichen Preisnachlässe sind die vom Arbeitgeber stammenden Leistungen nach den Grundsätzen des § 8 EStG zu bewerten.
Das Urteil befasst sich allein mit den Bewertungsgrundsätzen nach § 8 Abs. 3 EStG. Dessen Satz 1 normiert als Ausgangswert den um 4 % geminderten Endpreis, zu dem der Arbeitgeber die Waren fremden Letztverbrauchern im allgemeinen Geschäftsverkehr anbietet. Der BFH spricht vom „Angebotspreis“, der Rabatte berücksichtigt. Den bisherigen Grundsatz, dass ein Angebotspreis der unabhängig von Rabattgewährungen nach der Preisangabenverordnung ausgewiesene Preis sei, gibt der BFH auf und begründet dies mit dem Begriff „Endpreis“, den Gesetzgebungsmaterialien und der Vermeidung der Besteuerung von „Scheinlöhnen“.
Die Verwaltungspraxis zur Jahreswagenbesteuerung wird nun zu modifizieren sein. Die Finanzverwaltung hatte bisher als Endpreis den Preis angesetzt, der sich ergab, wenn 50 % des Preisnachlasses, der durchschnittlich beim Verkauf an fremde Letztverbraucher im allgemeinen Geschäftsverkehr tatsächlich gewährt wird, von dem empfohlenen (Listen-)Preis abgezogen werden.
Dagegen hat das FG einen geldwerten Vorteil durch den Jahreswagenkauf nur so weit angenommen, wie K Rabatte erhalten hatte, die über die üblichen durchschnittlichen Händlerrabatte hinausgegangen waren.
Bei allen Arbeitnehmern, die vergünstigt Jahreswagen erworben oder andere ähnlich große Anschaffungen durch Einkauf beim Arbeitgeber getätigt haben, wird nun zu prüfen sein, ob der Endpreis auf Grundlage der Verwaltungsauffassung überhöht war.
Gegebenenfalls ist zu prüfen, ob auf die Anwendung des § 8 Abs. 3 EStG mit Rabattfreibetrag und Bewertungsabschlag zugunsten der Grundnorm des § 8 Abs. 2 EStG verzichtet wird.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Veräußerungspreis gem. § 16 Abs. 2 EStG

BFH, 19.9.2012, VIII B 90/12 (NV), HI3431836

1. „Veräußerungspreis“ i. S. v. § 16 Abs. 2 EStG ist der tatsächlich erzielte Erlös aus der Betriebsveräußerung.
2. Spätere Veränderungen des ursprünglich vereinbarten Veräußerungspreises sind so lange und so weit auf den Zeitpunkt der Veräußerung zurückzubeziehen, als der Erwerber seine Verpflichtung zur Zahlung des Kaufpreises noch nicht erfüllt hat.

» *Sachverhalt*

K verkaufte mit Vertrag vom 7.1.2000 GmbH-Anteile an eine Schweizer AG mit sofortiger dinglicher Wirkung.
Am 31.1.2000 wurde vereinbart, dass die zweite Rate des Kaufpreises – zu 50 % in bar und zu 50 % in Namensaktien der AG – am 30.6.2000 fällig werde.
Zudem wurde eine Erhöhung des Kaufpreises vereinbart, der gleichfalls durch die Übertragung von Namensaktien erfüllt werden sollte. Die Namensaktien sollten zum Kurswert vom 31.1.2000 i. H. v. 620 CHF abgegolten und bis zum 30.6.2000 in einem auf K lautenden Depot verwahrt werden.
Am 15.9.2000 veranlasste die AG die Übertragung der Namensaktien unter Besitzwechsel auf ein auf K lautendes Depot.
Das Finanzamt legte der Berechnung des Erlöses als gemeinen Wert der Namensaktien den geschätzten Börsenwert zum Zeitpunkt der Abtretung im September 2000 i. H. v. 900 DM je Aktie zugrunde. Das FG wies die Klage ab.

» *Entscheidung des BFH*

Die Nichtzulassungsbeschwerde ist zurückzuweisen. Die Vorentscheidung weicht nicht von der BFH-Rechtsprechung ab, auf dies sich das FG bezogen hat.
In dem seinerzeitigen Fall wurden die Aktien als Gegenleistung für die erworbenen Gesellschaftsanteile in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang mit der Veräußerung und Übertragung der Geschäftsanteile übertragen.
Im vorliegenden Fall ist die Gegenleistung jedoch nicht unmittelbar bei der Veräußerung der Anteile am 7.1.2000, sondern erst mit der Abtretungserklärung vom 15.9.2000 vollständig erbracht worden, sodass eine die Rechtseinheit gefährdende Abweichung nicht vorliegt. Vielmehr ist das FG der ständigen BFH-Rechtsprechung zum Begriff des „Veräußerungspreises“ gefolgt.

» Praxishinweis

Mit dem Begriff „Veräußerungspreis“ in § 16 Abs. 2 EStG ist der tatsächlich erzielte Erlös aus der Veräußerung gemeint.
Deshalb hat eine Anrechnungsabrede nicht zur Folge, dass nur die von den Vertragsparteien veranschlagte Höhe des Gesamtkaufpreises als Gegenleistung für die Veräußerung anzusehen ist.
Dies gilt unabhängig davon, ob die vertraglichen Leistungen endgültig festgelegt werden oder unter einer aufschiebenden oder auflösenden Bedingung stehen.
Danach sind spätere Änderungen beim ursprünglich vereinbarten Veräußerungspreis so lange und so weit materiell-rechtlich auf den Zeitpunkt der Veräußerung zurückzubeziehen, als der Erwerber seine Verpflichtung zur Zahlung des Kaufpreises noch nicht erfüllt hat.
Unerheblich ist dabei, welche Gründe für die Minderung oder Erhöhung des Erlöses maßgebend waren.

Prof. Dr. Heinz-Jürgen Pezzer, Vors. Richter am BFH, aus: BFH/PR 2/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Rechtsberatungsvertrag – Entschädigung bei arbeitnehmerähnlicher Ausgestaltung

BFH, 10.7.2012, VIII R 48/09, HI3445377

Schuldet ein Rechtsanwalt seine Leistung trotz Beibehaltung der rechtlichen Selbstständigkeit aufgrund eines Beratungsvertrags im Wesentlichen wie ein Arbeitnehmer, kommt im Zusammenhang mit diesem Vertrag eine Entschädigung i. S. v. § 24 Nr. 1 Buchst. a EStG bei ihm nach den Grundsätzen in Betracht, die für Arbeitnehmer gelten.

» Sachverhalt

Anwalt K übernahm als Selbstständiger die laufende Rechtsberatung einer GmbH. Im Gegenzug zahlte die GmbH monatlich 5.000 DM und gewährte K eine betriebliche Altersversorgung wie einem Geschäftsführer.
Nach Kündigung des Beratungsvertrags durch die GmbH einigten sich die Beteiligten in einem Vergleich auf dessen Aufhebung und die Zahlung einer Abfindung von 1,7 Mio. DM.
Deren ermäßigte Besteuerung lehnten Finanzamt und -gericht ab. Der BFH hob die Vorentscheidung auf und verwies die Sache zurück.

» Entscheidung des BFH

Das FG hat die Tarifbegünstigung zu Unrecht versagt.
Schuldet ein Rechtsanwalt seine Leistung trotz Beibehaltung der Selbstständigkeit aufgrund eines Beratungsvertrags im Wesentlichen wie ein Arbeitnehmer, kommt im Zusammenhang mit diesem Vertrag eine Entschädigung nach den Grundsätzen in Betracht, die für Arbeitnehmer gelten.
Der Senat kann mangels tatsächlicher Feststellungen nicht entscheiden, ob das Beratungsverhältnis arbeitnehmerähnlich ausgestaltet war und vereinbarungsgemäß durchgeführt wurde.

» Praxishinweis

Bei den Gewinneinkünften führt eine Abfindung infolge einer Vertragsaufhebung nicht zu einer Entschädigung, sondern zu laufenden, nicht tarifbegünstigten Einkünften. In diesem Bereich gehören die Kündigung und Abwicklung einzelner Verträge zur laufenden Geschäftsführung. Es handelt sich nicht um ungewöhnliche Geschäftsvorfälle. Eine Entschädigung ist deshalb noch nicht anzunehmen, wenn Schadensersatz für die Nichterfüllung eines üblichen Vertrags geleistet wird. Diese Grundsätze gelten auch für selbstständige Rechtsanwälte.
Dagegen ist die Rechtsprechung bei Einkünften aus nichtselbstständiger Tätigkeit großzügiger:

- Hier greift die ermäßigte Besteuerung bereits dann, wenn die Zahlung unmittelbar durch den Verlust von steuerbaren Einnahmen veranlasst ist und diesen Verlust ausgleichen soll. Sie muss außerdem funktional auf einer neuen Rechts- oder Billigkeitsgrundlage beruhen.
- Weiterhin muss ein „besonderes Ereignis" vorliegen. Dieses ist schon dann anzunehmen, wenn die Beendigung oder Änderung des Vertrags vom Arbeitgeber ausgeht oder wenn der Arbeitnehmer beim Abschluss einer Aufhebungs- oder Änderungsvereinbarung unter einem nicht unerheblichen rechtlichen, wirtschaftlichen oder tatsächlichen Druck gehandelt hat.

Die für Arbeitnehmer geltenden Grundsätze sind analog zu beachten, wenn ein Rechtsberatungsvertrag mit einem selbstständigen Anwalt arbeitnehmerähnlich ausgestaltet ist.

Prof. Dr. Heinz-Jürgen Pezzer, Vors. Richter am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Ansparabschreibung in Kenntnis der beabsichtigten Betriebseinbringung

BFH, 22.8.2012, X R 21/09, HI3431049

Dem Großen Senat des BFH wird die folgende Rechtsfrage zur Entscheidung vorgelegt:
Darf eine Ansparabschreibung nach § 7g EStG in der bis zum Inkrafttreten des Unternehmensteuerreformgesetzes 2008 geltenden Fassung auch dann vorgenommen werden, wenn im Zeitpunkt ihrer Geltendmachung beim Finanzamt bereits feststeht, dass der Betrieb zu Buchwerten in eine Kapitalgesellschaft eingebracht wird?

» Sachverhalt

K ermittelte seinen Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG. Mit Vertrag vom 30.3.2004 gliederte er sein Unternehmen zu Buchwerten auf eine von ihm neu gegründete GmbH aus. Die GmbH wurde am 21.6.2004 in das Handelsregister eingetragen.
Am 10.6.2004 reichte K seine Gewinnermittlung für 2003 ein. Darin war eine Ansparabschreibung i. H. v. 200.000 EUR enthalten. Die Steuererklärung ging am 6.8.2004 beim Finanzamt ein. Finanzamt und -gericht erkannten die Ansparabschreibung mangels Finanzierungszusammenhangs nicht an. Der X. Senat möchte das FG-Urteil aufheben und der Klage stattgeben.

» Praxishinweis

Der X. Senat ist der Auffassung, dass der Finanzierungszusammenhang zwischen der Ansparabschreibung und der Investition nicht dadurch ausgeschlossen wird, dass im Zeitpunkt der Geltendmachung bereits die Einbringung des Betriebs zu Buchwerten in eine GmbH eingeleitet wurde. Der Finanzierungszusammenhang ist ein objektives Tatbestandsmerkmal, das vom Eintritt der aufnehmenden GmbH in die steuerliche Rechtsstellung des Einbringenden erfasst wird. Da der Betrieb „unverändert fortgeführt" wird und § 7g EStG 2002 eine betriebsbezogene Betrachtung zugrunde liegt, kann dem Rechtsträgerwechsel keine entscheidende Bedeutung bei der Beurteilung der Frage zukommen, ob die Voraussetzungen des § 7g EStG 2002 erfüllt sind. Anderenfalls würde eine personenbezogene Betrachtung vorgenommen werden, die zwar bei Rücklagen i. S. d. § 6b EStG gefordert wird, nicht aber § 7g EStG 2002 entspricht, und die zudem bei Buchwerteinbringungen durch § 12 Abs. 3 Satz 1 UmwStG 2002 überspielt wird.
Dagegen hat der I. Senat als Voraussetzung für die Fortführung der Ansparrücklage gefordert, dass sie im Einzelunternehmen zu Recht gebildet wurde. Das ist nicht der Fall, wenn das Investitionsvorhaben vom Einzelunternehmen aufgrund einer bereits eingeleiteten Umwandlung nicht mehr realisiert werden kann. Da der I. Senat an seiner Auffassung festhält, musste der X. Senat die Frage dem Großen Senat vorlegen.
Die Vorlagefrage betrifft nicht nur die Ansparabschreibung des § 7g EStG 2002 als ausgelaufenes Recht, sondern auch den Investitionsabzugsbetrag nach § 7g EStG n. F.

Prof. Dr. Jutta Förster, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Gewerblicher Grundstückshandel

BFH, 22.8.2012, X R 24/11, HI3414837

Auch wenn ein Steuerpflichtiger in eigener Person kein einziges Objekt veräußert, kann er allein durch die Zurechnung der Grundstücksverkäufe von Personengesellschaften oder Gemeinschaften einen gewerblichen Grundstückshandel betreiben.

» Sachverhalt

K und X waren zu je 50 % Gesellschafter einer OHG, die einen gewerblichen Grundstückshandel betrieb. Ferner war K mit X zu je 50 % an mindestens 6 weiteren Objekten beteiligt. Das Objekt P wurde Ende 1990 erworben, danach umgebaut, im Jahr 1992 fertiggestellt und 1995 veräußert. Die übrigen Objekte der Grundstücksgemeinschaft wurden langfristig gehalten.
Das Finanzamt beurteilte die Grundstücksgemeinschaft zunächst als gewerblichen Grundstückshändler. Nachdem der BFH dem widersprochen hatte, setzte das Finanzamt bei K gleich hohe Einkünfte aus einem in eigener Person unterhaltenen gewerblichen Grundstückshandel an. Zwar sei die Grundstücksgemeinschaft nur vermögensverwaltend tätig; auf der Ebene von K, der über die OHG und die Grundstücksgemeinschaft viele Objekte binnen 5 Jahren veräußert habe, seien die Einkünfte jedoch umzuqualifizieren. Das FG wies die Klage ab, der BFH die Revision zurück.

» Praxishinweis

Die Rechtsprechung erfasst im Interesse einer sachlich zutreffenden Besteuerung des Gesellschafters in einer Gesamtwürdigung alle Tätigkeiten auf dem Gebiet des Grundstückshandels, die dem Gesellschafter zuzurechnen sind. Wie weit diese Zurechnung gehen kann, zeigt der Streitfall: Obwohl K selbst kein Objekt veräußert hat, ist er – steuerlich gesehen – ein gewerblicher Grundstückshändler.
Grundstücksgeschäfte vermögensverwaltender Personengesellschaften können bei der Besteuerung des Gesellschafters in einen gewerblichen Grundstückshandel umqualifiziert werden, auch wenn der Gesellschafter selbst keine Objekte veräußert hat. Außerdem ist im Rahmen der Gesamtwürdigung weder zwischen vermögensverwaltenden und gewerblich tätigen Personengesellschaften noch zwischen Gesamthandspersonengesellschaften und Bruchteilsgemeinschaften zu differenzieren.
Diese Rechtsprechung führt dazu, dass alle Grundstücksveräußerungen durch Gesellschaften und Gemeinschaften auf der Gesellschafterebene zu berücksichtigen sind. Damit werden Grundstücksaktivitäten der Gesellschaften bzw. Gemeinschaften den eigenen Tätigkeiten des Steuerpflichtigen gleichgestellt, für die im Rahmen der Beurteilung auf den Maßstab des Steuertatbestands des § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG abzustellen ist.
Diese Grundsätze gelten nicht, wenn

- eine zu einem anderen Zweck gegründete und diesen verfolgende Personengesellschaft im Rahmen ihres gewöhnlichen Geschäftsbetriebs aus betriebsbezogenen Gründen Grundstücke veräußert;
- eine Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft gehalten wird. Deren Aktivitäten können nur in Fällen des Gestaltungsmissbrauchs zugerechnet werden.

Prof. Dr. Jutta Förster, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

» Gewerbesteuer

Beginn der sachlichen Gewerbesteuerpflicht bei Mitunternehmerschaften

BFH, 30.8.2012, IV R 54/10, HI3431045

Die sachliche Gewerbesteuerpflicht der unter § 2 Abs. 1 GewStG fallenden Gewerbebetriebe beginnt erst, wenn alle tatbestandlichen Voraussetzungen eines Gewerbebetriebs erfüllt sind (ständige Rechtsprechung). Dies gilt für Personengesellschaften unabhängig von der Rechtsform ihrer Gesellschafter. Die Einfügung des § 7 Satz 2 GewStG hat zu keiner Änderung dieser rechtlichen Beurteilung geführt.

» Sachverhalt

Eine Möbelbau-KG wurde Mitte 2003 von einer GmbH und einer GmbH & Co. KG errichtet. Im September 2003 wurde die KG beim

Finanzamt angemeldet und als Beginn der gewerblichen Tätigkeit der 1.1.2004 genannt. Im Oktober 2003 wurden Mitarbeiter eingestellt und ein Mietvertrag für ein noch herzurichtendes Objekt abgeschlossen. Im Februar 2004 eröffnete die KG das Ladengeschäft.
Das Finanzamt lehnte die Feststellung eines vortragsfähigen Gewerbeverlusts auf den 31.12.2003 ab.
Das FG gab der Klage, der BFH der Revision des Finanzamts statt.

» *Praxishinweis*

Gewerbe- und Einkommensteuer knüpfen zwar am gewerblichen Gewinn als Bemessungsgrundlage an, unterscheiden sich aber strukturell deutlich. Die Gewerbesteuer erfasst den Gewerbebetrieb, die Einkommensteuer die Einkünfte des Unternehmers. Daher können sich trotz jeweiliger Anknüpfung an den Gewinn unterschiedliche Bemessungsgrundlagen ergeben. Dies gilt etwa für Betriebseinnahmen und -ausgaben, die vor Aufnahme oder nach Beendigung des werbenden Betriebs anfallen. Vorweggenommene Betriebsausgaben führen daher nicht zu einem negativen Gewerbeertrag, nachträgliche Betriebseinnahmen nicht zu einem positiven Gewerbeertrag. Dieses System gilt allerdings nicht für Kapitalgesellschaften. Da deren Tätigkeit immer und in vollem Umfang als Gewerbebetrieb gilt, werden alle während der Existenz der Kapitalgesellschaft anfallenden Einnahmen und Ausgaben gewerbesteuerlich berücksichtigt. Verfassungsrechtlich ist die ungleiche Behandlung von Kapital- und Personenunternehmen nicht zu beanstanden.
Hier ging es zudem darum, ob für Personengesellschaften, an denen nicht natürliche Personen beteiligt sind, seit Inkrafttreten von § 7 Satz 2 GewStG dieselben Grundsätze wie für Kapitalgesellschaften gelten. Soweit nicht natürliche Personen an einer Personengesellschaft beteiligt sind, unterfallen auch Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe des Betriebs bzw. von Mitunternehmeranteilen der Gewerbesteuer.
Der BFH sieht hierin aber keinen Systemwechsel bei der Gewerbesteuer. Er betrachtet § 7 Satz 2 GewStG als Regelung zur Missbrauchsvermeidung, die verhindern soll, dass Kapitalgesellschaften Wirtschaftsgüter zum Buchwert in eine Tochterpersonengesellschaft auslagern und anschließend die Anteile an dieser Gesellschaft ohne Gewerbesteuerbelastung veräußern.
Unverändert werden Personenunternehmen grundsätzlich unabhängig von der Rechtsform ihrer Gesellschafter gleich behandelt.

Michael Wendt, Vors. Richter am BFH, aus BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

» Abgabenordnung

Nachträgliches Bekanntwerden i. S. d. § 173 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO

BFH, 13.6.2012, IV R 85/10, HI3445207

1. Der Finanzbehörde gilt nur der Inhalt der Akten als bekannt, die in der zuständigen Dienststelle für den zu veranlagenden Steuerpflichtigen geführt werden. Tatsachen, die sich aus den Akten anderer Steuerpflichtiger ergeben, gelten auch dann nicht als bekannt, wenn für deren Bearbeitung dieselbe Person zuständig ist.
2. Eine Änderung wegen neuer Tatsachen ist ausgeschlossen, wenn die Tatsache dem Sachbearbeiter zum maßgeblichen Zeitpunkt bekannt war oder bei ordnungsgemäßer Erfüllung seiner Ermittlungspflicht nicht verborgen geblieben wäre (Bestätigung der Rechtsprechung).

» *Sachverhalt*

K machte in ihrer am 22.10.2001 eingereichten Steuererklärung Unterhaltsaufwendungen für ihren Sohn S nach § 33a EStG geltend. S war Student, verheiratet und hatte zwei Kinder. K teilte die Einkünfte des S (31.047 DM) auf vier Personen auf und gab sie nur mit 7.762 DM an. Sachbearbeiter X veranlagte K am 24.10.2001 unter Abzug des Unterhalts. S hatte seine Steuererklärung am 9.10.2001 beim selben Finanzamt abgegeben und wurde am 29.10.2001 ebenfalls von X – mit gleich hohen Einkünften – veranlagt. Am 19.12.2002 änderte das Finanzamt den Bescheid von K u. a. nach § 173 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO, indem es den Abzug des Unterhalts wegen der Höhe der Einkünfte des S versagte. Das FG wies die Klage ab. Der BFH hob die Vorentscheidung auf und verwies die Sache an das FG zurück.

» *Entscheidung des BFH*

Bei § 173 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO kommt es nicht auf die Kenntnis der Finanzbehörde als solche an, sondern auf die Kenntnis der zur Bearbeitung organisatorisch berufenen Dienststelle. Unabhängig vom konkreten Kenntnisstand des Sachbearbeiters gilt als bekannt, was sich aus den dort geführten Akten ergibt; auch Informationen vorgesetzter Dienststellen gehören dazu. Dieser Akteninhalt gilt als bekannt und kann deshalb nicht mehr nachträglich bekannt werden. Allerdings gelten Tatsachen aus Akten anderer Steuerpflichtiger nicht als bekannt und zwar auch dann nicht, wenn derselbe Sachbearbeiter für diese Personen zuständig ist. Insoweit ist die Kenntnisfiktion beschränkt.
Das heißt aber nicht, dass solche Tatsachen nicht dennoch bekannt sein können. Dann kommt es allerdings auf das tatsächliche berufliche Wissen der für die Bearbeitung des Streitfalls organisatorisch berufenen Personen an; das sind regelmäßig der Sachbearbeiter, der Sachgebietsleiter und der Vorsteher.

» *Praxishinweis*

Angesichts dieser Grundsätze galt hier zwar nicht die Kenntnisfiktion. Es war aber nicht ausgeschlossen, dass der Sachbearbeiter tatsächlich Kenntnis von den verwandtschaftlichen Beziehungen und der Höhe der Einkünfte des S hatte. Dann könnte eine unterlassene Beiziehung der Akten eine Verletzung der Ermittlungspflicht nach sich ziehen und das Wissen zuzurechnen sein. Insoweit bestand noch Aufklärungsbedarf; deshalb wurde die Sache zurückverwiesen.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 1/2013, durch die Redaktion gekürzt.

Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht

» UN-Kaufrecht bei grenzüberschreitenden Lieferverträgen

Das UN-Kaufrecht weist erhebliche Unterschiede zum BGB-Kaufrecht auf. Dabei bietet es sowohl für den Verkäufer, als auch für den Käufer bestimmte Vorteile. In gewissen Fällen ist es daher empfehlenswert, bewusst das UN-Kaufrecht anstatt des BGB-Kaufrechts zu wählen.

» *UN-Kaufrecht*

Das seit dem 11.4.1980 bestehende Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (kurz „UN-Kaufrecht" oder auf Englisch „CISG") wurde bislang von insgesamt 78 Staaten ratifiziert. Von den wichtigsten Wirtschaftsnationen fehlen nur Großbritannien und Brasilien, wobei das Ratifizierungsverfahren in Brasilien offenbar kurz vor dem Abschluss steht.

Das UN-Kaufrecht findet Anwendung, wenn i) eine „Ware" verkauft wird, ii) die zwei Vertragspartner ihren Sitz in zwei verschiedenen Staaten haben, iii) zumindest derjenige Staat, dessen Recht auf den Vertrag anzuwenden ist, das UN-Kaufrecht ratifiziert hat (sog. „Vertragsstaat") und iv) die Vertragspartner die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts nicht (ausdrücklich) ausschließen (der bloße Verweis auf nationales Recht reicht hierfür nicht). Eine bewusste Wahl des UN-Kaufrechts erfolgt meistens nur, wenn ein Kompromiss von zwei Parteien gesucht wird, die beide auf ihrem für inländische Verträge geltenden Kaufrecht bestehen. Allerdings bietet das UN-Kaufrecht sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer bestimmte Vorteile. In gewissen Beispielsfällen ist es daher empfehlenswert, bewusst das UN-Kaufrecht anstatt des BGB-Kaufrechts zu wählen.

» *Vorteile für den Käufer*

Eine Obliegenheit des Käufers, die Ware zu untersuchen und Mängel zu rügen, besteht zwar auch nach dem UN-Kaufrecht (Art. 38 f. CISG). Ein für die Praxis sehr bedeutsamer Vorteil des UN-Kaufrechts für den Käufer liegt jedoch darin, dass eine Rüge des Käufers, die innerhalb eines Zeitraums von einer Woche bis zu einem Monat erfolgt, – je nach Einzelfall – noch als rechtzeitig angesehen werden kann, während eine Rüge gemäß § 377 HGB regelmäßig innerhalb von zwei bis zehn Tagen zu erfolgen hat. Nach Ablauf dieser Frist verliert der Käufer alle Mängelansprüche.

Im Fall einer mangelhaften Lieferung haftet der Verkäufer verschuldensunabhängig auf Schadensersatz. Die Haftung entfällt nur in besonderen Ausnahmefällen, wenn die Vertragsverletzung auf einem Grund beruht, der außerhalb des „Einflussbereichs" des Verkäufers liegt (Art. 79 CISG). Im Unterschied dazu haftet ein Verkäufer gemäß BGB grundsätzlich nur, wenn er eine Pflicht fahrlässig oder vorsätzlich verletzt (§§ 280, 276 BGB).

» *Vorteile für den Verkäufer*

Allerdings sind andere Regelungen wiederum für den Verkäufer von Vorteil: Der Rücktritt des Käufers – der mit einem Rücktransport der Ware über zumeist längere Strecken verbunden ist – ist nur in Ausnahmefällen zugelassen. Der Verkäufer ist daher weitergehend als nach BGB-Kaufrecht vor einem Rücktritt des Käufers „geschützt": Zum Beispiel setzt eine Vertragsaufhebung gemäß CISG (die dem Rücktritt im Sinne des BGB vergleichbar ist) eine „wesentliche Vertragsverletzung" voraus (Art. 49 CISG). Dabei werden deutlich strengere Anforderungen gestellt als an die „erhebliche Pflichtverletzung", die im Rahmen des Rücktrittsrechts gem. § 323 Abs. 5 Satz 2 BGB zu prüfen ist. Ferner kann der Käufer das Recht, die Aufhebung des Vertrags zu erklären, nur innerhalb einer „angemessenen Frist" ausüben (Art. 49 Abs. 2 CISG); eine solche Frist kennt das BGB nicht.

Wird eine Sache letztendlich an einen Verbraucher verkauft und muss der Letztverkäufer die Sache wegen eines Mangels zurücknehmen, so wird der Rückgriff des jeweiligen Käufers gegen seinen Lieferanten innerhalb der Lieferkette nach BGB-Kaufrecht erleichtert (sog. „Lieferantenregress", §§ 478 ff. BGB). Indem UN-Kaufrecht gewählt wird, kann dieser Lieferantenregress vom Verkäufer umgangen werden, da der Lieferantenregress dem UN-Kaufrecht fremd ist.

» *Zusammenfassung*

Das UN-Kaufrecht ist weder generell käufer-, noch verkäuferfreundlich, sondern führt je nach Fallkonstellation entweder für die eine oder die andere Partei zu Vorteilen gegenüber dem BGB-Kaufrecht. Vor diesem Hintergrund ist der Ausschluss des UN-Kaufrechts nicht in allen Fällen ratsam. Für die jeweilige grenzüberschreitende Warenlieferung sollte geprüft werden, ob das UN-Kaufrecht bewusst gewählt wird, um einen bestimmten Vorteil gegenüber dem BGB-Kaufrecht zu erzielen.

RA Dr. Hendrik Thies
ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftrecht in der Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner in Freiburg im Breisgau tätig.

Umsatzsteuer bei Firmenwagen

» Zuordnung auch nach umsatzsteuerlichen Aspekten treffen

Beim Dauerbrenner Firmenwagen stehen meist einkommensteuerliche Fragen im Vordergrund. Die umsatzsteuerlichen Probleme führen ein Schattendasein. Dabei sind gerade sie es, in denen Steuersparpotenzial steckt.

Folgende Punkte sind zu beachten:	Ja	Nein
Zuordnung zum Unternehmensvermögen Welcher Sphäre ein Pkw zuzuordnen ist, bestimmt der betrieblichen Nutzung: - Bei einer betrieblichen Nutzung des Firmenwagens zu weniger als 10 % ist die Zuordnung zum Privatvermögen zwingend; - bei einer betrieblichen Nutzung des Firmenwagens zu mindestens 10 %, aber weniger als 100 % gibt es drei Möglichkeiten: 1. Das Fahrzeug wird ganz dem Privatvermögen zugeordnet. 2. Das Fahrzeug wird ganz dem Unternehmensvermögen zugeordnet. **Wichtig:** Dieses Wahlrecht gilt auch dann, wenn das Fahrzeug ertragsteuerlich dem Privatvermögen zugeordnet wird (gewillkürtes Privatvermögen). 3. Das Fahrzeug wird anteilig dem Privat- und anteilig dem Unternehmensvermögen zugeordnet. Die Vorsteuer kann dann ebenfalls anteilig geltend gemacht werden. Umsatzsteuer beim Verkauf ebenso anteilig. Bei der Umsatzsteuer ist grundsätzlich der für die Ertragsteuern ermittelte private Nutzungsanteil zugrunde zu legen. **Wichtig:** Wird ein Firmenwagen zu weniger als 50 % betrieblich genutzt, darf die 1-%-Regelung zur Ermittlung des Privatanteils nicht angewendet werden. Wurde kein steuerlich anzuerkennendes Fahrtenbuch geführt, wird geschätzt.	☐	☐
Nachweis der betrieblichen Nutzung Der Nachweis des Umfangs der betrieblichen Nutzung kann in jeder geeigneten Form erfolgen. Sind keine entsprechenden Unterlagen vorhanden, genügen formlose Aufzeichnungen über einen zusammenhängenden, repräsentativen Zeitraum (drei Monate). Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte und Familienheimfahrten zählen zur betrieblichen Nutzung. Wurde der Nutzungsumfang einmal dargelegt, gilt er auch für die folgenden Veranlagungszeiträume, wenn sich keine wesentlichen Änderungen ergeben haben. Der Wechsel der Fahrzeugklasse ist oft Anlass für Neuprüfung.	☐	☐
Zuordnung des Fahrzeugs zum Privatvermögen Bei Fahrzeugen im Privatvermögen kann bei der Anschaffung kein Vorsteuerabzug geltend gemacht werden. Lassen sich laufende Kosten nicht bestimmten Fahrten zuordnen, erfolgt ein anteiliger Vorsteuerabzug. Für Kosten, die unmittelbar und ausschließlich aus betrieblichen Fahrten entstehen, gibt es den vollen Vorsteuerabzug. Für die Privatnutzung ist keine unentgeltliche Wertabgabe anzusetzen. Ein Verkauf unterliegt nicht der USt.	☐	☐
Zuordnung des Fahrzeugs zum Unternehmensvermögen Bei Zuordnung des Fahrzeugs zum Unternehmensvermögen kann der volle Vorsteuerabzug aus den Anschaffungskosten geltend gemacht werden. Auch bei den laufenden Kosten gibt es den vollen Vorsteuerabzug. Die Privatnutzung ist eine entgeltliche Wertabgabe. Sind nicht bestimmten Fahrten zuzuordnen, erfolgt ein anteiliger Vorsteuerabzug. Ein Verkauf unterliegt der Umsatzsteuer, und zwar auch dann, wenn bei der Anschaffung keine Vorsteuer geltend gemacht werden konnte. Zu prüfen ist, ob eine Entnahme vor dem Verkauf sinnvoll ist.	☐	☐

Praxis Vermögensgestaltungsberatung

» Nach dem Unternehmensverkauf

Nach einem erfolgreichen Unternehmensverkauf stellt sich häufig ein „Luxusproblem“: Wie soll ich mein Kapital anlegen? Besonders in Zeiten der unsicheren Märkte ist die Frage nicht leicht zu beantworten. Aber es gibt noch mehr Fragen, die in der Beratung beachtet werden sollten.

» *Fall aus der Praxis*

Silke und Walter Peterson (Name frei erfunden), beide 63 Jahre alt, haben aus dem Verkauf der Unternehmensanteile nach Abzug aller Steuern und Kosten gut 3,5 Millionen EUR auf dem Girokonto liegen. Doch schon früh hatte sich der Deal in Bankenkreisen herumgesprochen. Und prompt kommen die ersten Vorschläge. Die Volksbank vor Ort präsentiert ihre neue Vermögensverwaltung und hat ein „interessantes Immobilienprojekt“ anzubieten. Weitere Privatbanken, mit denen die Petersons noch nie etwas zu tun hatten, melden sich. Von gut acht Banken erhalten sie Anlagevorschläge, Vermögenskonzepte und Produktangebote. Doch richtig durchblicken können sie nicht.

Petersons sollten besser einen systematischen Weg beschreiten, anstatt sich punktuell beraten zu lassen und einzelne Vermögensentscheidungen zu treffen. Denn selbst wenn ein einzelnes der angebotenen Produkte und Vermögensverwaltungen für sich genommen herausragend wäre, bedeutet das nicht, dass dies auch für die Petersons gut ist. Und auf diesem Weg kann der Steuerberater – ggf. gemeinsam mit einem spezialisierten Vermögensmanager – gut begleiten. Der erste Schritt sollte sein, alle vorhandenen Vermögenswerte zu betrachten und in eine gute Übersicht zu bringen. Profis nutzen dazu die „Vermögensbilanz“, die auf einen Blick zeigt, wie Petersons investiert sind. Das „Reinvermögen“ beträgt gut 8,5 Mio. EUR. Verbindlichkeiten sind noch 550.000 EUR vorhanden. Das zeigt gleich den Handlungsbedarf: Die Schulden sollten so schnell wie möglich getilgt werden.

Petersons wünschen sich ein langes gemeinsames Leben. Die Sterbetafel der deutschen Aktuare prognostiziert Herrn Peterson noch 27 Jahre Lebenserwartung. Seine Frau darf auf 31 Jahre hoffen. Diese Zahlen betrachten aber nur den statistischen Durchschnitt, Petersons könnten also auch länger leben. Was die beiden wissen müssen: Wie viel Vermögen benötigen sie, um einen Ruhestand gut „durchzufinanzieren“? Antwort: Es kommt darauf an – nämlich besonders auf die Inflationsrate und die Rendite nach Kosten und Steuern, die die Kapitalanlage erwirtschaftet. Wenn die Ruheständler von 3 % Inflation ausgehen und zugleich 3,5 % Rendite nach Kosten und Steuern ansetzen, dann benötigen sie knapp 4,2 Mio. EUR, um 100 Jahre alt werden zu können. Dafür können sie dann jährlich 120.000 EUR nach heutiger Kaufkraft ausgeben. 100 Jahre Lebensdauer? Dies ist die richtige Planungsgröße, denn was nützt es den beiden, wenn der Durchschnitt zwar schon gestorben ist, sie aber noch fit und fidel leben dürfen. Nicht selten wird hier mit falschen Prämissen gerechnet. Für Petersons wird deutlich: Ein großer Teil des Vermögens ist für den Ruhestand zu reservieren und bedarf einer eigenen Vermögensstrategie. Und das Risiko muss im Blick behalten werden. Das Geld, das die nächsten Monate benötigt wird, sollte anders angelegt werden, als diejenigen Vermögensbeträge, die den Ruhestand z. B. in 15 Jahren finanzieren sollen. Häufig wird das gesamte Ruhestandskapital (immerhin handelt es sich um 37 Jahre „Restlebensdauer“) „über einen Kamm geschoren“ – aber das kostet Rendite. Die Gefahr ist groß, dass zu konservativ angelegt wird und damit nicht einmal der Vermögenserhalt nach Kosten, Steuern und Inflation gesichert wird.

Nicht alles ist für den Ruhestand zu reservieren. Der Rest des Vermögens kann anders angelegt werden. Eigentlich wird es nicht fürs Leben benötigt. Es lohnt sich daher, jetzt über die Vermögensnachfolge nachzudenken. Die Söhne der Eheleute und ihre vier Enkelkinder könnten schon ein Stück vom Vermögen abbekommen. Der Vorteil: So nutzen Petersons die steuerlichen Freibeträge, die der Fiskus alle zehn Jahre zur Verfügung stellt.

Und noch eines müssen sich die Eheleute fragen: Was passiert, wenn eine Krankheit oder ein Unfall einen der beiden Ehepartner außer Gefecht setzt? Sind die Entscheidungskompetenzen geregelt? Kann Frau Peterson über die Konten ihres Mannes verfügen, wenn er z. B. im Koma liegt? Dürfen Entscheidungen über medizinische Eingriffe erfolgen? Haben die beiden ein gemeinsames Bild darüber, was in solchen Fällen geschehen darf? Dieser Fragenkomplex beleuchtet das Thema Patientenverfügung und Vorsorgevollmachten. Spätestens jetzt sollten die Eheleute prüfen, ob sie alle Vollmachten, auch Kontovollmachten, vorliegen haben und ob diese noch aktuell sind. Die Rechtsprechung hat die Anforderungen an solche Vollmachten in den letzten Jahren immer wieder konkretisiert. Daher ist eine regelmäßige Prüfung sinnvoll – jetzt, wo der neue Lebensabschnitt beginnt, ist ein guter Zeitpunkt dafür.

Dasselbe gilt auch für das Testament. Ist es noch aktuell, nachdem das Unternehmen verkauft wurde? Stehen dort vielleicht noch Regeln drin, die längst überholt sind? Und gibt es einen „Notfallordner“ für die Kinder, damit im Fall der Fälle alle Unterlagen schnell zu sichten sind?

Fazit: Nach dem Unternehmensverkauf kommt noch ein weiteres „Projekt“: die Vermögensplanung mit vielen Einzelfragen. Steuerberater sollten ihre Mandanten dabei begleiten – ggf. in Kooperation mit einem Vermögensspezialisten.

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

» RA/FAStR Dr. Ulrike Höreth / RA/StB Brigitte Stelzer, Stuttgart

Unternehmensteuerreform
Vielleicht und wenn, dann in kleinen Schritten

Eine umfassende Reform der Unternehmensbesteuerung hat sich die Regierungskoalition für diese Legislaturperiode erst gar nicht in ihr Heft geschrieben. Jedoch punktuelle Änderungen sollen mit dem sog. Unternehmensteuerreformgesetz dennoch erreicht werden. Ob diese politisch durchzusetzen sind, wird sich erst im Januar 2013 zeigen. Zwar fiel das Vermittlungsergebnis, welches in dem durch die Verweigerung der Zustimmung des Bundesrats zum Gesetz erforderlichen Vermittlungsverfahren gefunden wurde, positiv aus. Jedoch war es dem Gesetzgeber aus Verfahrensgründen nicht möglich, noch in 2012 eine endgültige Entscheidung zu treffen.

» 1. Hintergrund

Am 25.9.2012 brachten die Koalitionsfraktionen CDU/CSU und FDP den Entwurf eines Gesetzes zur Änderung und Vereinfachung der Unternehmensbesteuerung und des steuerlichen Reisekostenrechts (Unternehmensteuerreformgesetz) in das Gesetzgebungsverfahren ein. Der Bundestag beschloss das Gesetz am 25.10.2012. Allerdings stoppte der Bundesrat zunächst das Gesetzesvorhaben, indem er am 23.11.2012 seine Zustimmung verweigerte. Im Vermittlungsausschuss wurde um einen Kompromiss gerungen, der sowohl im Bundestag als auch im Bundesrat mehrheitsfähig sein soll.

Über das am 12. und 13.12.2012 gefundene Vermittlungsergebnis werden der Bundestag und der Bundesrat im Januar 2013 beschließen. Nachfolgend wird das geplante Gesetz in der durch das Vermittlungsergebnis modifizierten Form den Ausführungen zu Grunde gelegt. Das Gesetzesvorhaben beinhaltet Änderungen der Regelungen zur ertragsteuerlichen Organschaft, eine Ausweitung des Verlustrücktrags und die Vereinfachung und Vereinheitlichung des Reisekostenrechts. Die ersten beiden Themen sind Gegenstand dieses Beitrags. Die vorgesehenen Änderungen im Reisekostenrecht werden im nächsten Heft des SteuerConsultants erläutert.

» 2. Änderungen bei den ertragsteuerlichen Organschaftsregelungen

Die mit dem Unternehmensteuerreformgesetz vorgesehenen Änderungen der organschaftlichen Regelungen werden zwar für die Praxis deutlich spürbar sein, beinhalten jedoch nicht die bereits seit geraumer Zeit diskutierte umfassende Neuordnung der Besteuerung der Organschaft. So werden wegen der Begrenzung auf im Inland ansässige Organgesellschaften – was durch das vorliegende Gesetzesvorhaben aufgegriffen wird – und wegen des Erfordernisses eines Gewinnabführungsvertrags europarechtliche Bedenken vorgebracht. Kritisiert wird aber auch, dass es sich bei den organschaftlichen Regelungen nicht um eine echte Konzernbesteuerung handelt, da Gewinne und Verluste aus Geschäftsbeziehungen innerhalb des Konzerns nicht vollständig eliminiert werden und auch konzerninterne Übertragungen zur Aufdeckung stiller Reserven führen können (Vgl. Frotscher in Frotscher/Maas, KStG, § 14 Rz. 64 mit weiteren Reformüberlegungen).

Der Gesetzgeber hält mit den im Unternehmensteuerreformgesetz vorgeschlagenen Modifikationen an der bisherigen Struktur der ertragsteuerlichen Organschaft fest und passt diese nur im Hinblick auf Entscheidungen der Finanzgerichte und europarechtliche Vorgaben an.

2.1. Aufgabe des doppelten Inlandsbezugs

Bislang kommt als Organgesellschaft nur eine Kapitalgesellschaft in Betracht, die sowohl ihren Sitz als auch den Ort ihrer Geschäftsleitung im Inland hat (doppelter Inlandsbezug). Nach der geplanten Neufassung des § 14 Abs. 1 Satz 1 1. Halbsatz KStG-E soll es genügen, wenn sich die Geschäftsleitung im Inland befindet. Der Sitz der Gesellschaft kann sich auch in einem anderen EU-Mitgliedstaat oder in einem EWR-Staat befinden.

Der Gesetzgeber geht damit auf das von der Europäischen Kommission eingeleitete Vertragsverletzungsverfahren Nr. 2008/4909 ein. Die Kommission vertritt die Auffassung, dass die Voraussetzung einer Organgesellschaft, sowohl ihren Sitz als auch ihre Geschäftsleitung im Inland zu haben, gegen die Niederlassungsfreiheit verstößt. Denn Kapitalgesellschaften, die ihre Geschäftsleitung im Inland haben und damit gemäß § 1 Abs. 1 KStG in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig sind, könnten nur deshalb nicht als Organgesellschaften fungieren, weil sie ihren Sitz im EU-/EWR-Ausland haben. Sie würden damit gegenüber Kapitalgesellschaften mit Sitz und Geschäftsleitung in Deutschland benachteiligt.

Das BMF reagierte bereits mit Schreiben vom 28.3.2011 (DStR 2011, 674) auf die Forderungen der Europäischen Kommission und eine Kapitalgesellschaft mit Sitz in einem EU- oder EWR-Mitgliedstaat als Organgesellschaft anerkennt, sofern deren Geschäftsleitung im Inland ist.

Letztlich soll also die geänderte Rechtsauffassung, die bereits von

der Finanzverwaltung angewandt wird, nun mit dem Unternehmensteuerreformgesetz kodifiziert werden.
Hinweis: Die Regelung soll in allen noch nicht bestandskräftig veranlagten Fällen anwendbar sein (§ 34 Abs. 8 KStG-E).

2. 2 Zuordnung der Beteiligung zu einer inländischen Betriebsstätte

Für die Qualifikation einer Kapitalgesellschaft als Organträger genügt bereits nach bisherigem Recht, dass diese ihre Geschäftsleitung und/oder ihren Sitz im Inland hat. Aber auch diese Regelung wurde von der finanzgerichtlichen Rechtsprechung angegriffen. So urteilte der BFH, dass für gewerbesteuerliche Zwecke eine Organschaft mit einer Kapitalgesellschaft als Organträger, die sowohl ihren Sitz als auch ihre Geschäftsleitung im EU-Ausland hat, möglich ist. Die im Streitfall maßgebliche, bisherige Regelung in § 14 2. Halbsatz und § 14 Nr. 3 Satz 1 KStG 1999 i. V. n. § 2 Abs. 2 Satz 2 GewStG 1999, wonach der Organträger sowohl seinen Sitz als auch seine Geschäftsleitung im Inland haben musste, verstößt demnach gegen das Gesellschafterdiskriminierungsverbot, welches in dem im Streitfall anzuwendenden Doppelbesteuerungsabkommen mit Großbritannien verankert und ebenso in Art. 24 Abs. 5 des OECD-Musterabkommens vorgesehen ist (BFH, Urteil vom 9.2.2011, Az. I R 54, 55/10, BStBl II 2012 S. 106). Inländische Kapitalgesellschaften, deren Anteile mehrheitlich nicht von einem im Inland, sondern von einem Unternehmen gehalten werden, das in einem anderen DBA-Staat ansässig ist, werden hierdurch benachteiligt. Zwar ist, wie eingangs erwähnt, nach derzeitiger Rechtslage nur noch erforderlich, dass der Organträger entweder Geschäftsleitung oder Sitz im Inland hat. Nichtsdestotrotz ist das Urteil auch weiterhin beachtlich, da in dem zugrunde liegenden Streitfall der Organträger sowohl seine Geschäftsleitung als auch seinen Sitz in Großbritannien hatte.
Der Gesetzgeber geht auf diese Kritik zumindest dahin gehend ein, dass nicht mehr auf die Ansässigkeit des Organträgers abgestellt wird, sondern darauf, dass die Beteiligung an der Organgesellschaft einer inländischen Betriebsstätte i. S. d. § 12 AO des Organträgers zugeordnet wird. Zugleich soll die Neuregelung die Sicherstellung der inländischen Besteuerung des Einkommens der Organgesellschaft bezwecken, das der inländischen Betriebsstätte des Organträgers zugerechnet wird. Die Besteuerung des Unternehmensgewinns, der einer inländischen Betriebsstätte zugerechnet wird, wird in den Doppelbesteuerungsabkommen stets dem Staat zugewiesen, in dem sich die Betriebsstätte befindet.
Künftig soll deshalb die Beteiligung an der Organgesellschaft ununterbrochen während der gesamten Dauer der Organschaft einer inländischen Betriebsstätte des Organträgers zuzuordnen sein (§ 14 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 Satz 4 KStG-E). Entsprechend wird dann das Einkommen der Organgesellschaft der inländischen Betriebsstätte des Organträgers zugerechnet.
Eine inländische Betriebsstätte in diesem Sinne soll allerdings nur gegeben sein, wenn die der Betriebsstätte zuzurechnenden Einkünfte sowohl nach innerstaatlichem Steuerrecht als auch nach den Regelungen des anzuwendenden Doppelbesteuerungsabkommens der inländischen Besteuerung unterliegen (§ 14 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 Satz 7 KStG-E). Stehen der Besteuerung im Inland innerstaatliche oder Regelungen des Doppelbesteuerungsabkommens entgegen, fehlt es an einer inländischen Betriebsstätte, der das Einkommen der Organgesellschaft zuzurechnen ist, und der Organschaft wird die steuerliche Anerkennung versagt.
Hinweis: Die Neuregelung soll bereits ab dem Veranlagungszeitraum 2012 anzuwenden sein (§ 34 Abs. 1 KStG-E).

2.3. Dynamischer Verweis auf § 302 AktG im Gewinnabführungsvertrag

Zwischen dem Organträger und der Organgesellschaft muss ein Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen sein, in dem nach aktuellem Rechtsstand eine Verlustübernahme entsprechend den Vorschriften des § 302 AktG vereinbart ist.
In der Praxis tritt oftmals das Problem auf, dass z. B. der Wortlaut des § 302 AktG in der Fassung, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gegolten hat, wortgleich in den Vertragstext übernommen wurde. Ändert sich der Wortlaut des § 302 AktG, bestehen Zweifel daran, ob der Gewinnabführungsvertrag noch den organschaftlichen Vorgaben genügt. Aus diesem Grund empfahl sich bereits bislang, in den Gewinnabführungsvertrag lediglich einen Verweis auf § 302 AktG in der jeweils gültigen Fassung einzufügen. Allerdings leidet die Verständlichkeit eines Vertragstextes regelmäßig darunter, wenn darin auf andere Vorschriften verwiesen wird, ohne deren Inhalt zu benennen.
Künftig soll nun der Gewinnabführungsvertrag allerdings zwingend so ausgestaltet sein, dass auf die Vorschrift des § 302 AktG in seiner jeweils gültigen Fassung verwiesen wird, (§ 17 Satz 2 Nr. 2 KStG-E). Durch diesen dynamischen Verweis wird sichergestellt, dass die Verlustübernahmeverpflichtung des Organträgers jeweils der in § 302 AktG geregelten entspricht.
Hinweis: Die Regelung soll erstmals auf Gewinnabführungsverträge anzuwenden sein, die nach dem Tag des Inkrafttretens des Gesetzes, also am Tag nach der Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt, abgeschlossen oder geändert werden. Bereits bestehende Gewinnabführungsverträge, die keinen Verweis auf § 302 AktG enthalten, der den bisherigen gesetzlichen Anforderungen entspricht, sollen der steuerlichen Anerkennung des Organschaftsverhältnisses nicht entgegenstehen, wenn die Verlustübernahme tatsächlich entsprechend § 302 AktG erfolgt und die Verlustübernahmeregelung bis zum 31.12.2014 an die Neuregelung angepasst wird. Altverträge sind somit bis spätestens 31.12.2014 anzupassen, indem ein dynamischer Verweis auf § 302 AktG aufgenommen wird. Eine Anpassung des Gewinnabführungsvertrags soll hingegen nicht erforderlich sein, wenn die steuerliche Organschaft vor dem 1.1.2015 beendet wird, (§ 34 Abs. 10b KStG-E).

2.4 Erleichterung beim Erfordernis der Durchführung des Gewinnabführungsvertrags

Der zwischen dem Organträger und der Organgesellschaft abzuschließende Gewinnabführungsvertrag muss tatsächlich durchgeführt werden. Das bedeutet, die Organgesellschaft muss ihren Gewinn an den Organträger abgeführt und der Organträger muss den Verlust der Organgesellschaft übernommen haben. Maßgeblich hierfür ist das sich bei objektiv ordnungsgemäßer handelsrechtlicher Bilanzierung ergebende Ergebnis (vgl. z. B. BGH, Urteil vom 4.2.2005, Az. II ZR 361/02, DB 2005 S. 937).
In der Praxis stellt sich immer wieder die Frage, ob dem Durchführungserfordernis Genüge getan wurde, wenn die Gewinnabführung auf einem ordnungsgemäßen handelsrechtlichen Jahresabschluss beruht, dessen Bilanzansätze sich im Nachhinein, z. B. im Rahmen einer Betriebsprüfung, als fehlerhaft herausstellen. Eine vergleichbare Problematik tritt auf, wenn der Jahresüberschuss der Organgesellschaft ohne vorherigen Ausgleich vororganschaftlicher Verluste abgeführt wurde.
Mit dem Unternehmensteuerreformgesetz ist hier eine Klärung geplant. Demnach soll der Gewinnabführungsvertrag als durchgeführt gelten, wenn der abgeführte Gewinn oder ausgeglichene Ver-

lust auf einem Jahresabschluss beruht, auch wenn dieser fehlerhafte Bilanzansätze enthält, sofern

- der Jahresabschluss wirksam festgestellt ist,
- die Fehlerhaftigkeit bei der Abschlusserstellung unter Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nicht hätte erkannt werden müssen, wobei diese Voraussetzung erfüllt ist, wenn der Abschlussprüfer einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk nach § 322 Abs. 3 HGB zum Jahresabschluss, zu einem Konzernabschluss, in den der handelsrechtliche Jahresabschluss einbezogen worden ist, oder über die freiwillige Prüfung des Jahresabschlusses oder bei nicht prüfungspflichtigen Unternehmen ein Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer eine Bescheinigung über die Erstellung des Jahresabschlusses mit umfassenden Beurteilungen erteilt hat, und
- ein von der Finanzverwaltung beanstandeter in der Handelsbilanz zu korrigierender Fehler spätestens in dem Jahresabschluss der Organgesellschaft und des Organträgers berichtigt wird, der nach der Beanstandung des Fehlers aufzustellen ist, und das Ergebnis entsprechend abgeführt oder ausgeglichen wird (§ 14 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 Sätze 4 f. KStG-E).

Es bleibt abzuwarten, wie diese Regelung, wenn sie denn Gesetzeskraft erlangt, in der Praxis umgesetzt wird. Denn werden in einer Betriebsprüfung fehlerhafte Bilanzansätze aufgedeckt bzw. Bilanzansätze verändert, werden diese bislang in der Praxis regelmäßig nur in der Steuerbilanz entsprechend nachvollzogen. Künftig wäre allerdings die Korrektur auch in der Handelsbilanz vorzunehmen, um die Anerkennung der Organschaft nicht zu gefährden. Dabei ist allerdings zu beachten, dass Korrekturen in der Betriebsprüfung oftmals das Ergebnis eines Kompromisses zwischen dem Betriebsprüfer und dem Steuerpflichtigen (und seinem Steuerberater) sind, auf welchen sich bei Übertragung des Bilanzansatzes in die Handelsbilanz letztlich auch der Wirtschaftsprüfer (zumindest bei prüfungspflichtigen Unternehmen) einlassen müsste.

Hinweis: Die Erleichterung soll in allen noch nicht bestandskräftig veranlagten Fällen anzuwenden sein (§ 34 Abs. 7 KStG-E).

2.5 Ausweitung der Verlustnutzungsbeschränkung

Nach bisheriger Regelung bleibt ein negatives Einkommen des Organträgers bei der Besteuerung unberücksichtigt, soweit es in einem ausländischen Staat im Rahmen einer der deutschen Besteuerung des Organträgers entsprechenden Besteuerung berücksichtigt wird. So ist z. B. der Verlust eines Organträgers mit Geschäftsleitung im Inland und Sitz im Ausland in Deutschland unbeachtlich, wenn der Verlust bereits im Sitzstaat steuermindernd im Rahmen einer dort geltenden Gruppenbesteuerung abgezogen wird. Dadurch soll die mehrfache Berücksichtigung von Verlusten des Organträgers verhindert werden.

Infolge der Aufgabe des doppelten Inlandsbezugs der Organgesellschaft (vgl. 2.1) wird nun eine Ausdehnung der Verlustnutzungsbeschränkung auf die Organgesellschaften für notwendig erachtet. Konkret sollen negative Einkünfte eines Organträgers oder einer Organgesellschaft bei der inländischen Besteuerung unberücksichtigt bleiben, soweit sie in einem ausländischen Staat im Rahmen der Besteuerung des Organträgers, der Organgesellschaft oder einer anderen Person berücksichtigt werden (§ 14 Abs. 1 Satz 1 Nr. 5 KStG-E).

Aufgrund des vorgesehenen Wortlauts der Regelung droht allerdings eine deutliche Ausdehnung der Verlustnutzungsbeschränkung. Während derzeit die Verlustnutzung nur dann ausgeschlossen ist, wenn der Verlust des Organträgers in einem ausländischen Staat im Rahmen einer der deutschen Besteuerung des Organträgers entsprechenden Besteuerung, somit einer konsolidierten Besteuerung, zu berücksichtigen ist, fehlt eine solche Einschränkung in der Neuregelung. Die Verlustnutzung wäre vielmehr immer dann ausgeschlossen, wenn der Verlust im Ausland steuerlich beim Organträger, bei der Organgesellschaft oder einer anderen Person berücksichtigt wird. Dies könnte z. B. im Fall eines Organträgers mit Geschäftsleitung im Inland und Sitz im Ausland zum Ausschluss der Berücksichtigung von inländischen Betriebsstättenverlusten führen, wenn das mit dem Sitzstaat vereinbarte Doppelbesteuerungsabkommen nicht die Freistellung dieses Betriebsstättenergebnisses im Sitzstaat vorsieht. An diesem, aus dem geplanten Wortlaut zu folgernden weiten Anwendungsbereich ändert sich auch nichts daran, dass in der Begründung zum Gesetzentwurf (BT-Drs. 17/10774, S. 20) für die Anwendung der geplanten Regelung insbesondere folgende Konstellation genannt wird: Die mehrfache Berücksichtigung von negativen Einkünften einer doppelt ansässigen Organgesellschaft soll vermieden werden, sodass diese die negativen Einkünfte nicht sowohl im Inland als auch im Ausland durch Verrechnung mit positiven Einkünften eines dort ansässigen Gruppenträgers berücksichtigen kann. Es bleibt abzuwarten, ob die Finanzverwaltung die Regelung in der dargestellten Weise oder etwa eingeschränkt anwenden wird.

Hinweis: Die Neufassung soll in allen noch nicht bestandskräftig veranlagten Fällen anzuwenden sein (§ 34 Abs. 8 KStG-E).

2.6 Einführung eines Feststellungsverfahrens

Liegen die Voraussetzungen der körperschaftsteuerlichen Organschaft vor, wird dem Organträger das Einkommen der Organgesellschaft gemäß § 14 Abs. 1 Satz 1 KStG zugerechnet und dort im Rahmen der Körperschaftsteuerveranlagung berücksichtigt. § 14 Abs. 1 Satz 1 KStG beinhaltet jedoch nur die materiell-rechtliche Regelung zur Einkommenszurechnung. Eine Änderung des Einkommens der Organgesellschaft wirkt sich zwar grundsätzlich auf das zu versteuernde Einkommen des Organträgers aus. Es fehlt jedoch an einer flankierenden verfahrensrechtlichen Regelung. Ändert sich das Einkommen der Organgesellschaft, ist nach bisheriger Rechtslage die Änderung einer bestandskräftigen Veranlagung des Organträgers nicht ohne Weiteres möglich.

RA/FAStR Dr. Ulrike Höreth
ist als Rechtsanwältin und Fachanwältin für Steuerrecht bei Ebner Stolz Mönning Bachem tätig und leitet den Bereich Fachmarketing. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf der Erstellung fachlicher Informationen für Mandanten und Mitarbeiter und dem Wissensmanagement.

RA/StB Brigitte Stelzer
ist bei Ebner Stolz Mönning Bachem im Bereich Fachmarketing tätig. Dabei liegt der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit auf der Erstellung fachlicher Informationen und dem Wissensmanagement.

Deshalb soll ein Feststellungsverfahren eingeführt werden, in dem mit inhaltsgleichem Bescheid das dem Organträger zuzurechnende Einkommen der Organgesellschaft, weitere Besteuerungsgrundlagen, wie z. B. für den Spendenabzug relevanter Umsatz und Lohnsummen, sowie anzurechnende Steuern sowohl gegenüber dem Organträger als auch gegenüber der Organgesellschaft festgestellt werden (§ 14 Abs. 5 KStG-E). Dem Feststellungsbescheid soll für die Besteuerung des Einkommens des Organträgers die Funktion eines Grundlagenbescheids zukommen, sodass die Änderungen im Feststellungsbescheid im Rahmen der verfahrensrechtlichen Vorgaben entsprechend im jeweiligen Steuerbescheid des Organträgers nachvollzogen werden können. Zudem haben durch die inhaltsgleiche Bekanntgabe des Feststellungsbescheids sowohl der Organträger als auch die Organgesellschaft gemäß § 352 AO bzw. § 48 FGO die Möglichkeit, diesen außergerichtlich oder gerichtlich anzufechten.

Hinweis: Die Regelung soll allerdings erst für Feststellungszeiträume anzuwenden sein, die nach dem 31.12.2013 beginnen (§ 34 Abs. 9 KStG-E).

» 3. Ausweitung des einkommensteuerlichen bzw. körperschaftsteuerlichen Verlustrücktrags

Einkommensteuerliche oder körperschaftsteuerliche Verluste können derzeit bis zu einem Betrag von 511.500 EUR bzw. 1.023.000 EUR im Fall der Zusammenveranlagung von Ehegatten im vorangegangenen Veranlagungszeitraum vom Gesamtbetrag der Einkünfte abgezogen werden. Für gewerbesteuerliche Zwecke ist hingegen die Möglichkeit des Verlustrücktrags per se nicht vorgesehen.

Der Höchstbetrag soll durch das Unternehmensteuerreformgesetz auf 1.000.000 EUR bzw. 2.000.000 EUR bei Zusammenveranlagung erhöht werden (§ 10d Abs. 1 Satz 1 EStG-E). Neben dem einkommensteuerlichen Verlustrücktrag würde diese Regelung gemäß § 8 Abs. 1 Satz 1 KStG auch für den körperschaftsteuerlichen Verlustrücktrag gelten, sodass auch hier anstelle des bisherigen Höchstbetrags von 511.500 EUR der Betrag von 1.000.000 EUR treten würde.

Zwar empfahl der Finanzausschuss des Bundesrats in seiner Stellungnahme vom 13.11.2012 (BR-Drs. 633/1/12), die Möglichkeit des Verlustrücktrags nicht auszuweiten. Dies war mit einer der Gründe, warum der Bundesrat seine Zustimmung zum Unternehmensteuerreformgesetz am 23.11.2012 versagte. Nach Auffassung des Finanzausschusses des Bundesrats besteht die Möglichkeit des Verlustrücktrags nicht aus verfassungsrechtlichen Gründen, sondern stellt vielmehr eine reine Subventionsvorschrift dar. Nach aktueller Ausgestaltung solle sie kleinen und mittleren Unternehmen helfen, in einer wirtschaftlichen Krise Liquidität zu generieren. Eine Ausdehnung des Verlustrücktrags im vorgeschlagenen Umfang würde insbesondere bei größeren Unternehmen lediglich zu reinen Mitnahmeeffekten führen und den öffentlichen Haushalt unnötig belasten. Auch sei das Argument nicht überzeugend, durch die Anhebung des Verlustrücktrags würde man sich internationalen Entwicklungen anpassen, da in den meisten Staaten im internationalen Vergleich kein Verlustrücktrag gewährt werden würde. Der Vermittlungsausschuss beließ in seinem Vermittlungsergebnis die geplante Ausweitung des Verlustrücktrags unverändert, so dass diese nun im Januar 2013 zur Abstimmung steht.

Hinweis: Die Regelung soll erstmals für negative Einkünfte, die bei der Ermittlung des Gesamtbetrags der Einkünfte des Veranlagungszeitraums 2013 nicht ausgeglichen werden können, anzuwenden sein (§ 52 Abs. 25 Satz 7 EStG-E).

» 4. Ausblick

Es bleibt derzeit abzuwarten, ob diese kleinen Schritte hin zu einer Reform der Unternehmensbesteuerung im Januar 2013 geltendes Recht werden. Eine umfassende Unternehmensteuerreform, die das Steuerrechtssystem einfacher und gerechter macht, dabei nicht zu Mindereinnahmen des Fiskus führt und den Interessen der Unternehmen gerecht wird – diese Idealvorstellung wird weiterhin ein weit entferntes Ziel bleiben. Angesichts der im kommenden Jahr anstehenden Bundestagswahl dürfte der große Wurf bis dahin auch nicht zu erwarten sein. Vielleicht aber startet die dann gewählte Bundesregierung einen neuen Versuch.

» RA/FAStR/StB Dr. Martin Hackenberg, Wiesbaden

Investmentsteuergesetz in der Kritik

Besteuerung intransparenter Fonds europarechtswidrig?

Die pauschale Besteuerung sogenannter „intransparenter Fonds" gemäß § 6 InvStG steht auf dem Prüfstand. Zwei anhängige Revisionen zum BFH sowie ein Vorlageverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof zeigen abermals die Schwächen des deutschen Investmentsteuerrechts auf.

» 1. Die Problemstellung

Der sprunghafte Anstieg von Selbstanzeigen hinterzogener Kapitalerträge in den letzten Jahren hat in vielen Fällen auch die pauschale Besteuerung von intransparenten Fonds gemäß § 6 InvStG in den Blickpunkt gerückt.

Nach dem seit 2004 geltenden InvStG haben alle Fonds bestimmte Besteuerungsgrundlagen zu veröffentlichen. Gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 1 InvStG sind bei Ausschüttungen bezogen auf jeden Investmentanteil der Betrag der Ausschüttung und die Zusammensetzung der ausgeschütteten Beträge in deutscher Sprache bekannt zu machen.

Gleiches gilt gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 2 InvStG bei thesaurierenden Fonds für ausschüttungsgleiche Erträge. Die Veröffentlichung hat innerhalb von vier Monaten nach Ablauf des Geschäftsjahres zu erfolgen und zwar gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 3 InvStG im elektronischen Bundesanzeiger. Hinsichtlich dieser Veröffentlichungspflichten besteht keine Unterscheidung zwischen inländischen und ausländischen Fonds – alle trifft die Veröffentlichungspflicht gleichermaßen.

Werden diese Pflichten zur Veröffentlichung der Besteuerungsgrundlagen nicht erfüllt, ordnet § 6 InvStG den Ansatz einer Pauschale an. Beim Anleger sind dann als Ertrag entweder die Summe aus Ausschüttungen, Zwischengewinnen und 70 % des Mehrertrages zwischen dem ersten und dem letzten im Kalenderjahr festgesetzten Rücknahmepreis anzusetzen oder mindestens 6 % des letzten im Kalenderjahr festgesetzten Rücknahmepreises. Dieser pauschale Ansatz ist zwingend und greift ohne Rücksicht auf tatsächliche Erträge oder gar eingetretene Verluste. Das Halbeinkünfteverfahren ist nicht anwendbar. Es besteht kein Ermessen und keine Möglichkeit für den Steuerpflichtigen, den Nachweis niedrigerer Erträge zu führen.

Betroffene haben in vielen Fällen, oft unwissentlich und unter Beratung ihrer Banken, Fondsanteile erworben, die im Inland im elektronischen Bundesanzeiger keinerlei Besteuerungsgrundlagen veröffentlichen. Die Anwendung von § 6 InvStG führt in diesen Fällen zu einer für die Betroffenen in der Regel völlig unerwarteten Hebelung der Mehrsteuerbelastung.

In der Literatur sind deshalb bereits Stimmen laut geworden, die in § 6 InvStG eine Verletzung der Kapitalverkehrsfreiheit sehen[1]. Zudem liege ein Verstoß gegen den Grundsatz der Gleichheit der Besteuerung und gegen das Übermaßverbot vor[2].

» 2. Die aktuelle finanzgerichtliche Rechtsprechung

Die Norm des § 6 InvStG hat seit ihrem Inkrafttreten 2004 in der Rechtsprechung der Finanzgerichte keinen Niederschlag gefunden. Hingegen hat das Jahr 2012 gleich drei finanzgerichtliche Entscheidungen zur Frage der Vereinbarkeit von § 6 InvStG mit dem Europarecht mit sich gebracht.

In allen drei Verfahren haben sich die Kläger auf die Unvereinbarkeit von § 6 InvStG mit dem Prinzip der Kapitalverkehrsfreiheit gemäß Art. 63–65 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV), früher Art. 56 EGV, berufen. Hintergrund ist, dass der BFH im Jahr 2008 schon die Vorgängervorschrift des § 6 InvStG, § 18 Abs. 3 AuslInvG, als offenkundig gemeinschaftsrechtswidrig eingeordnet hatte[3]. Zudem wurde von den Klägern die Verfassungswidrigkeit wegen Verstoßes gegen den Gleichheitsgrundsatz und gegen das Übermaßverbot gerügt. Die finanzgerichtlichen Entscheidungen setzen sich höchst unterschiedlich mit diesen Argumenten auseinander:

Das Finanzgericht Hamburg[4] vermag in § 6 InvStG keinen Verstoß gegen die europarechtlich verbürgte Kapitalverkehrsfreiheit zu erkennen. Die Veröffentlichungspflichten des § 6 InvStG gälten für inländische und ausländische Fonds gleichermaßen. Zwar räumt das Finanzgericht ein, dass aufgrund des unterschiedlichen Besteuerungsregimes im Inland ansässige Anleger davon abgehalten werden, in intransparente Fonds zu investieren. Jedoch sei die Veröffentlichungspflicht aus Sicht des Gerichts keine Diskriminierung ausländischer Fonds. Es sei nicht ersichtlich, auf welche andere, weniger einschneidende Weise in solchen Masseverfahren die notwendigen Informationen über Besteuerungsgrundlagen sichergestellt werden könnten. Da bereits keine Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit vorliege, stellte sich für das Finanzgericht auch die Frage nach möglichen Rechtfertigungsgründen nicht. § 6 InvStG verstoße auch weder gegen das Übermaßverbot noch gegen den Gleichheitssatz.

Das Finanzgericht Berlin-Brandenburg[5] erkennt zwar, dass eine

1) Büttner/Mücke, in: Berger/Steck/Lübbehüsen, InvStG, 2010, § 6 Rn. 5.
2) Rohde/Neumann, Besteuerung von Erträgen aus intransparenten Publikum-Investmentvermögen bei Privatanlegern, FR 2012, 247.

Beschränkung des freien Kapitalverkehrs nach der Rechtsprechung des EuGH im Ergebnis schon dann vorliegt, wenn eine gesetzliche Regelung einen Steuerpflichtigen im Ergebnis davon abhält, Kapital in Gesellschaften anzulegen, die in einem anderen Mitgliedsstaat ansässig sind. Dieser Fall liege jedoch hier nicht vor, da § 6 InvStG identische Transparenzkriterien für alle Fonds festlege. Auch eine verschleierte Diskriminierung könne nicht angenommen werden, da zahlreiche ausländische Fonds ihre Publikationspflichten gemäß § 5 InvStG erfüllten. Wenn einzelne Fonds sich dazu entschieden, die Publikationspflichten nach § 5 InvStG nicht zu erfüllen, so könne dies, so das FG, weder die Geldanlage von Gebietsfremden in Mitgliedstaaten noch von Ansässigen im Ausland beeinträchtigen. Das FG räumt dabei ein, dass § 6 InvStG ein „Druckmittel" sein soll zur Erzwingung der Kooperation ausländischer Investmentgesellschaften bei der Ermittlung der Besteuerungsgrundlagen. Nur die Verweigerung dieser Kooperation führe zur Anwendung der Pauschalbesteuerung des § 6 InvStG. Die Steuerfolgen von § 6 InvStG hält das FG für nicht unangemessen. Ob die Anwendung der Norm aber dann noch verhältnismäßig sei, wenn nachweislich Verluste eingetreten sind, lässt das Gericht offen und empfiehlt hier eine Beschränkung der Anwendung von § 6 InvStG durch eine verfassungskonforme Auslegung.

Das FG Düsseldorf[6] schließlich verweist darauf, dass die Pauschalierung der Erträge durch § 6 InvStG zwingendes Recht sei, sodass gleichermaßen eine für den Anleger günstigere Ermittlung als auch eine günstigere individuelle Schätzung ausgeschlossen seien. Das FG verweist auf die ganz überwiegend kritische Bewertung von § 6 InvStG im Schrifttum, das in dieser Norm eine verdeckte Diskriminierung sieht. Eine Verletzung der Kapitalverkehrsfreiheit könne darin bestehen, dass einerseits der ausländische Fonds keine deutschen Anleger für sich gewinnen könne, wenn er nicht die Anforderungen des § 5 InvStG erfülle, und andererseits deutsche Anleger von ausländischen Investmentfonds Abstand nehmen. Aus diesen Gründen hält der Senat die seit 2004 geltende Gesetzlage aus gemeinschaftsrechtlicher Sicht für nicht zweifelsfrei und hat die Frage dem EuGH zur Vorabentscheidung vorgelegt[7].

» 3. Bewertung und Stellungnahme

Unter den vorliegenden Entscheidungen ist der Vorlagebeschluss des FG Düsseldorf am wenigsten ergiebig, da er auf eine eigene rechtliche Bewertung ganz verzichtet und allein auf die in der Literatur geäußerten Bedenken verweist, ohne weiter dazu Stellung zu nehmen. Dem Beschluss kommt alleine deshalb Bedeutung zu, weil er die nun abzuwartende Klärung der Streitfrage durch den EuGH eingeleitet hat. Dagegen setzen sich die Entscheidungen der FG Hamburg und Berlin-Brandenburg zwar inhaltlich mit der Fragestellung auseinander, verdienen aber keine Zustimmung.

3.1. Unmittelbare oder mittelbare Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit

Beide Entscheidungen gehen übereinstimmend von einem schon tatsächlich unzutreffenden Ausgangspunkt aus. Beide Gerichte verweisen darauf, dass die Publikationsvorschriften des § 5 InvStG und deren Sanktionierung durch § 6 InvStG unabhängig von der Ansässigkeit für alle Investmentfonds gälten, also für inländische wie ausländische gleichermaßen. Deshalb liege schon keine Beschränkung der in Art. 63 AEUV verbrieften Kapitalverkehrsfreiheit vor. Das ist im Wortlaut gewiss zutreffend, verkennt aber, dass die Strafbesteuerung des § 6 InvStG faktisch nur bei ausländischen Fondsanteilen eingreifen kann: Kein im Inland ansässiger Investmentfonds wird einen Verstoß gegen das im Inland geltende Investmentsteuerrecht in Kauf nehmen oder in Kauf nehmen können, da bereits jedes Aufsichtsgremium und jede „Compliance"-Abteilung einer inländischen Fondsgesellschaft dies unterbinden würde. Nur ein im Ausland ansässiger Fonds hat letztlich die Wahl, sich für oder gegen die Veröffentlichungsvorschriften des § 5 InvStG zu entscheiden. § 6 InvStG ist insofern, was das FG Berlin-Brandenburg in seiner Entscheidung auch einräumt, ein „Druckmittel", mit dem ausländische Fonds zu einer gesetzeskonformen Mitwirkung angehalten werden sollen. Bei inländischen Fonds bedarf es eines solchen Druckmittels nicht. Der Bezug von § 6 InvStG auf ausländische Fonds ist damit so eindeutig, dass trotz des neutralen Wortlautes kaum mehr noch von einer „mittelbaren Beschränkung" der Kapitalverkehrsfreiheit gesprochen werden kann. In der Sache stellt § 6 InvStG eine unmittelbare Beschänkung der Kapitalverkehrsfreiheit dar, da es sich um eine Norm handelt, die sich faktisch ausschließlich an ausländische Fonds richtet und richten kann.

3.2. Anleger und Kapitalverkehrsfreiheit

Weiterhin lassen beide Entscheidungen eine Berücksichtigung der Grundsätze vermissen, die der BFH in seiner Entscheidung vom 18.11.2008 zugrunde gelegt hat[8]. Der BFH hatte darin nochmals darauf hingewiesen, dass das Gemeinschaftsrecht alle Beschränkungen des Kapitalverkehrs sowohl zwischen Mitgliedstaaten als auch zwischen Mitgliedstaaten und dritten Ländern verbietet. Eine verbotene Beschränkung sei bereits dann gegeben, wenn staatliche Maßnahmen für die Kapitaleinfuhr oder -ausfuhr abweichende Regelungen vorsehen und deshalb geeignet sind, Steuerpflichtige davon abzuhalten, ihr Kapital bei ausländischen Gesellschaften anzulegen. Hierbei genüge schon die abstrakte Gefahr einer Besteuerung nach (der Altvorschrift des) § 18 AuslInvG für die Annahme einer Diskriminierung aller potenziellen Erwerber von Anteilen an ausländischen Investmentfonds, weil die Erwerber regelmäßig keinen Einfluss darauf haben, ob der ausländische Fonds seine gesetzlichen Veröffentlichungs- und Nachweispflichten erfüllt.

Im Mittelpunkt der gemeinschaftsrechtlichen Bewertung hat somit der inländische Kapitalanleger zu stehen, nicht der Fonds. In beiden Entscheidungen wird dieser Umstand außer Acht gelassen. Der Regelungsmechanismus von § 6 InvStG führt beim (informierten)

StB/RA/FAStR
Dr. Martin Hackenberg
ist Inhaber der Kanzlei Dr. Hackenberg in Wiesbaden. Er berät im Steuerstrafrecht und ist auf die Vertretung von Kapitalanlegern in Steuerstreitverfahren spezialisiert.
Kontakt: mh@hackenberg-legal.com
www.hackenberg-legal.com

3) BFH, 18.11.2008, VIII R 24/07, BFH/NV 2009, 731.
4) FG Hamburg, 13.7.2012, Az. 3 K 131/11, EFG 2012, 1856; durch das FG zugelassene Revision anhängig – BFH VIII R 36/12.
5) FG Berlin-Brandenburg, 23.5.2012, - 1 K 1159/08, EFG 2012, 1727; durch das FG zugelassene Revision anhängig – BFH VIII R 27/12.
6) FG Düsseldorf, 3.5.2012, 16 K 3383/10-F, IstR 2012, 663.
7) EuGH, Rechtssache C 326/12.

inländischen Kapitalanleger zu einer völlig identischen Entscheidungssituation wie unter der Geltung von § 18 AuslInvG: Er wird durch die Aussicht auf eine mögliche Besteuerung tatsächlich nicht erzielter Erträge davon abgehalten, in Fonds zu investieren, die ihren Sitz außerhalb des Geltungsbereichs des deutschen InvStG haben. Selbst bei ausländischen Fonds, die heute noch ihre Besteuerungsgrundlagen gemäß § 5 InvStG veröffentlichen, kann der Anleger nicht sicher sein, ob das in Zukunft auch so bleiben wird. Angesichts dieser Aussicht wird sich der durchschnittliche Anleger für Fonds entscheiden, bei denen ein Unterlassen von Veröffentlichungspflichten praktisch ausgeschlossen ist, nämlich für inländische Fonds. Daran ändert auch nichts, dass, wie das FG Berlin-Brandenburg meint, zahlreiche ausländische Fonds ihre Besteuerungsgrundlagen in Einklang mit § 5 InvStG veröffentlichen. Denn bereits die abstrakte Gefahr einer Besteuerung gemäß § 6 InvStG genügt, um eine verbotene Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit des Anlegers anzunehmen.

3.3. Rechtfertigungsgründe

In beiden vorgestellten Entscheidungen wird darauf verwiesen, dass die Pauschalbesteuerung des § 6 InvStG unvermeidlich sei, da die Verfahrensökonomie der einzelnen Veranlagungsfinanzämter dies im Massenverfahren erfordere. Eine Einzelfallprüfung im Veranlagungsverfahren sei dem Finanzamt nicht „zuzumuten“, wenn der ausländische Fonds zuvor nicht mitwirke. Auch dieses Argument steht nicht im Einklang mit den bereits vom BFH in seiner Vorentscheidung vom 18.11.2008 angeführten gemeinschaftsrechtlichen Grundsätzen, wonach es der Finanzverwaltung – trotz der damit verbundenen unbestritten größeren Schwierigkeiten – unproblematisch möglich ist, gemäß der Richtlinie 77/799/EWG des Rates vom 19.12.1977 über die gegenseitige Amtshilfe zwischen den zuständigen Behörden im Bereich der direkten Steuern[9], die Finanzverwaltung des Ansässigkeitsstaats um alle Auskünfte zu ersuchen, die für eine ordnungsgemäße Bemessung der Einkommensteuer benötigt werden. Auf diese Amtshilfe ist die Finanzverwaltung zu verweisen.

» 4. Fazit und Empfehlung für die Praxis

Die vorgestellten Entscheidungen der FG Berlin-Brandenburg und Hamburg weichen von den bekannten Grundsätzen des Gemeinschaftsrechts zur Kapitalverkehrsfreiheit und der Rechtsprechung des BFH in seiner Entscheidung vom 18.11.2008 erkennbar ab und können deshalb keinen Bestand haben. Die Entscheidung des EuGH im nun anhängigen Vorlageverfahren ist abzuwarten, entsprechende Fälle sollten verfahrensrechtlich offengehalten werden.

8) BFH, 18.11.2008, a. a. O.
9) AblEG Nr. L 336/15.

Urteile zu § 6 InVStG

1. FG Düsseldorf, Beschluss vom 3.5.2012 - 16 K 3383/10 F

Leitsatz

Dem EuGH wird die folgende Rechtsfrage zur Vorabentscheidung vorgelegt: Verstößt die pauschale Besteuerung von Erträgen aus sog. „intransparenten” (inländischen und) ausländischen Investmentfonds gemäß § 6 InvStG gegen europäisches Gemeinschaftsrecht (Art. 56 EG), weil sie eine verschleierte Beschränkung des freien Kapitalverkehrs (Art. 58 Abs. 3 EG) darstellt?

2. FG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 23.5.2012 - 1 K 1159/08

Leitsatz

1. Ist der Steuerpflichtige an sog. schwarzen US-Investmentfonds, die die Publizitätsanforderungen nach § 5 Abs. 1 InvStG nicht erfüllen, beteiligt, so ist die deswegen durchgeführte Besteuerung der Einkünfte aus den US-Investmentfonds nach § 6 Abs. 1 InvStG nicht verfassungswidrig oder EU-rechtswidrig; sie verstößt insbesondere nicht gegen den Grundsatz der Kapitalverkehrsfreiheit, das Verbot einer (versteckten) Diskriminierung, den verfassungsrechtlichen Gleichheitssatz oder das Verbot einer übermäßigen Besteuerung.

2. Dass in § 5 Abs. 1 S. 1 Nrn. 4, 5 InvStG spezifische, nur von ausländischen Investmentgesellschaften einzuhaltende Anforderungen enthalten sind, führt nicht zu einer diskriminierenden Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit.

3. Es ist EU-rechtlich auch nicht zu beanstanden, dass das - grundsätzlich nach § 2 Abs. 2 InvStG anwendbare - Halbeinkünfteverfahren nach § 3 Nr. 40 EStG im Anwendungsbereich von § 6 InvStG nicht gilt und dass der Gesetzgeber durch §§ 2, 4 InvStG einerseits und § 6 InvStG andererseits unterschiedliche Vorschriften für die Ermittlung der Bemessungsgrundlage bei Einnahmen aus Investmentanteilen geschaffen sowie für inländische und ausländische Investmentgesellschaften im Investmentsteuergesetz teilweise unterschiedliche Fondsbegriffe geregelt hat.

4. Im Urteilsfall kann offenbleiben, ob die im Falle eines Verlustes bei Rückgabe oder Veräußerung von Investmentanteilen dennoch eintretende Versteuerung nach § 6 InvStG von 6 % des letzten Rücknahmepreises verfassungsgemäß ist.

» RA Johannes Höring, Trier

Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft

Zu dem Urteil des BFH vom 26.9.2012, XI R 50/09

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat sich in seinem am 31.10.2012 veröffentlichten Urteil vom 26.9.2012 mit der Frage der Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft auseinandergesetzt.

» 1. Hintergrund

Der IX. Senat des BFH hat sich in seinem am 31.10.2012 verkündeten Urteil vom 26.9.2012[1] mit der Frage der Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft auseinandergesetzt und hat in Ergänzung zu den BFH-Urteilen vom 17.4.2007[2] und vom 13.2.2008[3] entschieden, dass das Recht auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil auch dann nach § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 Einkommensteuergesetz (EStG) a. F. beendet wird, wenn ein durch das Basisgeschäft indizierter negativer Differenzausgleich durch Nichtausüben der (wertlosen) Forderung aus dem Termingeschäft vermieden wird.

» 2. Der Streitfall

2.1 Sachverhalt

Die Kläger, in den Streitjahren (1999 und 2000) gemeinsam zur Einkommensteuer zusammen veranlagte Eheleute, unternahmen im Streitjahr 2000 Börsengeschäfte und erklärten im Rahmen der Einkommensteuerveranlagung Gewinne aus Aktienverkäufen sowie aus der Verwertung von Kauf- (sog. „Calls“) und Verkaufsoptionen (sog. „Puts“) in Höhe von insgesamt 1.113.042,20 DM. Diesen Gewinnen stellten sie Verluste aus Währungsgeschäften (248.360,08 DM), aus der Verwertung von Verkaufsoptionen (80.576,32 DM) sowie aus wertlos gewordenen (nicht ausgeübten) Kauf- (1.306.866,35 DM) und Verkaufsoptionen (200.042,54 DM) gegenüber. Den Verlustsaldo von 722.802 DM berücksichtigte das Finanzamt mangels Verrechenbarkeit im Streitjahr 2000 zunächst in unter dem Vorbehalt der Nachprüfung stehenden Bescheiden, indem es einen Betrag von 439.785 DM in das Streitjahr 1999 zurücktrug und den Rest als Verlustvortrag gesondert feststellte.

Im Zuge einer betriebsnahen Veranlagung gelangte das Finanzamt zu der Auffassung, die Aufwendungen aus den nicht ausgeübten Optionen von insgesamt 1.506.908 DM könnten nicht steuerrechtlich abgezogen werden. Es korrigierte für das Streitjahr 2000 den erklärten Saldo von ./. 722.802 DM um die nicht mehr anzusetzenden Verluste aus nicht ausgeübten Optionen und gelangte so zu positiven Einkünften aus Börsengeschäften im Streitjahr 2000 in Höhe von 784.106 DM. Dementsprechend änderte es die Steuerfestsetzung für das Streitjahr 2000. Überdies hob es den Bescheid über die Feststellung des verbleibenden Verlustvortrags auf und änderte auch den Einkommensteuerbescheid für das Streitjahr 1999, indem es keinen Verlustrücktrag mehr berücksichtigte.

Nach erfolglosen Einsprüchen hatte die Klage Erfolg, die darin begründet war, dass die Kläger die aus dem Wertverlust der Optionen herrührenden Aufwendungen als Werbungskosten bei seinen Einkünften gemäß § 22 Nr. 2 EStG a. F. geltend machen können.[4] Es handle sich um vergebliche und fehlgeschlagene Aufwendungen. Die Kläger haben die Kauf- und Verkaufsoptionen erworben, um daraus in Erwartung der von ihm prognostizierten Preis- oder Kursentwicklung der Basiswerte Gewinne zu erzielen. Die Eheleute haben mit Einkünfteerzielung gehandelt. Deshalb seien die Verluste aus den nicht ausgeübten Optionen bis zur Höhe des Gewinns als Werbungskosten zu berücksichtigen. Damit berücksichtigte das FG auf diese Weise im Streitjahr 2000 Aufwendungen in Höhe von 784.106 DM, im Streitjahr 1999 im Wege des Verlustrücktrags 439.785 DM und stellte den verbleibenden Verlustvortrag zum 31.12.2000 auf 283.017 DM fest.

Hiergegen richtet sich die Finanzverwaltung, die eine Revision auf Verletzung materiellen Rechts stützt: Könnten als Werbungskosten nur solche Aufwendungen abgezogen werden, bei denen ein unmittelbarer Zusammenhang mit einer bestimmten Einkunftsart feststehe, so könnten die Aufwendungen bei einem Verfall der Optionen keiner Einkunftsart zugeordnet werden. Im Zeitpunkt des Optionserwerbs haben die Kläger überdies nur eine Vermögensumschichtung vorgenommen, sodass es an einer erwerbsbedingten Vermögensminderung fehle.

2.2. BFH widerspricht seiner früheren Rechtsprechung und der Praxis der Finanzverwaltung

In seinem neuesten Urteil vom 26.9.2012 widerspricht der BFH seiner früheren Rechtsprechung wie auch der Praxis und Rechtsauffassung der Finanzverwaltung.

Nach § 23 Abs. 3 Sätze 1 und 5 EStG a. F. sind bei der Ermittlung des Gewinns oder des Verlusts aus privaten Veräußerungsgeschäften entsprechend Werbungskosten abzuziehen. Das setzt voraus, dass ein Ergebnis einer nach § 23 Abs. 1 EStG a. F. steuerbaren Tätigkeit zu

ermitteln ist. Die Abziehbarkeit von Werbungskosten kommt nur in Betracht, als es zu einer Ausübung der Option (bei der Ausübung der Option sind die Anschaffungskosten des Optionsrechts abziehbar für die Kaufoption[5] und für Verkaufsoption[6]) oder zu einer Veräußerung (vgl. Fälle des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG a. F.) oder zu einem anderen steuerrechtlich bedeutsamen Beendigungstatbestand (vgl. Fälle des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F.) kommt.

Die Aufwendungen für die wertlos gewordenen Optionen sind aber als Werbungskosten bei der Ermittlung der Einkünfte aus Termingeschäften gemäß § 22 Nr. 2 a. F. i. V. m. § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a.F. zu berücksichtigen (§ 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F.). Termingeschäfte sind private Veräußerungsgeschäfte (§ 22 Nr. 2 EStG a. F.), durch die der Steuerpflichtige einen Differenzausgleich oder einen durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmten Geldbetrag oder Vorteil erlangt, sofern der Zeitraum zwischen Erwerb und Beendigung des Rechts auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil nicht mehr als ein Jahr beträgt. Nach § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F. ist der Gewinn oder Verlust bei einem Termingeschäft der Differenzausgleich oder der durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmte Geldbetrag oder Vorteil abzüglich der Werbungskosten.

Der steuerrechtliche Begriff des Termingeschäfts folgt zunächst dem des Zivilrechts. Der Gesetzgeber orientierte sich, indem er den Begriff des Differenzgeschäfts durch den Begriff des Termingeschäfts ersetzte, an den Regelungen in § 2 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und an § 1 des Kreditwesengesetzes (KWG).

Termingeschäfte sind nach § 1 Abs. 11 Satz 2 KWG Festgeschäfte oder Optionsgeschäfte, deren Preis unmittelbar oder mittelbar von einem bestimmten Basispreis abhängt. Zu den Termingeschäften in diesem Sinne zählt mithin auch das Optionsgeschäft (als bedingtes Termingeschäft).

Damit übereinstimmend behandelt § 2 Abs. 2a WpHG alle Optionen, vgl. Optionsgeschäfte als Derivate und Optionsscheine als Wertpapiere als Finanztermingeschäfte und damit gleich. Auch in der aktuellen Fassung des WpHG sind Termingeschäfte Festgeschäfte oder Optionsgeschäfte, die zeitlich verzögert zu erfüllen sind, und deren Wert sich unmittelbar oder mittelbar vom Preis oder Maß eines Basiswerts ableitet (§ 2 Abs. 2 Nr. 1 WpHG). Der Intention, alle Optionen gleich zu behandeln, liegt auch § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. zugrunde. Das Recht wird beendigt, wenn es zu einem Differenzausgleich führt.

Denn den Tatbestand des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. erfüllt nur, wer durch die Beendigung des erworbenen Rechts tatsächlich einen Differenzausgleich erlangt; die Vorschrift erfasst nur Vorteile, die auf dem Basisgeschäft beruhen. Dies kann geschehen, indem das Basisgeschäft durchgeführt wird und der aus dem Termingeschäft Verpflichtete die entsprechenden Basiswerte liefert. Kommt es aber, wie bei Derivatgeschäften üblicherweise, nicht zu einem Basisgeschäft, wird das Termingeschäft z. B. durch einen Barausgleich beendet, wie dies z. B. § 2 Abs. 2 Nr. 2 Buchst. a WpHG explizit regelt. Dieser Barausgleich ist der Differenzausgleich gemäß § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. Das Gesetz erfasst indes mit dem Barausgleich nicht nur eine positive Differenz, sondern folgerichtig auch eine negative Differenz als Verlust. Vorteil ist danach auch der Nachteil, soweit er auf dem Basisgeschäft beruht.

Ebenso verhält es sich, wenn eine Option wertlos wird, weil der Wert eines Bezugsobjekts oder einer sonstigen Referenzgröße zum Fälligkeitszeitpunkt vom festgelegten Betrag (dem Basiswert) negativ abweicht. Dieser Nachteil (negativer Differenzausgleich) beruht ebenso wie der entsprechende Vorteil (positiver Differenzausgleich) allein auf den Wertverhältnissen des Basisgeschäfts.

Im Einzelnen gelten nach dem BFH-Urteil die folgenden Grundsätze: Erhält der Käufer einer Option gegen Zahlung eines Entgelts das Recht, an einem bestimmten Tag vom Verkäufer der Option den Verkauf einer bestimmten Menge eines Bezugsobjekts zu einem beim Kauf festgelegten Preis (Basiswert) zu verlangen (sog. „Call"-Option) und liegt der Preis des Bezugsobjekts über dem festgelegten Basiswert, so wird ein Barbetrag (Barausgleich) als Differenzausgleich gezahlt. Denn in der Regel ist der Anleger nicht am Bezugsobjekt interessiert, sondern an der Differenz als konstituierendes Element des Termingeschäfts. Umgekehrt: Liegt der Basiswert unter dem Preis des Bezugsobjekts im Fälligkeitszeitpunkt, ist die Option wertlos. Niemand wird sie ausüben, weil sich jeder und damit auch der Optionsinhaber am Markt günstiger bedienen kann.

Erhält der Käufer einer Option gegen Zahlung eines Entgelts das Recht, an einem bestimmten Tag vom Verkäufer der Option den Kauf einer bestimmten Menge eines Bezugsobjekts zu einem beim Kauf festgelegten Preis (Basiswert) zu verlangen (sog. „Put"-Option) und liegt der Preis des Bezugsobjekts unter dem festgelegten Basiswert, so wird ein Barbetrag (Barausgleich) als Differenzausgleich gezahlt. Umgekehrt: Liegt der Basiswert über dem Preis des Bezugsobjekts im Fälligkeitszeitpunkt, ist die Option wertlos. Niemand wird sie ausüben, weil jeder und damit auch der Optionsinhaber am Markt günstiger kaufen kann.

Zur Verdeutlichung der Funktionsweise seien die o. g. Grundsätze mittels eines Beispiels (gemäß BFH-Urteil vom 26.9.2012) untermauert: K erwirbt im Rahmen eines Termingeschäfts (als Option) für 20.000 EUR (Optionsprämie) gegen die Bank B eine bedingte Forderung auf Lieferung von 4 Mio. einer Währung X für 100.000 EUR. K spekuliert auf einen fallenden Eurokurs.

Erfüllt sich seine Hoffnung und könnte er zum Fälligkeitszeitpunkt nach den tatsächlichen Wertverhältnissen 3 Mio. der Währung X verlangen, kann er aufgrund des Termingeschäfts indes 4 Mio. der Währung X beanspruchen, befriedigt ihn die Bank B regelmäßig durch Barausgleich, den K dann gemäß § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. als Gewinn nach § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F. zu versteuern hat. Die Optionsprämien sind als Werbungkosten nach § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F. absetzbar.

Nach § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. steuerbar ist zunächst der (positive) Differenzausgleich oder der durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmte Geldbetrag oder Vorteil als Gewinn.

RA Johannes Höring
ist im Bereich des Internationalen Steuerrechts, des Bank- und Kapitalmarktrechts sowie des Investment(steuer-)rechts tätig. Als aktives Mitglied diverser Verbände und Interessensvereinigungen verfolgt er intensiv nationale und internationale Änderungen und ist zudem als (Buch-)Autor aktiv.

1) BFH-Urteil vom 26.9.2012, IX R 50/09, DStR 2012, 2222.
2) BFH-Urteil vom 17.4.2007, IX R 40/06, BFHE 217, 566, BStBl II 2007, 608.
3) BFH-Urteil vom 13.2.2008, IX R 68/07, BFHE 220, 436, BStBl II 2008, 522.
4) Siehe FG München vom 8.10.2009, 15 K 1050/09, EFG 2010, 222.
5) Siehe BMF-Schreiben vom 27.11.2001, IV C 3 – S 2256 – 265/01, BStBl I 2001, 986, Rz. 15, 16.
6) Siehe BMF-Schreiben vom 27.11.2001, IV C 3 – S 2256 – 265/01, BStBl I 2001, 986, Rz. 20, 21.

Steuerbar ist folgerichtig aber auch eine negative Differenz oder ein Nachteil, so wie das Gesetz mit „Einnahmen“ auch negative Einnahmen oder mit „Gewinn“ den Verlust umfasst und wovon auch § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F. ausgeht, wenn er den Verlust aus einem Termingeschäft im Kontext mit einem Differenzausgleich ausdrücklich hervorhebt.

Erfüllt sich seine Hoffnung aber nicht und der Eurokurs steigt gegenüber der Währung X, sodass man für 100.000 EUR insgesamt 5 Mio. der Währung X bekommt, führte das Basisgeschäft zu einer negativen Differenz. Würde es durchgeführt, könnte K diesen Verlust geltend machen und überdies die Werbungskosten in Gestalt der Prämie absetzen. Indes ist die Option wertlos und kein wirtschaftlich Denkender würde sie ausüben. Deshalb bucht sie die Bank als wertlos aus. Die Kosten für den Erwerb der Forderung im Rahmen des Termingeschäfts in Höhe von 20.000 EUR sind als Werbungskosten gemäß § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F. abziehbar.

Würde K seine Option ausüben, bekäme er für 100.000 EUR lediglich 4 Mio. der Währung X, obschon er auf dem Devisenmarkt 5 Mio. bekommen würde. Er erzielte aus dem Basisgeschäft eine negative Differenz, die nach § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG a. F. steuerbar wäre; er könnte überdies die Optionsprämie als Werbungskosten geltend machen. Wird die Option indes nicht ausgeübt und – weil wertlos – von der Bank B ausgebucht, bleibt das Termingeschäft zwar ohne Differenzausgleich im Basisgeschäft. Da aber auch eine negative Differenz steuerbar wäre, muss es das Weniger – das Nichtausüben einer wirtschaftlich wertlosen Option – schon wegen des Gebots der Gleichbehandlung des Gleichartigen (Art. 3 Abs. 1 des Grundgesetzes) ebenso sein, mit der Folge der Abziehbarkeit der Optionsprämien als Werbungskosten gemäß § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG a. F.

Das Recht auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil wird auch dann nach § 23 EStG a. F. beendet, wenn ein durch das Basisgeschäft indizierter negativer Differenzausgleich durch Nichtausüben der Forderung aus dem Termingeschäft vermieden wird.

» 3. Hinweis

Lange Zeit war offen, ob Optionsprämien steuermindernd berücksichtigt werden können, wenn das Optionsrecht mangels wirtschaftlicher Sinnhaftigkeit gar nicht ausgeübt wird (z. B. weil bei einer Call-Option der zugrunde liegende Aktienkurs im Zeitpunkt der möglichen Optionsausübung unter dem Basiswert liegt).

Letztlich hat der BFH in seinem Urteil vom 26.9.2012 günstig für den Steuerpflichtigen entschieden. Das EStG fordert vom Steuerpflichtigen kein wirtschaftlich sinnloses Verhalten (im konkreten Fall: Die Ausübung der Option mit der Folge eines negativen Differenzausgleichs). Die gleichen Grundsätze müssen daher auch beim Werbungskostenabzug bei Nichtausübung der Option gelten. Damit widerspricht der BFH in seinem jüngsten Urteil der Finanzverwaltung und auch der früheren Rechtsprechung, die Optionsprämien nur bei ausgeübter Option zum Abzug zulassen.[7]

Der IX. Senat entwickelt seine Rechtsprechung in diesem Sinne fort.[8] Sollte das BMF in seinem Schreiben vom 27.11.2001[9] abweichend zu verstehen sein, kann dem nicht gefolgt werden.

Obwohl das Urteil zur Rechtslage vor Einführung der Abgeltungsteuer erging, könnte es auch unter der geltenden Rechtslage Bedeutung entfalten.

7) Vgl. BFH-Urteil vom 19.12.2007, IX R 11/06, BStBl II 2008, 519.
8) Vgl. insbesondere BFH-Urteile vom 13.2.2008, IX R 68/07, BFHE 220, 436, BStBl II 2008, 522, und vom 17.4.2007, IX R 40/06, BFHE 217, 566, BStBl II 2007, 608.
9) Siehe BMF-Schreiben vom 27.11.2001, IV C 3 – S 2256 – 265/01, BStBl I 2001, 986 ff., Rz. 18, 23.

Entscheidung

BFH, Urteil vom 26.09.2012 - IX R 50/09

» Prämien wertlos gewordener Optionen als Werbungskosten bei einem Termingeschäft

Leitsatz

Das Recht auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil wird auch dann i.S. von § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG beendet, wenn ein durch das Basisgeschäft indizierter negativer Differenzausgleich durch Nichtausüben der (wertlosen) Forderung aus dem Termingeschäft vermieden wird (Ergänzung zu den BFH-Urteilen vom 17. April 2007 IX R 40/06, BFHE 217, 566, BStBl II 2007, 608, und vom 13. Februar 2008 IX R 68/07, BFHE 220, 436, BStBl II 2008, 522).

Aus den Gründen

[...] [10]1. Nach § 23 Abs. 3 Sätze 1 und 5 EStG sind bei der Ermittlung des Gewinns oder des Verlusts aus privaten Veräußerungsgeschäften Werbungskosten abzuziehen. Das setzt voraus, dass ein Ergebnis einer nach § 23 Abs. 1 EStG steuerbaren Tätigkeit zu ermitteln ist. Der Revision ist insoweit beizupflichten, als die Abziehbarkeit von Werbungskosten nur in Betracht kommt, als es zu einer Ausübung der Option [...] oder zu einer Veräußerung (in den Fällen des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG) oder zu einem anderen steuerrechtlich bedeutsamen Beendigungstatbestand (in den Fällen des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG), kommt. [...]

[11]2. Die Aufwendungen für die wertlos gewordenen Optionen, um die es hier geht, sind aber als Werbungskosten bei

der Ermittlung der Einkünfte aus Termingeschäften gemäß § 22 Nr. 2 i.V.m. § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG zu berücksichtigen (§ 23 Abs. 3 Satz 5 EStG). Die Entscheidung des FG stellt sich aus diesen Gründen als richtig dar (§ 126 Abs. 4 FGO).

[12]a) Termingeschäfte sind private Veräußerungsgeschäfte (§ 22 Nr. 2 EStG), durch die der Steuerpflichtige einen Differenzausgleich oder einen durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmten Geldbetrag oder Vorteil erlangt, sofern der Zeitraum zwischen Erwerb und Beendigung des Rechts auf einen Differenzausgleich, Geldbetrag oder Vorteil nicht mehr als ein Jahr beträgt. Nach § 23 Abs. 3 Satz 5 EStG ist der Gewinn oder Verlust bei einem Termingeschäft der Differenzausgleich oder der durch den Wert einer veränderlichen Bezugsgröße bestimmte Geldbetrag oder Vorteil abzüglich der Werbungskosten.

[13]b) Der steuerrechtliche Begriff des Termingeschäfts folgt zunächst dem des Zivilrechts. [...]

[14]Termingeschäfte sind nach § 1 Abs. 11 Satz 2 KWG Festgeschäfte oder Optionsgeschäfte, deren Preis unmittelbar oder mittelbar von einem bestimmten Basispreis abhängt. Zu den Termingeschäften in diesem Sinne zählt mithin auch das Optionsgeschäft (als bedingtes Termingeschäft). Damit übereinstimmend behandelt § 2 Abs. 2a WpHG alle Optionen (also Optionsgeschäfte als Derivate und Optionsscheine als Wertpapiere) als Finanztermingeschäfte und damit gleich. Auch in der aktuellen Fassung des Wertpapierhandelsgesetzes sind Termingeschäfte Festgeschäfte oder Optionsgeschäfte, die zeitlich verzögert zu erfüllen sind und deren Wert sich unmittelbar oder mittelbar vom Preis oder Maß eines Basiswerts ableitet (§ 2 Abs. 2 Nr. 1 WpHG [...]). Damit übereinstimmend sind nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) Börsentermingeschäfte standardisierte Verträge, die von beiden Seiten erst zu einem späteren Zeitpunkt, dem Ende der Laufzeit, zu erfüllen sind und einen Bezug zu einem Terminmarkt haben [...]

[15]Die Intention, alle Optionen gleich zu behandeln, liegt auch § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG zugrunde: Optionen, die -als Derivate- keine Wertpapiere sind, fallen unter § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 Satz 1 EStG und solche, die als Optionsscheine Wertpapiere sind, unter § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 Satz 2 EStG (vgl. dazu BFH-Beschluss in BFHE 236, 557, BStBl II 2012, 454). Die darüber hinaus gehende Bedeutung dieser Vorschrift liegt im Verzicht auf die Tatbestandsmerkmale "Wirtschaftsgut" und "Veräußerung" sowie in der Konstituierung der Beendigung des Rechts als Realisierungsmoment. Nach wie vor erforderlich ist jedoch auch der Erwerb des Rechts (BFH-Urteil in BFHE 217, 566, BStBl II 2007, 608).

[16]c) Das Recht wird beendigt, wenn es zu einem Differenzausgleich führt. Denn den Tatbestand des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG erfüllt nur, wer durch die Beendigung des erworbenen Rechts tatsächlich einen Differenzausgleich erlangt; die Vorschrift erfasst nur Vorteile, die auf dem Basisgeschäft beruhen (ständige Rechtsprechung, zuletzt BFH-Beschluss in BFHE 236, 557, BStBl II 2012, 454). Dies kann geschehen, indem das Basisgeschäft durchgeführt wird und der aus dem Termingeschäft Verpflichtete die entsprechenden Basiswerte liefert. Kommt es aber -wie bei Derivatgeschäften üblicherweise (siehe Versteegen in Kölner Kommentar zum WpHG, § 2 Rz 47)- nicht zu einem Basisgeschäft, wird das Termingeschäft (z.B.) durch einen Barausgleich beendet, wie dies z.B. § 2 Abs. 2 Nr. 2 Buchst. a WpHG (n.F.) explizit regelt. Dieser Barausgleich ist der Differenzausgleich i.S. des § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 EStG. Das Gesetz erfasst indes -mit dem Barausgleich- nicht nur eine positive Differenz, sondern folgerichtig auch eine negative Differenz als Verlust [...]. Vorteil ist danach auch der Nachteil, soweit er auf dem Basisgeschäft beruht.

[17]So verhält es sich im Kontext des Streitfalles, wenn eine Option wertlos wird, weil der Wert eines Bezugsobjekts oder einer sonstigen Referenzgröße zum Fälligkeitszeitpunkt vom festgelegten Betrag (dem Basiswert) negativ abweicht. Dieser Nachteil (negative Differenzausgleich) beruht ebenso wie der entsprechende Vorteil (positive Differenzausgleich) allein auf den Wertverhältnissen des Basisgeschäfts.

[18] aa) Im Einzelnen gilt Folgendes:

- Erhält der Käufer einer Option gegen Zahlung eines Entgelts das Recht, an einem bestimmten Tag vom Verkäufer der Option den Verkauf einer bestimmten Menge eines Bezugsobjekts zu einem beim Kauf festgelegten Preis (Basiswert) zu verlangen (sog. Call-Option, vgl. zur Begrifflichkeit Versteegen in Kölner Kommentar zum WpHG, § 2 Rz 47) und liegt der Preis des Bezugsobjekts über dem festgelegten Basiswert, so wird ein Barbetrag (Barausgleich) als Differenzausgleich gezahlt. Denn in der Regel ist der Anleger nicht am Bezugsobjekt interessiert, sondern an der Differenz als konstituierendes Element des Termingeschäfts. Umgekehrt: Liegt der Basiswert unter dem Preis des Bezugsobjekts im Fälligkeitszeitpunkt, ist die Option wertlos. Niemand wird sie ausüben, weil sich jeder und damit auch der Optionsinhaber am Markt günstiger bedienen kann.

- Erhält der Käufer einer Option gegen Zahlung eines Entgelts das Recht, an einem bestimmten Tag vom Verkäufer der Option den Kauf einer bestimmten Menge eines Bezugsobjekts zu einem beim Kauf festgelegten Preis (Basiswert) zu verlangen (sog. Put-Option, vgl. zur Begrifflichkeit Versteegen in Kölner Kommentar zum WpHG, § 2 Rz 47) und liegt der Preis des Bezugsobjekts unter dem festgelegten Basiswert, so wird ein Barbetrag (Barausgleich) als Differenzausgleich gezahlt. Umgekehrt: Liegt der Basiswert über dem Preis des Bezugsobjekts im Fälligkeitszeitpunkt, ist die Option wertlos. Niemand wird sie ausüben, weil jeder und damit auch der Optionsinhaber am Markt günstiger kaufen kann. [...]

» Horst Marburger, Geislingen

Sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten bei der Beschäftigung von Rentnern

In Zusammenhang mit der positiven Wirtschaftslage ist es besonders deutlich geworden, dass Rentner als Aushilfskräfte sehr beliebt sind. Zum einen gelten sie als sehr flexibel, zum anderen sind aber aufgrund ihrer Erfahrungen umfassend einsetzbar. Die Sozialversicherung beschäftigter Rentner gestaltet sich aber nach besonderen Regeln. Außerdem sind Rentner bemüht, durch ihren Hinzuverdienst ihre Rente nicht zu gefährden. Daher sind die Hinzuverdienstgrenzen sorgfältig zu beachten. Diese hängen von der jeweiligen Rentenart ab.

» 1. Beschäftigte Rentner können versicherungspflichtig sein

Die Sozialversicherungspflicht beschäftigter Rentner richtet sich zunächst nach den üblichen Vorschriften. Allerdings sind in der gesetzlichen Rentenversicherung nach § 5 Abs. 4 SGB VI Personen versicherungsfrei, die eine Vollrente wegen Alters beziehen.

Vorstehendes gilt auch für Personen, die nach Erreichen der Regelaltersgrenze (65. bzw. 67. Lebensjahr) nicht versichert waren oder nach Erreichen der Regelaltersgrenze eine Beitragserstattung aus ihrer Versicherung erhalten haben.

§ 5 Abs. 4 Nr. 2 SGB VI sieht als versicherungsfrei auch Personen an, die nach beamtenrechtlichen Vorschriften oder Grundsätzen oder entsprechenden kirchenrechtlichen Regelungen oder nach den Regelungen einer berufsständischen Versorgungseinrichtung eine Versorgung nach Erreichen einer Altersgrenze beziehen.

Satzungsmäßige Mitglieder geistlicher Genossenschaften, Diakonissen und Angehörige ähnlicher Gemeinschaften sind dann versicherungsfrei, wenn ihnen die in der Gemeinschaft übliche Versorgung im Alter gewährt wird.

Für Beschäftigte, die

- als Bezieher einer Vollrente wegen Alters,
- als Versorgungsbezieher,
- wegen des Erreichens der Regelaltersgrenze oder
- wegen einer Beitragserstattung

versicherungsfrei sind, tragen die Arbeitgeber die Hälfte des Beitrags, der zu zahlen wäre, wenn die Beschäftigten versicherungspflichtig wären (§ 172 Abs. 1 SGB VI).

Um geringfügig Beschäftigte geht es auch in § 172 Abs. 3 SGB VI. Angesprochen werden hier sog. Minijobber, d. h. Personen, die wegen der niedrigen Höhe ihres Arbeitsentgelts von der Versicherungspflicht befreit sind. Dabei geht es um Entgelte bis zu 450 EUR im Monat (450-EUR-Beschäftigte). Hier tragen die Arbeitgeber bei Befreiung von der Versicherungspflicht (Regelfall) einen Beitragsanteil von 15 % des Arbeitsentgelts, das beitragspflichtig wäre. Angesprochen sind aber nicht nur Personen, die wegen der geringen Entgelthöhe versicherungsfrei sind, sondern auch solche, die von der Versicherungspflicht befreit sind oder nach § 5 Abs. 4 SGB VI (vgl. die obigen Ausführungen) versicherungsfrei sind.

§ 172 Abs. 3a SGB VI beschäftigt sich mit Beschäftigten in Privathaushalten nach § 8a Satz 1 Sozialgesetzbuch Viertes Buch (SGB IV). Werden danach geringfügige Beschäftigungen ausschließlich in Privathaushalten ausgeübt, gilt § 5 Abs. 4 Nr. 2 SGB VI der – wie erwähnt – Versicherungsfreiheit bei geringfügig Beschäftigten vorsieht. Eine geringfügige Beschäftigung im Privathaushalt liegt vor, wenn diese durch einen privaten Haushalt und die Tätigkeit sonst gewöhnlich durch Mitglieder des privaten Haushalts erledigt wird.

1.1 Bei Befreiung des Arbeitnehmers von der Versicherungspflicht

Für Beschäftigte im Haushalt tragen die Arbeitgeber bei Befreiung des Arbeitnehmers von der Versicherungspflicht einen Beitragsanteil in Höhe von 5 % des Arbeitsentgelts, das beitragspflichtig wäre, wenn die Beschäftigten versicherungspflichtig wären.

Für den Beitragsanteil des Arbeitgebers nach § 172 SGB VI gelten die üblichen beitragsrechtlichen Vorschriften, d. h. die Beiträge sind vom Arbeitgeber an die Einzugsstelle für den Gesamtsozialversicherungsbeitrag abzuführen. Einzugsstelle ist entweder die Krankenkasse des Versicherten oder – bei geringfügig Beschäftigten – die Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See (sog. Minijob-Zentrale).

» 2. Hinzuverdienstgrenzen

Die Hinzuverdienstmöglichkeiten sind bei den einzelnen Rentenarten unterschiedlicher Natur. Allerdings sind zwei wichtige Faktoren bei der Berechnung der Hinzuverdienstmöglichkeiten zu beachten. Es handelt sich dabei um den aktuellen Rentenwert und um die Bezugsgröße. In beiden Fällen gelten im Westen und im Osten Deutschlands unterschiedliche Werte.

Der aktuelle Rentenwert ist ein Faktor, der auch bei der Rentenerhöhung eine Bedeutung hat. Deshalb ändert er sich auch nicht zum 1.1. eines Jahres wie die Bezugsgröße, sondern zum 1.7 (Datum der Ren-

tenerhöhung). Zuletzt hat sich der aktuelle Rentenwert zum 1.7.2012 geändert. Er beträgt zurzeit in den alten Bundesländern 28,07 EUR und in den neuen Bundesländern 24,92 EUR.
Die monatliche Bezugsgröße ändert sich in der Regel ebenfalls jährlich, allerdings immer zum 1.1. eines Jahres. Sie beträgt seit 1.1.2013 in den alten Bundesländern 2.695 EUR und in den neuen Ländern 2.275 EUR.
Aber: Nach § 228 Abs. 2 SGB VI wird die Bezugsgröße Ost für die Berechnung von Hinzuverdienstgrenzen für beschäftigte Rentner umgerechnet. Dies hat in der Weise zu geschehen, dass die monatliche Bezugsgröße (West) mit dem aktuellen Rentenwert (Ost) zu vervielfältigen und durch den aktuellen Rentenwert (West) zu teilen ist. Voraussetzung ist, dass das Arbeitsentgelt aus der Beschäftigung in den neuen Bundesländern erzielt wird. Wird Arbeitsentgelt auch in den alten Bundesländern erzielt, gilt diese Regelung nicht.
Die Umrechnung ergibt in den neuen Bundesländern ab 1.1.2013 eine monatliche Bezugsgröße von 2.392,57 EUR. Dieser Wert gilt bis 30.6.2013. Unter Berücksichtigung der ab 1.7.2013 geltenden aktuellen Rentenwerte ist dann eine neue Berechnung vorzunehmen.
Wichtig: Zur Ermittlung des Hinzuverdienstes werden die Einkünfte sowohl aus mehreren Beschäftigungen als auch aus nicht selbständigen und selbstständigen Beschäftigungen bzw. Tätigkeiten zusammengezählt.
Und: Es gehört zu den Mitwirkungspflichten des Versicherten, dem Rentenversicherungsträger die Höhe seines Verdienstes mitzuteilen.

» 3. Altersrentner

Es gibt verschiedene Arten von Altersrenten: **a)** Regelaltersrente, **b)** Altersrente für langjährig Versicherte, **c)** Altersrente für schwerbehinderte Menschen, **d)** Altersrente für Arbeitslosigkeit oder nach Altersteilzeit, **e)** Altersrente für Frauen, **f)** Altersrente für langjährig unter Tage beschäftigte Bergleute und **g)** Altersrente für besonders langjährige Versicherte.
Voraussetzung für den Bezug einer Regelaltersrente ist u. a. die Vollendung des 65. Lebensjahres. Diese Altersgrenze wird seit 1.1.2012 schrittweise auf 67 Jahre angehoben (§ 35 SGB VI). Wird Regelaltersrente gezahlt, gibt es keine Beschränkung bezüglich des Hinzuverdienstes. Bezieher dieser Rentenart können jeden beliebigen Betrag hinzuverdienen. Nur in Ausnamefällen, wenn Regelaltersrente als Teilrente bezogen wird, sind die unter 4. aufgeführten Grenzwerte zu berücksichtigen.
Im Übrigen beträgt die monatliche Hinzuverdienstgrenze bei einer Altersrente als Vollrente im gesamten Bundesgebiet 450 EUR. Das gilt für alle Altersrenten. Aus der allgemeinen Regel, dass die Grenze zweimal im Kalenderjahr um das Doppelte überschritten werden kann, folgt konkret, dass Altersrentner zweimal im Kalenderjahr bis zu 900 EUR hinzuverdienen können.
Übersteigt eine Beschäftigung im Übrigen den Rahmen einer rentenschädlichen Beschäftigung, fällt die Altersrente mit Beginn des Monats weg, in dem die Beschäftigung den genannten Grenzwert überschreitet. Wird dies durch den Rentenversicherungsträger erst nachträglich festgestellt, kommt es im Allgemeinen zu Rückforderungsansprüchen gegen den Arbeitnehmer. Der Versicherte ist verpflichtet, dem Rentenversicherungsträger die Aufnahme oder Ausübung einer Beschäftigung, die diesen Rahmen überschreitet, unverzüglich (das heißt, ohne schuldhaftes Zögern) anzuzeigen.
Über den Wegfall der Altersrente entscheidet allein der Rentenversicherungsträger. Die Einzugsstelle des Gesamtsozialversicherungsbeitrags (Krankenkasse oder – bei geringfügig Beschäftigten – die Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See) entscheidet hier nicht.
Nach Beendigung der Beschäftigung beginnt die Rente auf Antrag von Neuem.

» 4. Teilrentner

Altersrenten können auch als Teilrenten in Anspruch genommen werden. Die Teilrente beträgt ein Drittel, die Hälfte oder zwei Drittel der erreichten Vollrente. Die Gewährung der Teilrente soll zum dynamischen Ruhestand führen. Die Hinzuverdienstgrenze beträgt bei einer Teilrente von

- ein Drittel der Vollrente das 0,25-Fache der monatlichen Bezugsgröße
- der Hälfte der Vollrente das 0,19-Fache der monatlichen Bezugsgröße
- zwei Drittel der Vollrente das 0,13-Fache der monatlichen Bezugsgröße

Das Ergebnis ist mit der Summe der Entgeltpunkte der letzten drei Kalenderjahre vor Beginn der ersten Rente wegen Alters mindestens mit 1,5 Entgeltpunkten zu vervielfältigen. Seit 1.1.2013 sind folgende Grenzwerte maßgebend:

Rentenart	West EUR	Ost EUR
Ein-Drittel-Rente	1.010,63	897,21
Hälfte der Vollrente	768,08	681,88
Zwei-Drittel-Rente	525,53	466,55

Beispiel: Beginn der Altersrente am 1.8.2012 (alte Bundesländer). Kalenderjahre 2010 bis 2012 = jeweils 1,0 Entgeltpunkte (Durchschnitt aller Versicherten), zusammen somit in den drei Jahren 3,0 Entgeltpunkte.
Die Versicherte bezieht eine Teilrente in Höhe der Hälfte der Vollrente.
Ergebnis: Die Arbeitnehmerin darf zurzeit 1.536,16 EUR im Monat hinzuverdienen. Die Hinzuverdienstgrenze berechnet sich wie folgt: 0,19 x 2.695 EUR x 3,0 = 1.536,16 EUR.
Die Grenze verändert sich nach oben, je nachdem, wie viel ein Arbeitnehmer verdient hat und wie viele Entgeltpunkte ihm dadurch zuzuordnen sind.
Innerhalb eines jeden Kalenderjahres darf zwei Monate jeweils das Doppelte der Hinzuverdienstgrenze verdient werden, ohne dass es für den Rentenbezug schädlich ist.
Aber: Überschreitet der Versicherte die für ihn maßgebende Hinzuverdienstgrenze, setzt der Rentenversicherungsträger die Rente „automatisch“ als nächstniedrige Teilrente fest.
Wird beispielsweise der Grenzwert für eine 2/3-Altersrente überschritten, wird die Rente künftig nur noch in Höhe der Hälfte der Vollrente gezahlt. Das gilt so lange, bis die hier maßgebende Grenze ebenfalls überschritten wird. Verringert sich der Verdienst wieder, kann der Versicherte Antrag auf Wiedergewährung der 2/3-Rente stellen. Darüber erhält der Versicherte einen Bescheid des Rentenversicherungsträgers.

» 5. Erwerbsminderungsrentner

5.1 Allgemeines

Übt ein Versicherter trotz seiner Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung, voller Erwerbsminderung, Berufsunfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit eine Beschäftigung aus, kann das zu einer Kürzung seiner Rente führen.

5.2 Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung

Teilweise erwerbsgemindert sind Versicherte, die wegen Krankheit oder Behinderung auf nicht absehbare Zeit außerstande sind, unter den üblichen Bedingungen des allgemeinen Arbeitsmarkts mindestens sechs Stunden täglich erwerbstätig zu sein. Die Hinzuverdienstgrenze beträgt bei einer Rente in voller Höhe das 0,23-Fache, in Höhe der Hälfte das 0,28-Fache der monatlichen Bezugsgröße, jeweils vervielfältigt mit den Entgeltpunkten der letzten drei Kalenderjahre vor Eintritt der teilweisen Erwerbsminderung (§ 96a SGB VI). Es werden aber mindestens 1,5 Entgeltpunkte be-rücksichtigt.

Wird der Mindestwert von 1,5 Entgeltpunkten angesetzt, ergeben sich bei Beziehern von teilweiser Erwerbsminderungsrente folgende Hinzuverdienstgrenzen:

Rentenart	West EUR	Ost EUR
Vollrente	929,78	825,44
Halbe Rente	1.131,90	1.004,88

In zwei Monaten in jedem Kalenderjahr darf bis zum Doppelten des jeweiligen maßgebenden Grenzwertes hinzuverdient werden.

Dieser Grundsatz gilt übrigens bei allen Versichertenrenten.

5.3 Renten wegen voller Erwerbsminderung

Voll erwerbsgemindert sind Versicherte, die wegen Krankheit oder Behinderung auf nicht absehbare Zeit außerstande sind, unter den üblichen Bedingungen des allgemeinen Arbeitsmarktes mindestens drei Stunden täglich erwerbstätig zu sein.

Erhält ein Arbeitnehmer eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, kann er bis zu 450 EUR monatlich hinzuverdienen. Dieser Wert gilt in den alten und den neuen Bundesländern.

Wird mehr hinzuverdient, wird die Rente wegen voller Erwerbsminderung entweder in Höhe von drei Vierteln, der Hälfte oder eines Viertels der Rente gewährt. Die Hinzuverdienstgrenze beträgt bei einer Rente wegen voller Erwerbsminderung:

- in Höhe von drei Viertel das 0,17-Fache der monatlichen Bezugsgröße
- in Höhe der Hälfte das 0,23-Fache der monatlichen Bezugsgröße
- in Höhe von einem Viertel das 0,28-Fache des aktuellen Rentenwerts

Wird der Mindestwert von 1,5 Entgeltpunkten in den letzten drei Kalenderjahren vor Eintritt der vollen Erwerbsminderung nicht überschritten, gelten folgende Hinzuverdienstgrenzen:

Dabei ist in zwei Monaten im Kalenderjahr das Überschreiten bis zum Doppelten des jeweiligen maßgebenden Betrags möglich.

Rentenart	West EUR	Ost EUR
Drei-Viertel-Rente	687,23	610,11
Hälfte der Vollrente	929,78	825,44
Ein-Viertel-Rente	1.131,90	1.001,88

5.4 Renten wegen Berufsunfähigkeit

In Zusammenhang mit der Berufsunfähigkeit ist die Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung bei Berufsunfähigkeit und die Berufsunfähigkeitsrente alten Rechts zu unterscheiden.

Anspruch auf die Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung haben bis zur Vollendung des 65. bzw. 67. Lebensjahres auch Versicherte, die besondere Voraussetzungen erfüllen. Es handelt sich um Personen, die

- vor dem 2.1.1961 geboren und
- berufsunfähig sind (§ 240 SGB VI).

Hinsichtlich der Rentenhöhe und eines Hinzuverdienstes gelten die Ausführungen unter 5.2 zur Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung.

Die Erwerbsminderungsrenten sind an die Stelle der früher gewährten Berufsunfähigkeitsrente und Erwerbsunfähigkeitsrenten getreten. Der Wechsel ist zum 1.1.2001 eingetreten.

Wenn auch seit dem 1.1.2001 keine Berufsunfähigkeitsrenten mehr gewährt werden, erhalten doch diejenigen weiterhin Berufsunfähigkeitsrente, die bereits am 31.12.2000 Anspruch auf diese Rente hatten.

Die Berufsunfähigkeitsrente wird abhängig vom erzieltem Hinzuverdienst in voller Höhe, in Höhe von zwei Drittel oder in Höhe von einem Drittel gezahlt.

Die Hinzuverdienstgrenze beträgt bei der Berufsunfähigkeitsrente, die in voller Höhe gezahlt wird, das 0,57-Fache, in Höhe von zwei Drittel das 0,76-Fache sowie in Höhe von einem Drittel das 0,94-Fache der monatlichen Bezugsgröße. Bei einer Änderung gilt es einen neuen Bescheid des Rentenversicherungsträgers.

Wenn der Mindestwert von 0,5 Entgeltpunkten nicht überschritten wird, gelten derzeit folgende Hinzuverdienstgrenzen:

Rentenart	West EUR	Ost EUR
Vollrente	768,08	681,88
Zwei-Drittel-Rente	1.024,10	909,18
Ein-Drittel-Rente	1.266,65	1.124,51

Zwei Monate im Jahr kann die Grenze bis zum Doppelten des maßgebenden Betrages überschritten werden.

5.5 Renten wegen Erwerbsunfähigkeit

Erwerbsunfähig sind Versicherte, die wegen Krankheit oder Behinderung auf nicht absehbare Zeit außerstande sind, eine Erwerbstätigkeit in gewisser Regelmäßigkeit auszuüben oder Arbeitsentgelt über eine bestimmte Grenze zu erzielen.

Bei einer Erwerbsunfähigkeitsrente alten Rechts sind lediglich geringfügige Einkünfte unschädlich für den Rentenanspruch. Dabei handelt es sich um Einkünfte bis zu einem Betrag von 450 EUR im Monat. Auch hier kann in zwei Monaten im Jahr die Grenze bis zum Doppelten des maßgebenden Beitrages überschritten werden.

Aber: Höhere Einkünfte führen automatisch und unverzüglich zum Wegfall der gesamten Erwerbsunfähigkeitsrente. Gegebenenfalls tritt an ihre Stelle die niedrigere Berufsunfähigkeitsrente.

» 6. Hinterbliebenenrente

Bei den Hinterbliebenenrenten sind Witwen-, Witwer-, Erziehungs- und Waisenrente zu unterscheiden.

Grundsätzlich sind auch auf Hinterbliebenenrenten eigene Einkünfte anzurechnen. Bis zu einem bestimmten Grenzwert bleiben Einkünfte dabei jedoch unberücksichtigt.

Wichtig: Hier wird nicht von der Bezugsgröße, sondern allein vom aktuellen Rentenwert ausgegangen.
Bei Witwen- bzw. Witwerrenten und Erziehungsrenten ist das 26,5-Fache und bei Waisenrenten das 17,6-Fache des aktuellen Rentenwertes maßgebend. Das nicht anzurechnende Einkommen erhöht sich für jedes Kind des Berechtigten um das 5,6-Fache des aktuellen Rentenwerts.
Bei Beziehern von Witwen-, Witwer-, Erziehungs- sowie Waisenrenten gelten zurzeit folgende Werte:
Zunächst ist das Bruttoarbeitsentgelt des Arbeitnehmers um 40 % zu kürzen. Erst danach wird geprüft, ob die Entgeltgrenze überschritten wird.

Rentenart	West EUR	Ost EUR
Witwenrente	743,86	660,38
Waisenrente	494,03	438,59
zuzüglich für jedes Kind	157,19	139,55

Rechtsgrundlagen für diese Berechnung sind die §§ 18b bis 18e SGB IV. Es geht hier um die Berücksichtigung von Einkommen beim Zusammentreffen mit Renten wegen Todes. U. a. wird bestimmt, dass bei Renten wegen Todes als Einkommen das Erwerbseinkommen zu berücksichtigen ist.
Erwerbseinkommen in diesem Sinne sind Arbeitsentgelt, Arbeitseinkommen (aus selbstständiger Tätigkeit) und vergleichbare Einkommen. Nicht als Erwerbseinkommen gelten Arbeitsentgelte, die durch Entgeltumwandlung bis zu 4 % der Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung für betriebliche Altersversorgung verwendet werden. 2013 sind hier 2.352 EUR jährlich maßgebend.
Nicht als Erwerbseinkommen zählt auch das Arbeitsentgelt, das eine Pflegeperson von dem Pflegebedürftigen erhält, wenn das Entgelt das dem Umfang der Pflegetätigkeit entsprechende Pflegegeld nicht übersteigt.
Maßgebend für die Einkommensanrechnung ist das monatliche Einkommen. Wird die Rente lediglich für einen Teil des Monats gezahlt, ist das entsprechend gekürzte monatliche Einkommen maßgebend.
Der Rentner hat das zu berücksichtigende Einkommen nachzuweisen. Der Bezieher einer Hinterbliebenenrente ist also zum Nachweis des Einkommens verpflichtet. Das gilt auch für die Bezieher anderer Renten. Bei Hinterbliebenenrenten sind Einkommensänderungen erst vom nächstfolgenden 1.7. an zu berücksichtigen. Für andere Rentenarten gilt dies nicht.
Für Bezieher von Arbeitsentgelt (Arbeitnehmer) hat der Arbeitgeber auf Verlangen des Rentenversicherungsträgers das von ihnen für das letzte Kalenderjahr erzielte Arbeitsentgelt und den Zeitraum, für den es gezahlt wurde, mitzuteilen. Im Regelfall wird aber das Arbeitsentgelt durch die üblichen Sozialversicherungsmeldungen gemeldet. Weitere Maßnahmen sind dann nicht erforderlich. Allerdings ist eine gesonderte Meldung dann notwendig, wenn das tatsächliche Entgelt die Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung übersteigt.

» 7. Auch Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit ist zu berücksichtigen

Ist ein bei einem Arbeitgeber beschäftigter Rentner außerdem noch selbstständig tätig, ist das Arbeitseinkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ebenfalls als Hinzuverdienst zu berücksichtigen. Der Arbeitgeber muss also, wenn er dem Arbeitnehmer ein rentenunschädliches Entgelt zahlen will, auch die Einnahmen aus selbstständiger Tätigkeit beachten. Da Arbeitseinkommen nach § 15 SGB IV nur dann als solches zu bewerten ist, wenn es auch bei der Einkommensteuer zu berücksichtigen ist, wird in der Praxis nach dem letzten Einkommensteuerbescheid gewertet, ob ein Überschreiten der jeweils maßgebenden Hinzuverdienstgrenze vorliegt.
Einkommen aus einer selbstständigen Tätigkeit ist auch dann als Hinzuverdienst zu berücksichtigen, wenn nach der Berentung jemand neben einer Rente den Betrieb gewissermaßen „auf Sparflamme“ weiterlaufen lässt.
In der Praxis treten auch Fälle auf, in denen unklar ist, ob es sich bei einem Rentner um eine selbstständig arbeitende Person oder einen Arbeitnehmer handelt. Hier wird oft von Scheinselbstständigen gesprochen. Eine solche Frage hat insbesondere in Zusammenhang mit der Pflicht zur Beitragszahlung Bedeutung. Oftmals gehen Arbeitgeber und Arbeitnehmer von einer selbstständigen Tätigkeit als freier Mitarbeiter aus. Insbesondere durch Betriebsprüfungen der Rentenversicherungsträger wird dabei oftmals festgestellt, dass es sich in Wirklichkeit um eine Arbeitnehmertätigkeit, also um eine unselbstständige Beschäftigung, handelt. Klarheit kann hier durch den Antrag auf Durchführung eines Anfrageverfahrens bei der Deutschen Rentenversicherung Bund herbeigeführt werden.

Horst Marburger
Oberverwaltungsrat a. D., war bis zu seiner Pensionierung Leiter der Schadensersatzabteilung der AOK Baden-Württemberg. Er ist Verfasser von Fachaufsätzen und Fachbüchern.

Vermögensmanagement

Die Besten der Branche im Jahr 2013

Die Vermögensberatung lebt wie die Steuerberatung von Vertrauen. Ohne einen gewissen Sympathievorschuss und die Bereitschaft, sich auf sein Gegenüber einzulassen, kommen Mandant und Berater nicht zusammen. Im Nachhinein zeigt sich dann, ob die Beratung wirklich erstklassig, nur Mittelmaß oder gar ein Totalreinfall war. Daher sind Qualitätstests wichtig, insbesondere Tests unter realen Bedingungen. Seit 2004 testen das Institut Dr. Richter (IQF) und der Verlag Fuchsbriefe daher Privatbanken, Private-Banking-Abteilungen großer Bankhäuser und freie Vermögensmanager mittels verdeckter Testberatungen – und suchen die Besten.

Zu den Preisträgern in Belin gehörte als neue Nummer eins der „ewigen Bestenliste“ der Vermögensmanager die DZ-Privatbank aus Luxemburg, repräsentiert durch Vorstandsmitglied Richard Manger (Mitte). Mit ihm freuten sich Ralf Vielhaber vom Verlag Fuchsbriefe (links) und Dr. Jörg Richter.

Die Jahressieger

Gesamtklassement

1. Feri Trust
2. DZ-Privatbank
3. Bank Sarasin AG
4. Hauck & Aufhäuser Banquiers Lux
5. Walser Privatbank AG

Mitte November war es wieder soweit: Im Rahmen des 9. Private-Banking-Gipfels in Berlin gaben die Tester die Ergebnisse der aktuellen Überprüfung bekannt. Mit schwang dabei im Hintergrund natürlich auch der Traum vieler Anleger: Top-Renditen, aber keine Risiken. Doch kein Anlageberater und kein Vermögensprofi wird diesen Wunsch erfüllen können. Wer höhere Renditen will, muss auch Risiken akzeptieren – diese Regel gilt ohne Ausnahme. Und Risiken bedeuten für den Anleger Kursschwankungen und die Unsicherheit, um welchen Betrag das Vermögen am Ende der Anlagedauer tatsächlich gestiegen oder gefallen ist.

Verschiedene Anlegertypen

Beim Bankentest, dessen Resultate in Berlin präsentiert wurden, waren die Tester mit klaren Renditewünschen und Risikovorgaben unterwegs. Sicherheitsorientierte Testkunden wählten als Rendite vier Prozent, offensiv ausgerichtete und risikofreudige Anlegertypen gingen mit sieben Prozent ins Rennen. Wieder andere wählten Werte von fünf oder sechs Prozent. Alle Zahlen waren Bruttorenditen – also vor allen Abzügen. Beim Anleger kommt natürlich weniger an. Kosten für die Vermögensverwaltung mussten ebenso abgezogen werden wie die Steuern. Auch zerrt die Inflation an dieser Rendite. Selbst der niedrigste Wert, die Vier-Prozent-Rendite, ist nicht leicht zu erzielen. Bundesanleihen mit zehn Jahren Laufzeit erwirtschaften eine Jahresrendite von rund 1,3 Prozent. Pfandbriefe schaffen etwas mehr. Die Niedrigzinsphase macht den Anlegern das Leben sehr schwer.

Rendite-Risiko-Balance

Die Tester brachten zu ihren Kontakten mit den Vermögensmanagern außer diesen Renditezahlen auch korrespondierende Risikoangaben mit. Je niedriger der Renditewunsch, desto geringer war auch die Verlusttoleranz. Bei sieben Prozent Rendite waren maximal 20 Prozent Verlust akzeptabel, bei fünf Prozent Rendite galt als höchster akzeptabler Verlust ein Anteil von zehn Prozent – jeweils gerechnet vom Einstiegswert. Konkret: Bei einer Anlagesumme von zwei Millionen Euro und sieben Prozent Renditeerwartung durfte das Vermögen auf 1.600.000 Euro sinken. Tester mit einem Renditewunsch von fünf Prozent gestanden zu, dass das Vermögen auf bis 1.800.000 Euro sinken durfte.

Die Aufgabe an die Vermögensmanager war somit für alle gleich – und damit auch gleich anspruchsvoll. Rendite- und Risikoziel waren möglichst optimal in Einklang zu bringen. Im Zentrum stand die Frage, ob die Profis die Risiken im Griff behalten. Der mögliche Wertverlust durfte nicht am Ende nicht größer ausfallen, als vom Testanleger vorab angegeben.

Die Ergebnisse des Tests sind allerdings alles andere als überzeugend (siehe auch Interview). Nicht wenige Vermögensverwalter rissen die aufgelegte „Verlustlatte“ und präsentierten viel zu risikoreiche Vorschläge. Eine Liechtensteiner Bank präsentiert statt zehn Prozent möglichem Maximalverlust eine Vermögensstruktur, die mehr als ein Viertel Verlustpotenzial beinhaltete.

Noch häufiger war aber zu sehen, dass die Banken und Vermögensverwalter zu sicherheitsorientiert vorgingen. Sie bevormundeten somit ihre Kunden. Vielfach wurden lediglich fünf Prozent maximaler Verlust einkalkuliert, der Anleger hätte seinerseits aber 15 Prozent akzeptiert. Die Konsequenz: auf lange Sicht ein erheblicher Renditeverlust. Denn mit solchen Vorschlägen wurden Anlagen gewählt, die in keinem Fall die Inflation, Kosten und Steuern ausgeglichen hätten. Somit war ein realer Verlust vorprogrammiert.

Zum Glück konnten andere Anbieter mit ihren Angeboten überzeugen. Berlin & Co. präsentierte ein breit gestreutes Depot, das sehr treffsicher Rendite und Risiko ausbalancierte. Die Vermögensverwalter nutzten dazu auch exotischere Anlageformen wie Mikrofinanzfonds und „Katastrophen-Anleihen“. Beide Investments haben die Eigenart, dass sie sich mit Blick auf den Aktienmarkt nahezu neutral verhalten und zugleich eine

Die Länderrankings

Die besten Vermögensmanager nach Unternehmenssitz

Land	Platz 1	Platz 2	Platz 3
Deutschland	Feri Trust	Bank Sarasin AG	Berlin & Co. AG
Schweiz	Credit Suisse PB	Berenberg Bank (CH)	Frankfurter Bankgesellschaft
Österreich	Walser Privatbank AG	Bank Gutmann AG	Bankhaus Carl Spängler
Luxemburg	DZ-Privatbank	Hauck & Aufhäuser Banquiers Lux	Deka-Bank
Liechtenstein	LGT Bank in LI AG	Raiffeisen-Privatbank	Neue Bank AG

» Fuchsreport „Tops 2013 – Das Risiko im Griff“

Der Report ist beim Verlag Fuchsbriefe direkt zu bestellen: Tel. 030 2888170 oder www.fuchsbriefe.de

angemessene, wenn auch keine exorbitante Rendite liefern. Folglich erhielt der freie Vermögensverwalter auch die Top-Note in der Kategorie Portfolioqualität.
Die Anlageempfehlungen waren erwartungsgemäß sehr unterschiedlich: Aktien und Rentenwerte waren in allen Depots zu finden. Rohstoffe – meist in Form von Indexfonds – wurden zumeist ebenso beigemischt. Beteiligungsprodukte, sogenannte geschlossene Fonds, waren hingegen eher die Ausnahme bei den Vorschlägen. Eher progressiv dabei war die Hamburger Sparkasse mit drei Fonds, darunter eine US-Immobilie, ein Solarpark in Deutschland und ein Luxushotel. Auch freie Vermögensverwalter skizzierten bei ihrer Lösung Portfolien mit mehreren Beteiligungsprodukten. Das Problem dabei: Die Aufklärung über Chancen, Risiken und Kosten solcher Instrumente kam häufig zu kurz. Denn es ist ein gewaltiger Kostenunterschied, ob ein Anleger gleich zu Beginn sechs bis zehn prozent Provision zu zahlen hat, die den Wert seiner Vermögensanlage reduzieren, oder ob er jährliche Gebühren berappen muss. Zudem fehlt bei solchen Beteiligungsprodukten häufig der Aspekt der Risikostreuung. So wenig, wie ein kluger Anleger nur eine einzige Aktie kauft, so kritisch ist zu hinterfragen, ob mit einer einzigen gewerblichen Immobilienbeteiligung die Vermögensklasse gut abgedeckt ist.
Vermögende sind im Bereich Geldanlage selten Profis, sondern eher Laien. Daher haben sich jene Institute besonders hervorgetan, die die Risiken gut veranschaulichen konnten. Ausdrücke wie „Value at Risk“ oder „Volatilität“ versteht zwar der Experte – für den Anleger wird damit aber nicht deutlich, was dies konkret für sein Depot bedeutet.
Ebenso wurde die Individualität der Leistung geprüft. Denn auch die Königsdisziplin der Geldanlage, das Private Banking, wird zunehmend industrialisiert, um es überspitzt zu sagen. Auch Vermögende mit siebenstelligen Anlagebeträgen müssen das leidvoll erfahren. Die Testanlagesummen betrugen daher mindestens 1,5 Millionen Euro, in der Spitze wurden soagr 3,5 Millionen Euro angelegt. Bei diesen Beträgen darf ein Private-Banking-Kunde maßgeschneiderte Lösungen erwarten. Doch die Testergebnisse zeigten die Schwächen der Branche auf: Zu häufig wurde Standardware ohne individuelle Note präsentiert.

„Wenn Banken und Vermögensverwalter zu sicherheitsorientiert vorgehen, dann droht dem Anleger auf lange Sicht ein ganz erheblicher Renditeverlust.“

Dr. Jörg Richter – zu einem der Schlüsselergebnisse der neuen Testreihe

Teils schwache Kommunikation

Ein weiterer Prüfpunkt bei diesem Markttest: die Sorgfalt in der Kommunikation. Da es bei Beratungen schnell zu Missverständnissen kommen kann, ist eine solide Beratungsdokumentation außerordentlich wichtig. Nur auf diese Weise ist sicherzustellen, dass sich Kunde und Vermögensmanager tatsächlich richtig verstanden haben. Beispiel: Wenn ein Kunde als Renditeziel fünf Prozent nennt, kann ein Berater dies als Wert vor oder aber auch nach Steuern verstehen. Wird dies nicht geklärt und dokumentiert, kann es ganz leicht zu unschönen Problemen kommen. Denn ein falscher Anlagevorschlag zu Lasten des Anlegers kann die Folge sein. Das zeigte auch die Untersuchung: Nicht richtig zugehört, das Gehörte nicht überprüft – und prompt schickte der Vermögensmanager einen nicht bedarfsgerechten Anlagevorschlag zum Kunden.
Am Ende konnte in diesem Jahr Feri Trust, ein bankenunabhängiger Vermögensmanager aus Bad Homburg, überzeugen. Dicht darauf folgt die DZ-Privatbank mit Sitz in Luxemburg, die als Institut der Volks- und Raiffeisenbanken-Gruppe deutsche Kunden betreut. Ebenfalls mit einer Top-Note ging der Drittplatzierte, die Bank Sarasin AG, aus dem Rennen.
Alle drei zeichneten sich durch individuelle Leistungen aus, die die Kundenbedürfnisse im Blick behielten. Dass die Leistung dieser drei keine Eintagsfliege ist, zeigt auch der Blick in die „ewige Bestenliste“ der Testreihe. Die Private-Banking-Prüfinstanz untersucht mittels dieses Klassements die Konstanz der ermittelten Leistungen über die vergangenen drei Bewertungsjahre. Alle drei Anbieter sind dabei unter den besten sechs vertreten. Der Vorjahressieger, die Bank Julius Bär, konnte in diesem Jahr nicht überzeugen. So rutschte sie auch im Langfrist-Ranking auf Platz zwölf ab.

Fazit

Vermögende Geldanleger können keinesfalls sicher sein, stets gute Leistungen zu erhalten. Vielmehr stehen sie in der sehr realen Gefahr, lediglich übliche Standardangebote offeriert zu bekommen. Die oftmals fehlende Sorgfalt der Banken und Vermögensverwalter führt zudem schnell zu einer grundlegend falschen Vermögensstrategie. Dies wiederum kann zu Verlusten führen – oder zu einer Magerrendite, die nicht einmal Kosten und Inflation ausgleicht.

Das Testverfahren

Die Testreihe wird jährlich von der Private-Banking-Prüfinstanz, einem Zusammenschluss des Instituts Dr. Richter IQF, Hannover, und dem Verlag Fuchsbriefe, Berlin, durchgeführt. Zusätzlich unterstützt das Unternehmen Quanvest mit Daten der Deutsche-Börse-Market-Data mittels einer speziellen Portfoliountersuchung das Testverfahren.
Es werden rund 100 Banken und Vermögensmanager im Rahmen von verdeckt durchgeführten Testberatungen untersucht („Mystery Shopping“). Dabei werden drei Kategorien bewertet: Das Beratungsgespräch (40 Prozent), die Vermögensstrategie (44 Prozent, einschließlich der Spezialauswertung Portfolioqualität) und Transparenz (16 Prozent). Dazu gehört die Offenlegung von Informationen zur Gesellschafterstruktur, zur Vermögensschadenshaftpflicht, zur Kunden-Betreuer-Verhältniszahl und zu Performance-Ergebnissen.

CFP, CEP, CFEP Dr. Jörg Richter
ist regelmäßiger Autor des SteuerConsultant, Mitglied im Fachbeirat des Magazins und Partner des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt. Er leitet das Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH (IQF) sowie Kanzlei Dr. Richter für Vermögensmanagement und Ruhestandsplanung. Diese berät vermögende Anleger und kooperierende Steuerkanzleien.
E-Mail: info@iqf.de

Interview

„Immer häufiger gibt es heute ein gut lesbares Beratungsprotokoll“

In verschiedener Hinsicht haben die Vermögensverwalter im Großen und Ganzen die Qualität ihrer Arbeit gesteigert, sagt Dr. Jörg Richter – doch es sind auch deutliche Gegentendenzen zu sehen.

Dr. Jörg Richter durchleuchtet den Markt für Vermögensverwaltung

SteuerConsultant: Sie führen die Bankentests bereits seit 2004 durch. Haben Sie in diesem Jahr die Testkriterien verändert?
Jörg Richter: Grundlegende Veränderungen haben wir nicht vorgenommen. Wir prüfen und verfeinern im Rahmen unserer Qualitätssicherung allerdings jedes Jahr die Bewertungskriterien. Über die Jahre aber hat sich unser Verfahren bewährt und ist in der Branche anerkannt. Nichtsdestotrotz haben wir in diesem Jahr einen Aspekt stärker gewichtet.

SteuerConsultant: Welchen Aspekt?
Richter: Die Transparenz im Portfoliomanagement. Seit Mitte 2011 beobachten wir „in Realtime“ 70 Vermögensverwalter bei ihren Performanceleistungen. Im Juli 2012 sind weitere 31 dazu gekommen. Wer uns als Bank oder Vermögensverwalter im „Fuchs-Performanceprojekt von Dr. Jörg Richter und Verlag Fuchsbriefe“ seine Leistungen zeigt, erhält in der Kategorie Transparenz mehr Punkte.

SteuerConsultant: Warum ist diese Transparenz so wichtig?
Richter: Für den Kunden ist eine Bank oder ein Vermögensmanager eine Blackbox. Er muss vertrauen – doch dieses Vertrauen in die Branche hat bekanntlich stark abgenommen. Wenn sich nun ein Anbieter bedeckt hält, keine oder nur wenig Informationen über seine Geschäftstätigkeit, seine Vermögenswerte und andere wichtige Kennzahlen liefert, dann schafft das kein Vertrauen. Daher erhält der Vorstand der Bank oder des Vermögensverwalters einen ausführlichen Fragebogen, den wir anschließend auswerten. Natürlich sagen viele Häuser, dass sie die Anlegergelder sehr gut verwalten. Durch das Performanceprojekt machen wir das nachprüfbar. Jeder Vermögensverwalter verwaltet dabei auf der eigens geschaffenen Plattform 1,5 Millionen Euro unter identischen Bedingungen. Das erfolgt live – also ohne die Möglichkeit, rückwirkend etwas zu verändern.

SteuerConsultant: Welche Erkenntnisse gibt es nach eineinhalb Jahren mit dem Projekt?
Richter: Deutlich wird, dass die Spannbreite der eingesetzten Vermögensstrategien sehr breit ist. Von Stockpickern bis Trendfolgern ist alles dabei. Einige Vermögensverwalter zeigen eine gute Performance, aber mit starken Depotschwankungen, andere schaffen ein vergleichbares Ergebnis mit weniger Stress im Depot. Anfang Dezember 2012 hatte der beste Verwalter über 1,7 Millionen Euro aus dem Startkapital gemacht. Am Ende der Liste steht ein Vermögensverwalter mit 1,35 Millionen Euro, also einem Verlust von rund zehn Prozent. Übrigens: Jeder Steuerberater kann sich unter www.performanceprojekt.de selbst ein Bild machen. Die Ergebnisse der Teilnehmer können dort eingesehen werden.

SteuerConsultant: Welche wichtigen Einsichten hat der diesjährige Test in der Kategorie Vermögensstrategie gebracht, die mit 44 Prozent in die Gesamtbeurteilung eingeht?
Richter: Viele Vermögensmanager tun sich schwer, bedarfsgerecht zu beraten und zielgenaue Portfolios zu generieren. Wir haben 100 Banken und Vermögensverwalter untersucht, 88 davon haben aussagekräftige Vorschläge gemacht. Aber nur 13 Häusern konnten wir die Bezeichnung herausragend oder top geben. 36 Häuser erhielten keinen „Fuchs-Kopf“. Das heißt, es waren nur durchschnittliche oder schlechtere Leistungen. Das größte Problem war, dass viele Vermögensmanager Renditepunkte verschenkt haben, weil sie zu defensive Depots geliefert haben.

SteuerConsultant: Nimmt die Qualität im Vermögensmanagement also ab?
Richter: Nein, das kann ich nicht bestätigen. Vielmehr sehen wir auch die Ergebnisse deutlicher Qualitätsverbesserungen. So wird immer häufiger ein gut lesbares Beratungsprotokoll zugesandt, um die Ausgangsdaten noch einmal zu überprüfen. Das ist ein Meilenstein in der Vermögensberatung, denn viel zu häufig wurde auf Dokumentation verzichtet. Dabei geht es hier nicht um das gesetzlich vorgeschriebene Protokoll, sondern um ein gesondertes, in der Sprache des Kunden geschriebenes Dokument. Deutlich mehr sehen wir auch Stresstests. Damit wird dem Anleger deutlich, welche Risiken er wirklich mit der Anlage eingeht.

SteuerConsultant: Und die Schattenseite?
Richter: Kritisch sehen wir vor allem, dass Vermögende auch mit siebenstelligen Anlagesummen oft nur Investmentmassenware erhalten.

SteuerConsultant: Gibt es auch länderspezifische Unterschiede?
Richter: Ja. Auffallend negativ sind uns die Vermögensverwalter in der Schweiz aufgefallen – auch Häuser mit sehr bekannten Namen. Natürlich gab es auch hier Ausnahmen, wie das Länderranking Schweiz zeigt.

SteuerConsultant: Wie können Steuerberater von den Erkenntnissen profitieren?
Richter: Der Fuchs-Report kann als Nachschlagewerk und Marktüberblick in der Kanzlei dienen. Wer ins Detail gehen will, kann bei der Konferenz zum Performanceprojekt am 29. Januar in Frankfurt herausragende Vermögensverwalter kennenlernen.

Anlagestrategie 2013

Verführerische Dividendenbonbons

Eurokrise, um sich greifende Inflationsängste und das gewaltige US-Haushaltsdefizit verunsichern die Investoren. Dabei bieten sich gerade jetzt interessante Investmentmöglichkeiten. Ein Ausblick auf das Anlegerjahr 2013.

Als die Verlagsgruppe Gruner & Jahr Ende November das Aus für die „Financial Times Deutschland“ (FTD) verkündete und zudem einen Verkauf des Anlegermagazins „Börse Online“ ins Gespräch brachte, wurde so mancher Investor hellhörig: Zeit, sich dem Aktienmarkt zuzuwenden! Begründung: Die FTD erblickte im Februar 2000 das Licht der Medienwelt, kurz bevor der Deutsche Aktienmarkt (Dax) mit 8.136 Punkten sein Allzeit hoch markierte. Die Chance, dass das Börsenbarometer nun, zum Ende der FTD, seinen Tiefpunkt gesehen habe, stünde somit gut.

Taugen das Ableben von Wirtschaftszeitungen und Verkaufsgerüchte als Kontraindikator für den Aktienmarkt? „Wenn es nicht so traurig wäre, vor allem für die betroffenen Mitarbeiter, könnte man darüber amüsiert schmunzeln“, sagt dazu Jochen Steffens, Finanzanalyst und Geschäftsführer des Börsenportals Stockstreet. Eigentlich handle es sich nämlich um geniale Kontraindikatoren. Steffens: „Solche Pleiten und Verkäufe kommen meistens am Ende einer langen negativen Entwicklung – und der Mainstream merkt es wieder einmal nicht.“

Es gibt durchaus Fakten, die bei Volkswirten Hoffnung auf eine konjunkturelle Trendwende in Deutschland schüren. So stieg etwa der Ifo-Geschäftsklimaindex im November 2012 überraschend von 100 Punkten auf 101,40 Punkte. Klaus Wohlrabe, Konjunkturexperte am Münchener Ifo-Institut, bezeichnete dies als faustdicke Überraschung – wenn man bedenke, dass der Index zuvor sieben Monate in Folge gefallen sei. Für das überraschende Indexplus gesorgt haben starke Exporte nach Asien und Amerika, der private Konsum und der Wohnungsbau.

Die dividendenstärksten Aktien aus Deutschland

In wenigen Wochen startet die Dividendensaison. Dabei schütten alleine die 30 Dax-Unternehmen rund 28,5 Milliarden Euro an ihre Aktionäre aus – ein Rekordwert.

Unternehmen	Branche	Index	KGV 1)	Dividende 2)	Div.-Rendite 3)	HV-Termin 4)
Deutsche Telekom	Telekommunikation	DAX	15,8	0,50	5,4 %	16.5.2013
Eon	Versorger	DAX	9,9	1,10	7,3 %	3.5.2013
Metro (Stämme)	Konsum	MDAX	10,7	1,35	6,4 %	8.5.2013
RWE	Versorger	DAX	8,4	2,00	6,2 %	18.4.2013
Daimler	Automobil	DAX	5,7	2,20	5,8 %	10.4.2013
Leoni	Elektronik	MDAX	7,6	1,50	5,7 %	13.4.2013
Deutsche Börse	Börsendienstleistungen	DAX	11,1	2,30	5,2 %	15.5.2013
Munich Re	Versicherungen	DAX	8,8	6,50	5,1 %	25.4.2013
Axel Springer	Verlag	MDAX	11,4	1,70	5,1 %	24.4.2013
Rheinmetall	Maschinenbau	MDAX	7,7	1,80	5,0 %	27.4.2013
Allianz	Versicherungen	DAX	8,7	4,50	4,5 %	28.4.2013

1) 2013er-Kurs-Gewinn-Verhältnis; 2) erwartete Dividendenzahlung im Jahr 2013 in Euro je Aktie; 3) Dividendenrendite; 4) erwarteter Termin der nächsten Hauptversammlung
Quelle: Unternehmensangaben, eigene Berechnungen; Stand: 12. Dezember 2012; sämtliche Angaben ohne Gewähr

Aber auch in der Industrie, im Handel und auf dem Bau liefen die Geschäfte besser. Doch Volkswirte wissen auch: Ein freundlicher Ifo-Index macht noch keinen Konjunkturfrühling. Die Wachstumsdynamik des Bruttoinlandsprodukts (BIP) lässt nach: Im dritten Quartal 2012 stieg es gegenüber dem Vorquartal um lediglich 0,2 Prozent. Für das vierte Quartal rechnen Volkswirte, etwa die der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), mit einem Rückgang um 0,2 bis 0,4 Prozent. Es ist insbesondere die Verschlechterung der Auftragseingänge der deutschen Industrie, die verstimmt.

Die ersten Jahresergebnisse zum BIP 2012 veröffentlicht das Statistische Bundesamt am 15. Januar. Fürs Gesamtjahr 2012 rechnet man bei der LBBW mit einem BIP-Wachstum von 0,9 Prozent – und blickt dabei positiv nach vorne. „Die Abschwächungstendenz in Deutschland dürfte Anfang 2013 vor dem Hintergrund sich bessernder Daten aus China und den USA und insbesondere einer Stabilisierung der Wirtschaftstätigkeit im Euroraum auslaufen“, heißt es seitens der LBBW. Noch aber steckt die Wirtschaft der Europäischen Union (EU) mit einem erwarteten BIP-Minus von 0,5 Prozent (Unicredit) fürs Gesamtjahr 2012 definitionsgemäß in einer Rezession.

Dagegen mutet die Konjunktur in den USA mit einem erwarteten BIP-Zuwachs von 2,3 Prozent für 2012 (ebenfalls Unicredit) geradezu prosperierend an.

USA: Bodenbildung und Unsicherheit

„Wir erkennen deutlich eine Bodenbildung der US-Konjunktur“, sagt Jens Herdack von der Weberbank. Das boomende Weihnachtsgeschäft habe dem Einzelhandel das wohl größte Umsatzplus seit 2007 beschert, prognostiziert der US-Einzelhandelsverband. Damit könnte, heißt es dazu von der Weberbank, der Einzelhandel zu einer weiteren Aufschwungstütze für die US-Konjunktur werden, nachdem bereits die Zahlen der privaten Baubeginne am Immobilienmarkt positive Impulse gaben. Der Ende November veröffentlichte Case-Shiller-Index – dieser zeichnet die Hauspreisentwicklung in 20 US-Metropolregionen nach – ging ebenfalls nach oben, und zwar zum achten Mal in Folge.

Eigentlich ein Grund, optimistisch zu sein, gäbe es nicht das „Fiscal Cliff“, die drohende, metaphorische fiskalische Klippe, auf welche das Land wegen seiner immensen Haushaltsdefizite zusteuert. Bei Redaktionsschluss war noch offen, ob die US-Regierung dieses Problem wieder in den Griff bekommen kann. Sollten die USA über das „Fiscal Cliff“ stürzen, also die Staatsausgaben massiv eindampfen müssen, sehen die Ökonomen eine heftige Rezession in den USA als quasi unausweichlich an. Zu diesem Damoklesschwert hinzu komme noch die instabile politische Situation im Nahen Osten – Stichwort Iran und Syrien. Auch hier drohen Konjunkturschocks.

Angesichts der vielen Ungewissheiten stellt sich für Investoren die Frage: Wohin mit dem Geld? Bei hochwertigen Staatsanleihen wie Schatzbriefen, Bundesanleihen oder Schuldverschreibungen ist nicht viel zu holen. „Zehnjährige Bundesanleihen bieten gerade einmal 1,38 Prozent, nach Steuern und Inflation entspricht dies einer negativen Realrendite von minus 0,9 Prozent“, rechnet Daniel Zindstein vor, Portfoliomanager des Finanzdienstleisters German Capital Management (Gecam). Seine Alternative: der Aktienmarkt.

Aktien: teils Schnäppchenpreise

„Deutsche Aktien sind sowohl absolut als auch relativ zu anderen Anlageklassen günstig“, zeigt sich Daniel Zindstein überzeugt. Denn man kaufe sich eine Eigenkapitalrendite von rund zehn Prozent, wovon 3,6 Prozent als Dividende ausgeschüttet würden. Die Unternehmensgewinne seien seit

Vielfältig und verlockend erscheinen derzeit zahlreichen Anlageexperten Aktien als Investitionsobjekte – doch es bleiben Unsicherheiten.

© shutterstock.com / Vorobyeva

2001 um 450 Prozent gewachsen, der Dax jedoch nur um das 1,4-Fache. Die Folge: Die Kurs-Gewinn-Verhältnisse (KGV) deutscher Aktiengesellschaften bewegen sich derzeit auf einem Niveau von zehn – dies macht Aktien im langjährigen Vergleich geradezu zu Schnäppchen. Das Fazit von Fondsmanager Zindstein: „In einer wachsenden Weltwirtschaft, an deren Dynamik die deutschen Unternehmen stark partizipieren, ist das eine sehr deutliche Unterbewertung." Und so geht man bei der Gecam von einem weiter freundlichen Marktumfeld für Dividendenpapier aus und stellt sich am Markt entsprechend auf. Zindstein: „Sollte die Europäische Zentralbank wider Erwarten vieler Marktteilnehmer mit ihren Maßnahmen Erfolg haben und nachhaltig Kapital in die Peripherieländer Südeuropas zurückfließen, steht auch einem perspektivreichen Jahr 2013 nichts im Wege." Das sehen Vermögensverwalter ähnlich: Für den Profi-Börsentrend-Index befragt die DAB-Bank jeden Monat 30 unabhängige Vermögensverwalter zu deren Markteinschätzung. Das Ergebnis im Dezember 2012: Mehr als 90 Prozent der befragten Vermögensverwalter gehen von steigenden oder zumindest gleich bleibenden Notierungen aus. 38 Prozent der befragten Vermögensverwalter halten deutsche Aktien aktuell für unterbewertet, 50 Prozent für fair bewertet und lediglich zwölf Prozent für überbewertet. Christian von Engelbrechten, Fondsmanager bei Fidelity, bringt es auf den Punkt: „Deutsche Aktien bleiben für mich ein klarer Kauf. Die Märkte preisen immer noch ein Extremszenario ein und implizieren eine schwere Rezession 2013. Ich bin der Überzeugung, dass diese negative Sichtweise angesichts der robusten Entwicklung deutscher Unternehmen nicht gerechtfertigt ist und deutsche Werte weiter reüssieren werden."

Dividenden: auf Rekordniveau

Gleichwohl scheuen sich die meisten Investoren hierzulande noch immer, ihre Aktienquote aufzustocken – zu groß ist die Angst vor einer Verschärfung der Eurokrise und einer Rezession. „Dass Aktienmärkte in der Regel Entwicklungen vorwegnehmen, wird dabei aber teilweise nicht ausreichend bedacht", sagt dazu Jens Herdack von der Weberbank. Und der Blick nach vorne macht Hoffnungen: So rechnet die OECD für Deutschland im neuen Jahr mit einem BIP-Wachstum von 0,6 Prozent, 2014 dürfte die deutsche Wirtschaft demnach sogar um 1,9 Prozent wachsen. Fakt ist: Bei den deutschen börsennotierten AGs ist von Krise wenig zu spüren: Die Gewinne sprudeln seit vielen Quartalen. Die Indexentwicklung des Dax spiegelt dies nicht wirklich wider. Die Folge: das aktuell niedrige Bewertungsniveau deutscher Standardwerte mit extrem viel Liquidität an der Seitenlinie.

Fakt ist auch: Im Hinblick auf den Dividendenaspekt gibt es kaum eine Alternative zum Aktienmarkt. Diesen Frühling verteilen die 30 Dax-Konzerne zusammen 28,5 Milliarden Euro an ihre Aktionäre – Rekord. Die durchschnittliche Dividende aller Dax-Titel lag Anfang Dezember bei 3,5 Prozent und damit fast dreimal so hoch wie die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen – so groß war die Differenz noch nie. Unternehmen wie die Deutsche Telekom bestechen mit einer Dividendenrendite von 5,4 Prozent, und das selbst nach der im Dezember angekündigten Dividendenkürzung von 0,70 auf 0,50 Euro je Aktie. Der Versorger RWE lockt mit 6,2 Prozent, Munich Re mit 5,1 Prozent. Und zur ansehnlichen Dividendenrendite könnten ja noch Kursgewinne hinzukommen.

Meinung zum Markt

„Ich sehe mit kritischem Blick nach vorn"

Volkswirte erkennen erste Lichtstreifen am Konjunkturhorizont. Doch nicht alle Marktbeobachter teilen diese Ansicht. Darunter ist auch WP/StB Peter Unkelbach von der Unkelbach Treuhand GmbH in Freiburg im Breisgau. Vor einem Jahr sagte er den Kursanstieg des Dax nahezu punktgenau voraus.

„Im Euroraum stehen die Zeichen auf Rezession – und die könnte scharf ausfallen !" WP/StB Peter Unkelbach aus Freiburg warnt im Gespräch mit „SteuerConsultant" vor einem Konjunktureinbruch und widerspricht damit dem Gros der Volkswirte, die sich heute schon auf eine konjunkturelle Erholung im neuen Jahr einstellen.

In seinem monatlichen Mandantenrundbrief vom Dezember 2012 fand der WP/StB bereits kritische Worte zur europäischen Wirtschaftsentwicklung und wies darauf hin, dass die Bankkreditvergabe schrumpfe – für Peter Unkelbach ein untrügliches Zeichen für abnehmende Produktion und steigende Arbeitslosigkeit. Dazu geselle sich eine importierte Inflation. „Der Anleger flieht in Sachwerte, doch sind Immobilien längst nicht mehr preiswert", so Unkelbach.

Anlagechancen sieht auch WP/StB Unkelbach im Aktienbereich – bei ausgewählten Titeln. „Einige Papiere sind noch preiswert, insbesondere schöne Dividendenwerte mit einer Dividendenrendite von fünf Prozent und einem Kursgewinnverhältnis von unter zehn." Diese Werte aber müsse man zwischenzeitlich bereits suchen.

Was spricht aus Sicht des Freiburger Experten für die Börse? „Da die Notenbanken EZB und Fed die Geldmengen ausweiten und die Zinsen niedrig halten, ist die monetäre Grundlage für Kurssteigerungen am Aktienmarkt gegeben – nach der Regel: Zinsen unten, Kurse oben." Den Grund für die aktuelle Börsenhausse sieht Unkelbach weniger

Foto: Privat

darin, dass es den Firmen gut geht, als vielmehr in den fehlenden Anlagealternativen. Doch sowohl die Realwirtschaft als auch das politische Umfeld störten den ungetrübten Ausblick auf das Börsenjahr 2013. Die Störfeuer seien bekannt – gerade in den USA: hohe Arbeitslosigkeit, geringes Wachstum. Dies könnte nach Unkelbachs Ansicht auch die deutsche Börse belasten. Sein Fazit: „Per Saldo sehe ich den DAX nach wie vor bis 8.000 Punkte laufen, dann aber sollte man langsam anfangen, das Geld vom Tisch zu nehmen."

Auf der Aktienseite hat Peter Unkelbach als aussichtsreiche Investments die Allianz und die Deutsche Post im Visier. Chancen sieht der WP/StB aber auch bei einigen Unternehmensanleihen: „Die können jedes Festgeld um ein Vielfaches schlagen." Der Rat von Unkelbach lautet: „Auf Kurzläufer setzen, da die kommende Inflation zu Gegenbewegungen beim Zins führt und dann die Kurse in den Keller schickt."

„Deutsche Aktien bleiben für mich ein klarer Kauf."

Christian von Engelbrechten, Fondsmanager des Fidelity Germany Fund

Ein recht ähnliches Bild zeigt sich in den USA: Während die US-Regierung mit dem Schuldendesaster kämpft, zeigen sich die Unternehmen oftmals spendabel. Beim S&P-500-Index beispielsweise fallen die Dividendenzahlungen um 15 Prozent höher aus als im Vorjahr, rechnet man beim US-Investmenthaus Loomis, Sayles & Company vor. Dessen Senioraktienstratege Loomis Sayles sagt: „Gehen wir für das Jahr 2013 von einem anhaltenden Wachstum in den USA aus, ist ein Dividendenanstieg von zehn Prozent oder mehr nach unserer Einschätzung möglich." Gerade US-Unternehmen hätten großen Spielraum für Dividendenerhöhungen, erklärt Sayles. Denn derzeit würden nur 30 Prozent der operativen Gewinne an die Aktionäre ausgeschüttet.

„Ein zentrales Thema für die US-Anleger ist daher, zu welchem Ergebnis die Verhandlungen über das Umschiffen der Fiskalklippe hinsichtlich der Besteuerung von Kapitalerträgen und Dividenden kommen", so der Aktienexperte. Welche Titel erscheinen in diesem Umfeld attraktiv? Loomis Sayles sagt: „Kapitalstarke US-Firmen, die als weltweit führende Unternehmen relativ sicheres Gewinnwachstum erwarten und daher ausreichend finanzielles Potenzial haben, um ihre Dividendenzahlungen zu erhöhen."

Zu den Dividenden-Highlights im US-Leitindex Dow Jones Industrial zählten Mitte Dezember 2012 die Aktien des Mischkonzerns Dupont (3,9 Prozent), der Pharmariesen Merck & Co. (3,8 Prozent) und Johnson & Johnson (3,5 Prozent), des Autobauers Chevron (3,3 Prozent) sowie jene des Chipherstellers Intel (3,4 Prozent).

Anleihen: bullenstark

Den langfristigen Bullenmarkt bei Staatsanleihen sehen Marktbeobachter intakt. „Allerdings haben die Anleger 2012 mit Anleihen hohe Gewinne eingefahren, die sich 2013 so nicht wiederholen dürften", vermutet Tom Fahey, stellvertretender Direktor für globale Marktstrategien bei Loomis Sayles. Erträge aus festverzinslichen Anleihen zu erzielen, sei bei stetig sinkender Rendite einfach schwieriger. Wann wird der Bullenmarkt bei den Anleihen enden? „Wenn wir einen globalen Anstieg der Konsumnachfrage auf ein selbsterhaltendes Maß erleben", so Fahey. Dann nämlich seien Konsumenten und Unternehmen wieder bereit, Geld zu leihen, auszugeben, zu investieren – und neue Mitarbeiter einzustellen. „Leider sehen wir zum jetzigen Zeitpunkt keinen bedeutenden Anstieg der Nachfrage für 2013", räumt Fahey ein.

Renditeflaute auch bei den Unternehmensanleihen: Im Falle der Daimler AG (Laufzeit bis 2017) liegt die Rendite derzeit bei nur etwa 1,2 Prozent. Zum Vergleich: Eine Daimler-Aktie liefert aktuell eine Dividendenrendite von 5,9 Prozent (Stand Anfang Dezember 2012). Sollte der Aktienmarkt 2013 boomen, dürfte eine Umschichtung stattfinden – raus aus Anleihen, rein in den Aktienmarkt. Nachgebende Anleihenkurse wären die Folge.

Immobilienfonds: riskant

Aus Furcht vor drohender Geldentwertung zieht es manch einen Investor zu Immobilien. Verständlich: Die Zinsen sind historisch gering, Baugeld daher günstig wie nie. Die Preise für Immobilien steigen allerdings seit Jahren, sodass Beobachter zum Teil bereits das Wort Preisblase in den Mund nehmen – was von der Immobilienbranche stets umgehend dementiert wird. Sie verweist auf die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), die Immobilienpreise zu den verfügbaren Einkommen ins Verhältnis setzt, denn Immobilienpreise und Einkommen seien zuletzt nahezu im Gleichklang gestiegen. Gemessen an diesem Maß sei der deutsche Immobilienmarkt gut zwanzig Prozent unterbewertet, heißt es aus der Immobilienbranche.

In diesem Umfeld setzen Anleger allzu schnell auf geschlossene Immobilienfonds: Allein im ersten Halbjahr 2012 flossen knapp 733 Millionen Euro in langjährige geschlossene Fonds für Immobilienprojekte in Deutschland. Doch lässt sich damit am Immobilienboom teilhaben? „Nur bedingt", heißt es in der Zeitschrift Finanztest vom Dezember 2012. Von 58 aktuell angebotenen geschlossenen Immobilienfonds fielen 40 bei der Prüfung der Finanztester durch, nur acht sind „befriedigend", kein einziger bekam das Urteil „gut" oder gar „sehr gut". Bei der Untersuchung der Stiftung Warentest fielen 36 Fonds schon durch die Vorprüfung, weil sie auf Grund ihrer Konstruktion für Anleger viel zu riskant seien. Von den restlichen 22 Fonds sind weitere vier mit „mangelhaft" bewertet. Das Urteil von Stephan Kühnlenz, dem wissenschaftlichen Leiter der Studie: „Für Kleinanleger sind die Fonds völlig ungeeignet, weil immer das Risiko einer Pleite besteht." Da geschlossene Fonds eine sehr langfristige, spekulative Anlage seien, sollten sie besser nicht zur Altersvorsorge eingesetzt werden.

Gold: keine laufenden Erträge

Dass eine Investition in die augenscheinlich inflationssicheren Edelmetalle auch keine Sicherheit fürs eigene Vermögen darstellt, mussten im vergangenen Jahr die Anleger von Gold erfahren. Wer Ende Februar 2012 einstieg, verzeichnete bis Anfang Dezember – auf US-Dollarbasis – einen Verlust von 3,9 Prozent. Der Goldpreis werde auch im neuen Jahr volatil bleiben, geben sich Analysten überzeugt. Und: Sollte 2013 tatsächlich ein glorreiches Börsenjahr werden, würde die Attraktivität von Gold, das ja keine laufenden Erträge abwirft, vermutlich schwinden. Eine Umschichtung von Kapital in Dividendentitel wäre zu erwarten. Jochen Steffens vom Börsenportal Stockstreet ist sich sicher: „Wenn dies geschieht und 2013 die US-Aktienmärkte auch noch nachhaltig aus ihrer 15-jährigen Seitwärtsbewegung nach oben ausbrechen, könnte dies gar das langfristige Ende der Goldrallye darstellen." Und mit einem ertragsstarken Börsenjahr 2013 rechnet auch Steffens.

Manfred Ries

ist ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzjournalist. Als fester freier Mitarbeiter des SteuerConsultant schreibt der Autor schwerpunktmäßig über die Bereiche private Geldanlage und Mittelstandsfinanzierung.

E-Mail: manfred.ries@haufe.de

Nachfolgeberatung

Ausdauer zahlt sich aus

Die Unternehmensnachfolge ist ein außerordentlich vielschichtiges Thema, das viele Steuerberater kaum alleine bewältigen können – das aber zugleich Mandanten vermehrt beschäftigt. Steuerkanzleien brauchen daher kompetente Partner, insbesondere wenn Unternehmen verkauft werden sollen. Da kann es lohnen, professionelle Transaktionsexperten an der Hand zu haben.

In vielen kleineren und mittleren Unternehmen hierzulande muss in den nächsten Jahren die Nachfolgefrage geklärt werden. Nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung (IFM) in Bonn kommt es pro Jahr bei mehr als 20.000 mittelständischen Betrieben zu einem Eigentümerwechsel. Die Frage, wie die Weichen für die Zukunft gestellt werden, ist auch für Steuerberater bedeutsam. Schließlich besteht zwischen ihm und dem Unternehmensinhaber ein besonderes, oft über Jahrzehnte gewachsenes Vertrauensverhältnis. Schließlich gibt es fast niemanden, der die familiären und wirtschaftlichen Verhältnisse so gut kennt wie der Steuerberater. „Je früher eine Nachfolgeregelung vorbereitet wird, desto besser können die Lösungskonzepte auf die Bedürfnisse des jeweiligen Mandanten abgestimmt werden“, sagt StB Per Baumgarten, Inhaber der gleichnamigen Kanzlei im thüringischen Arnstadt. Der Beratungsbedarf sei groß. Ein Konzept sollte Baumgarten zufolge über den rein betrieblichen Bereich hinausgehen und auch die Altersvorsorge sowie die privaten Verhältnisse berücksichtigen.

Drei Lösungsvarianten

Zur Regelung der Unternehmensnachfolge sind prinzipiell drei Lösungsvarianten denkbar: Laut IFM erfolgt bei gut 50 Prozent der Betriebe die Weiterführung durch Familienmitglieder, in jedem sechsten Fall kommt es zum Verkauf an einen Mitarbeiter und bei fast einem Drittel der Betriebsübergaben wird ein externer Erwerber neuer Unternehmenschef. Sollen Familienmitglieder das Unternehmen übernehmen, werden Steuerberater vor allem im Vorfeld tätig. „Vorab sollten erb- und gesellschaftsrechtliche sowie steuerliche Fragen geklärt werden“, rät Baumgarten. Darunter versteht er beispielsweise das geschickte Ausnutzen von steuerlichen Freibeträgen sowie von gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsoptionen. Vorteilhaft sei es, wenn in der eigenen Kanzlei oder durch Kooperationspartner auf das nötige Know-

Der Übergang von Unternehmen von einer Generation auf die nächste erfordert stets Fingerspitzengefühl. Steuerberater können hier – oft auch mittels Kooperationen – zu einer gelungenen Lösung beitragen.

how zugegriffen werden könne, findet er. „Wir haben in unserer Bürogemeinschaft einen Rechtsanwalt, der sich auf das Vertragsrecht spezialisiert hat."

Auch der Deutsche Steuerberaterverband (DStV) hat längst erkannt, dass das Thema Unternehmensnachfolge bei Steuerberatern verstärkt in den Fokus rückt. Seit 2006 bietet der DStV im Rahmen seines Fortbildungsprogramms die Qualifikation zum Fachberater für Unternehmensnachfolge an. Im Lehrgang werden neben speziellem zivil- und steuerrechtlichem Wissen auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse vermittelt, zum Beispiel Methoden zur Unternehmensbewertung und Finanzierungsexpertise.

„Meine Fachberaterqualifikation ist nicht nur ein Know-how-Gewinn für unsere Kanzlei, sondern lässt sich auch zu Werbezwecken nutzen", freut sich Baumgarten. Banken dürften Kunden zwar keinen Steuerberater direkt empfehlen. Doch der Hinweis, so Baumgarten, man kenne einen kompetenten Fachberater zur Regelung der Unternehmensnachfolge, sei erlaubt.

Außer Steuerberatern werden häufig Banken unmittelbar mit dem Thema Unternehmensnachfolge konfrontiert. „Die Nachfolgefrage ist bei uns sogar ein fester Bestandteil des Themenkatalogs für das Jahresgespräch mit Firmenkunden", sagt Bernhard Simon, Bereichsleiter des Firmenkundengeschäfts der Volksbank eG Schwarzwald Baar Hegau. Dass es sich dabei um ein sehr sensibles Thema handelt, ist ihm bewusst. Insbesondere wenn es den Unternehmensgründer betreffe, spielten emotionale Faktoren eine große Rolle.

Zunächst hat dann nicht die Klärung finanzieller Aspekte höchste Priorität, sondern eher Fragen wie: Was wird aus der Belegschaft? Wird die Firma meinen Namen behalten? Selbst wenn ein Familienmitglied die Firma weiterführt, sind das hochsensible Themen, die erbitterte Kontroversen auslösen können. „Da tickt jede Generation anders", hat Simon festgestellt. Er rät Kunden, den Steuerberater so rasch wie möglich mit ins Boot zu holen, weil der über die persönlichen und geschäftlichen Verhältnisse fast immer am besten Bescheid wisse.

„Ist die Nachfolgefrage in einem Unternehmen ungeklärt, wenn der Inhaber älter ist, also spätestens ab dem 60. Geburtstag, wirkt sich das meist negativ aufs Kreditrating der Hausbank aus", weiß Bernd Stübiger, Leiter Corporate Finance von Rödl & Partner in München. So weit dürfe man es nicht kommen lassen, warnt er. Deshalb sollte den Betreffenden klar gemacht werden, dass – egal, welche Konflikte in der Familie drohen – an einer schnellen und tragfähigen Lösung der Nachfolgefrage kein Weg vorbeiführe.

In fast 50 Prozent aller Fälle kommt es zum Verkauf des Familienunternehmens. Das heißt: Es muss nach geeigneten Interessenten Ausschau gehalten werden. Auch da ist Fingerspitzengefühl in der Kommunikation mit dem Mandanten gefragt. Natürlich sei die Kaufpreisoptimierung wichtig, aber eben nicht alleine, sagt StB Baumgarten. Vielleicht gebe es im Unternehmen eine junge Führungskraft, die der Firmeninhaber für fähig halte, sein Lebenswerk fortzuführen, während in der Familie so jemand nicht zu finden sei.

Übergangslösungen sind möglich

In solchen Fällen akzeptiere der Unternehmer, so Baumgarten weiter, mitunter Abschläge vom Kaufpreis. Denkbar wäre als Alternative eine gestreckte Zahlung, indem beispielsweise 50 Prozent des Kaufpreises nach Abschluss des Kaufvertrags fällig werden. Der Rest würde peu à peu aus den Unternehmenserträgen finanziert, eventuell plus Bonus. „Das ist aber eigentlich nur sinnvoll, wenn sich der alte Eigentümer nicht sofort aus dem Unternehmen verabschiedet, sondern noch eine Zeit als Berater die reibungslose Übergabe mit organisiert", gibt Stübiger zu bedenken.

Eine solche Konstellation könne aber zu Irritationen führen, etwa bei den Mitarbeitern des verkauften Unternehmens. „Die sind womöglich verunsichert, wer nun das Sagen hat", so der Transaktionsexperte. Daher sei ein klarer Schnitt meist besser. Diese Ansicht bestätigt auch Bankmanager Simon: „Irgendwann, spätestens nach zwei, drei Monaten, sollte der alte Eigentümer loslassen, und die Nachfolger müssen es von da an alleine packen."

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

Zur Finanzierung eines Unternehmenserwerbs haben viele Kreditinstitute spezielle Konzepte zur Hand. Ein wichtiger Finanzierungsbaustein sind dabei öffentliche Förderprogramme. „So hat die L-Bank ein Darlehensprogramm für Existenzgründer in Baden-Württemberg aufgelegt, ebenso die KfW“, sagt Simon. Diese Mittel und das eigene Kapital des Jungunternehmers reichen normalerweise allerdings nicht, um den Kaufpreis zu begleichen. Deshalb müssen oft zusätzliche Finanzierungsquellen, etwa in Form von Private Equity, angezapft werden. „Um dem Projekt zum Erfolg zu verhelfen, hat die Hausbank einen entscheidenden Informationsvorsprung“, betont Simon. Sie kenne nicht nur die Ertragskraft des zum Verkauf stehenden Unternehmens genau, sondern auch dessen Führungskräfte. „Das erleichtert die Einschätzung der Erfolgsaussichten einer Unternehmensübernahme aus dem Management enorm“, betont er. Genossenschaftsbanken und Sparkassen agierten regional und seien nah an ihren Kunden. Vielleicht sind der oder die neuen Firmeninhaber aus geschäftlichen Kontakten dem Unternehmen bekannt, womöglich ist der eine oder andere sogar privat Kunde der Bank.
Dieser enge Draht kann außerdem vorteilhaft sein, wenn man bei der Suche nach einem Käufer nicht in den eigenen Reihen fündig wird. „Die Volksbank eG Schwarzwald Baar Hegau verfügt über eine Datenbank, in der Kaufinteressenten aus der Region erfasst sind. Wenn sich darunter ein oder mehrere Adressen befinden, die in Frage kommen, sind wir gern bereit, einen Kontakt zu vermitteln“, sagt Simon. Danach klinkt sich die Genossenschaftsbank jedoch aus den weiteren Verkaufsverhandlungen aus. „Die Details sind dann eher Sache von Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern“, so der Bankmanager.
StB Baumgarten aus Arnstadt setzt bei der Suche nach möglichen Käufern auf vier Tippgeber: die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern, das Beraternetzwerk der KfW sowie Interessenten aus dem eigenen Mandantenstamm. Wer die Suche breiter gefächert anlegen möchte, kann sich an auf Unternehmensverkäufe spezialisierte Berater wenden. Die arbeiten auch gerne mit Steuerberatern zusammen, wie zum Beispiel Rödl Consulting. „Wir sind zwar eine Tochter von Rödl & Partner, aber keine Kanzlei muss befürchten, dass sie durch eine Kooperation mit uns das Mandat verliert“, versichert Stübiger.

> „Ist die Nachfolgefrage ungeklärt, wenn der Inhaber älter ist, also spätestens ab dem 60. Geburtstag, wirkt sich das meist negativ aufs Kreditrating aus.“
>
> ***Bernd Stübiger, Leiter Corporate Finance, Rödl Consulting, München***

Externe Transaktionspartner

Die Einschaltung eines externen Beraters für Unternehmensverkäufe kann vorteilhaft sein, da er den Unternehmensverkauf aus der betriebswirtschaftlichen Perspektive betrachtet. „Potenzielle Erwerber eines Unternehmens interessieren die Zukunftsperspektiven von Unternehmen, die Sicht des Steuerberaters ist vor allem auf die Vergangenheit gerichtet“, erklärt Stübiger.
Diese Ansicht vertritt auch Udo Goetz, Vorstand der Axanta AG in Oldenburg, und er fügt hinzu: „Viele Steuerberater wollen sich mit diesem teils sehr emotionalen Aufgabengebiet eigentlich gar nicht befassen – für die sind wir eigentlich der ideale Partner.“ Die Niedersachsen beraten kleine und mittelständische Unternehmen bei der Regelung der Unternehmensnachfolge, indem sie Verkaufsverhandlungen vorbereiten, koordinieren und moderieren. Hierfür wird ein Transaktionsberatungsteam mit einer klar strukturierten Aufgabenverteilung gebildet. Es umfasst in der Regel den Steuerberater des Verkäufers, einen Rechtsanwalt, der unter anderem den Kaufvertrag vorbereitet, einen Gutachter zur Ermittlung des Unternehmenswerts und schließlich die Axanta AG, bei der die Fäden zusammenlaufen.

Praxisbeispiel

Der Verkauf lief reibungsloser als gedacht

Die Flippi-Rützel-Metallbau GmbH im hessischen Schlüchtern ist ein mittelständisches Unternehmen mit 20 Beschäftigten und zwei Millionen Euro Jahresumsatz. 2011 wurde die Axanta AG beauftragt, für dieses Unternehmen einen Käufer zu finden. Die Firmeneigentümer hatten über ihre Hausbank erfahren, dass Axanta für Mittelständler als unabhängiger Berater auftritt und nach geeigneten Käufern Ausschau hält.
In diesem Fall wurde die Axanta AG auch dank ihrer Datenbank, die mittlerweile mehr als 4.000 qualifizierte Kaufinteressenten umfasst, fündig. Der spätere Käufer, André Wegner, der zuvor 17 Jahre für große Unternehmen Bauprojekte geleitet hatte, wollte sich selbstständig machen. Daher hatte er ebenfalls einen Berater beauftragt, nämlich M-Affairs in Frankfurt am Main. Dieser Berater sollte sich für ihn nach einer geeigneten Firma für den Einstieg in die Selbstständigkeit umsehen. „Und der hatte bereits mit der Axanta Übernahmedeals erfolgreich abgewickelt“, erzählt Wegner.
Im Nachhinein sei er noch immer überrascht, wie schnell und reibungslos alles gelaufen sei, so der Jungunternehmer. Den schnellen Erfolg führt er auch auf das intensive, auf die Zukunft gerichtete Briefing für den Unternehmenserwerb zurück.
Dann wurde mittels eines Beraters aus dem Netzwerk ein Businessplan erstellt sowie die Finanzierung unter Dach und Fach gebracht. Natürlich gab es intensive Verkaufsgespräche mit Axanta. Dabei wurde unter anderem entschieden, den Firmennamen beizubehalten, da dieser in der Branche gut eingeführt ist.
Dem Steuerberater von Flippi-Rützel hat Wegner die Treue gehalten: „Der hat mir ein tolles Konzept für die steuerlich optimierte Beteiligung an meinem Unternehmen entworfen.“ Auch sein Steuerberater Helmut Wahn war zufrieden: „Das lief alles bestens.“ Manchmal sei es besser, mit einem Spezialisten zusammenarbeiten, als alles selbst zu machen.

„Ein Unternehmensverkauf lässt sich nicht im Hauruckverfahren durchdrücken“, warnt Stübiger. Eine gute Vorbereitung ist unabdingbar. Das beginnt mit einer intensiven Analyse der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen inklusive Kunden- und Personalstruktur, Auftragslage, Produktpalette sowie Wettbewerbssituation des Unternehmens. Diese Analyse ist die Basis für die Unternehmensbewertung.

Deren Ergebnis fällt für manche Unternehmer zunächst ernüchternd aus. „Aber je mehr Zeit – im Idealfall mehrere Jahre, mindestens sechs Monate – vor dem eigentlichen Verkaufsprozess zur Verfügung steht, desto größer ist die Chance, Unternehmensstrukturen zu optimieren“, so Goetz. Nicht selten heißt das auch: Verzicht auf steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten zugunsten einer transparenten Darstellung der Ertrags- und Vermögenssituation, um einen verkaufs- statt eines steueroptimierten Unternehmenswerts ausweisen zu können. Auf Steuerberater wirke das oft befremdlich, so Stübiger.

Eine beliebte Konstruktion ist inzwischen, dass der Käufer, sofern es sich um eine natürliche Person handelt, nicht direkt eine Firma übernimmt, sondern über eine zwischengeschaltete Kapitalgesellschaft agiert. Diese Konstruktion wurde etwa auch beim Kauf von Flippi-Rützel-Metallbau gewählt (siehe Fallbeispiel). „Der große Vorteil dabei ist, dass Erträge letztlich nur mit einem Steuersatz von fünf Prozent zu versteuern sind“, sagt StB Helmut Wahn in Wächtersbach, der die Transaktion mitgestaltete.

Scheitern bleibt möglich

Aber selbst bei bester Vorbereitung scheitern viele Verkäufe, etwa weil die Banken am Ende doch nicht mitspielen. Daher komme es immer häufiger vor, dass der alte Inhaber über ein Darlehen den Verkauf mitfinanzieren müsse, was sich negativ aufs Kreditrating auswirken könne. Oft führen Probleme mit der Finanzierung dazu, dass Käufer beim Preis nachverhandeln wollen. „Über zwei Drittel aller Unternehmensverkäufe gehen so am Ende nur aus finanziellen Gründen schief“, gibt Goetz zu bedenken.

Der Firmenverkaufsexperte hat die Erfahrung gemacht, dass Verkaufsverhandlungen für die Beteiligten bis zum Schluss eine hochsensible, aber auch hochemotionale Angelegenheit bleiben. „Da ist es fast immer Erfolg versprechender, über einen Dritten wie die Axanta die Gespräche zu führen“, so Goetz. Stets ist dabei ein Höchstmaß an Verschwiegenheit wichtig – sonst drohen Unruhe und Verstimmungen.

Interview

„Das ist eine klassische Win-win-Situation“

Udo Goetz, Vorstand der Axanta AG, erläutert, wie Steuerberater von der Zusammenarbeit mit einem professionellen Berater für Unternehmensverkäufe profitieren können.

SteuerConsultant: Warum kann es aus Sicht eines Steuerberaters sinnvoll sein, bei Unternehmensverkäufen einen unabhängigen Transaktionsberater einzuschalten?

Udo Goetz: Beim Unternehmensverkauf stehen Verkäufer vor einer ganzen Reihe unterschiedlicher Herausforderungen. Dabei spielen steuerliche Aspekte zwar eine wichtige Rolle, sie stehen allerdings nicht im Vordergrund. Daher benötigen Steuerberater, die hier für ihre Mandanten tätig werden wollen, die Unterstützung eines unabhängigen Partners, etwa um Kaufinteressenten zu generieren und zu qualifizieren. Wenn man sich nicht ständig damit beschäftigt, ist das sehr aufwendig und zeitintensiv. Viele Steuerberater möchten sich lieber auf ihre Kernaufgaben konzentrieren – da sind wir dann der ideale Partner.

SteuerConsultant: Was zeichnet Ihr Unternehmen gegenüber anderen Kooperationsmöglichkeiten aus?

Goetz: Zunächst einmal ist unsere Unabhängigkeit ein ganz erheblicher Vorteil. Große Steuerberatungsgesellschaften verfügen zwar vielfach auch über eigene Corporate-Finance-Experten, auf die bei Unternehmensverkäufen zugegriffen werden kann. Diese sind oft auch bereit, mit anderen Steuerkanzleien zusammenzuarbeiten. Aber wer kann letztlich garantieren, dass der Steuerberater im Anschluss an eine solche Kooperation nicht das gesamte Mandat verliert. Zudem überschneidet sich unsere Zielgruppe – kleinere Mittelständler und Handwerker mit Unternehmensverkaufswerten zwischen 100.000 und 20 Millionen Euro – in großem Maße mit jener vieler Steuerkanzleien. Eine Zusammenarbeit zwischen uns und Steuerberatern bei der Suche nach einem Übernahmekandidaten ist daher regelmäßig eine klassische Win-win-Situation.

SteuerConsultant: Welche Rolle spielt der Steuerberater, wenn es zu einer Kooperation kommt?

Goetz: Der Steuerberater ist die zentrale Figur in unserem Beratungskonzept, da er über alle wichtigen Informationen verfügt. Und damit sind nicht nur Zahlen gemeint. Der Steuerberater hat den Unternehmer ja oft über Jahrzehnte begleitet und dabei gut kennengelernt. Er weiß, wie der Unternehmer tickt und was ihm wichtig ist – im privaten Bereich und geschäftlich. Das ist von unschätzbarem Wert, um einem Unternehmensverkauf zum Erfolg zu verhelfen. Außerdem übernimmt der Steuerberater in dem Prozess die komplette steuerliche Gestaltung.

SteuerConsultant: Wie sieht bislang die Resonanz aus?

Goetz: Die Axanta AG hat in den vergangenen fünf Jahren rund 200 Unternehmen erfolgreich vermittelt. Dies ist nicht zuletzt auch der guten Zusammenarbeit mit vielen Steuerberatern zu verdanken. Mittlerweile kommen immer mehr Steuerberater aktiv auf uns zu. Sie schätzen vor allen Dingen unsere unabhängige Expertise und unsere effektive Prozessorganisation, die auch ein engmaschiges Beraternetzwerk mit einschließt.

Nur wer klare Ziele hat, kann einen Weg finden und vorankommen – das gilt auch für Steuerkanzleien.

Kanzleiwachstum

Die Strategie entscheidet

Wachstumsorientierte Steuerkanzleien optimieren ihre Prozesse nach hohen Qualitätsstandards und setzen auf ein modernes Auftreten. Steuerberater können den Erfolg ihrer Praxis steigern, wenn sie sich langfristig zielorientiert ausrichten.

Ralph Böttcher (47) und Nils Johannsen (34) haben eine Vision: Die beiden Partner verfolgen als Steuerberater eine klare Wachstumsstrategie. Bis 2025 wollen sie in jedem Bundesland mit einer Niederlassung vertreten sein. Dazu haben sie eigens eine Holding gegründet, in der derzeit Anteile an drei Standorten in Schleswig-Holstein und an einem in Frankfurt am Main gehalten werden. Zur Gruppe gehören zudem sechs weitere Praxen in Schleswig-Holstein und Hamburg unter dem Namen Dan-Revision. Böttcher ist bereits 1997 als Partner eingestiegen. „Wir erzielten damals mit drei Steuerberatern und neun Angestellten 400.000 Euro Umsatz im Jahr. Da blieb nicht viel Gewinn für den Einzelnen übrig“, erzählt Böttcher. Inzwischen sieht das Verhältnis positiver aus.

Das Erfolgsrezept: „Wir arbeiten als motiviertes Team und haben alle den Wunsch, Großes zu entwickeln und viel zu erreichen.“ Die Geschäftsführung lasse den Mitarbeitern bewusst weite Entscheidungsspielräume. Es gebe flache Hierarchien, Kontrolle werde kleingeschrieben. „Sicherlich müssen da alle Beteiligten hoch qualifiziert sein, um Wachstum zu generieren“, sagt Böttcher.

„In größeren Kanzleien steigen die Beratungsrisiken automatisch an."

Steuerberaterin Beatrice Leißering, Mitinhaberin der Kanzlei Butenschön und Partner in Berlin

Nils Johannsen und Ralph Böttcher planen ihre Expansion strategisch. Diversifizierung bei gleichzeitiger Spezialisierung – so lautet die Devise. Zur Gruppe gehören daher auch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie der Bereich Unternehmensberatung.
Parallel zur Diversifizierung setzt die Dan-Revision auf Spezialisierung. Die Partner und ihr Team akquirieren zum Beispiel gezielt Mandanten in Dänemark, Schweden und China. „Wir wollen für Firmen aus diesen Ländern erste Ansprechpartner sein, wenn sie sich den deutschen Markt erschließen wollen", erklärt Böttcher. Viele Mitarbeiter sprechen fließend mehrere Sprachen.

Ziele definieren

Nur wenige Steuerkanzleien verfolgen eine so klar definierte Expansionsstrategie wie die Dan-Revision-Gruppe. „Vor allem Einzelkämpfer geben sich oftmals damit zufrieden, den Status quo zu halten und ihre Stellung im Verdrängungswettbewerb zu behaupten", weiß Richard Luthardt, Leiter Strategiemanagement und betriebswirtschaftliche Beratung bei der Datev. Wachstumsorientierte Kanzleien verfolgen dagegen langfristig definierte, messbare Ziele. „Sie planen den Erfolg und die Praxisentwicklung ", sagt Thilo Söhngen, Steuerberater im westfälischen Wetter und Vizepräsident des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe (siehe Interview). Steuerberater Albrecht Huber im badischen Kappelrodeck zum Beispiel formuliert seit Beginn seiner selbstständigen Tätigkeit vor rund 20 Jahren für seine Kanzlei jedes Jahr neue Zielvorgaben. Der 56-Jährige führt gemeinsam mit seiner Frau Apollonia in dem Schwarzwaldort eine Kanzlei mit einer Mitarbeiterin. Für eine Periode von fünf bis zehn Jahren avisiert er jeweils detailliert die strategische Ausrichtung der Praxis. Für die nächsten drei Jahre liegen konkrete Planzahlen in der Schublade. „Und für das kommende Jahr erstellen wir regelmäßig eine Feinjustierung mit exakten Budget- und Kostenvorgaben", erläutert Huber seine Vorgehensweise. Dabei war es nie sein Ziel, die Kanzlei zu vergrößern, neue Standorte zu erschließen oder weitere Partner ins Boot zu holen. Ihm geht es um qualitatives Wachstum. Huber arbeitet stetig daran, die Ertragssituation der Praxis zu verbessern. Professionelles Qualitätsmanagement und optimale Prozesse sieht er dabei als Schlüssel zum Erfolg.

Wachstum durch Spezialisierung

Die Kanzlei betreut in erster Linie besonders gut aufgestellte Handwerks- und kleinere Industrieunternehmen. „In unserer Region haben mehrere Tausend mittelständische Betriebe ihren Standort. Diese haben wir als unsere Kernzielgruppe definiert", so Huber. Um diese Firmenchefs zu erreichen, nahm der Steuerberater gleich nach Gründung der Kanzlei Kontakt zu den Kammern im direkten Umfeld auf. Er hielt Vorträge, übernahm betriebswirtschaftliche und steuerliche Seminare. „Wir legten hier besonderen Wert auf eine engagierte Vorbereitung und vor allem auf die zielgruppenorientierte Aufbereitung der Inhalte", so Huber. Das wirkte. Die Kanzlei wurde empfohlen und erreichte innerhalb kurzer Zeit einen hohen Bekanntheitsgrad. „Wir verzeichneten direkt nach dem Start einen hohen Zufluss neuer Mandanten", erinnert sich Huber.

Grenzen des Wachstums

Die Praxis lief so gut, dass Huber vor einigen Jahren an Grenzen stieß. „Wir hatten zu viel Arbeit, um die hohe Qualität unserer Leistungen weiter gewährleisten zu können", sagt er. Er stand vor der Entscheidung, einen weiteren Steuerberater einzustellen oder mit einem Partner zu kooperieren. In Absprache mit seiner Frau entschied er sich gegen beides. „Wir wollten keine Führungsaufgaben übernehmen", erklärt Huber. Außerdem wollte er als Kanzleiinhaber alle Mandanten weiter selbst beraten. Huber: „Das ist unser Beruf und unser Metier." In größeren Kanzleien agiere die Führungsspitze zwangsläufig zunehmend als Manager. Die administrativen

„Wir wollten keine Führungsaufgaben übernehmen"

Albrecht Huber, Steuerberater im badischen Kappelrodeck

wie auch die Kontrolltätigkeiten würden unweigerlich zunehmen.
Stattdessen entschied sich Huber dafür, einen Ausleseprozess bei seinen Mandanten in Gang zu setzen. Mandate, die rein auf Standardleistungen wie Jahresabschluss oder Lohnbuchhaltung hinauslaufen, lehnt er inzwischen weitgehend ab. „Diese Unternehmer verweisen wir heute an Kollegen", sagt Huber.
Wählen die Firmenchefs den ganzheitlichen Ansatz und engagieren den Steuerberater auch für Fragen der strategischen Unternehmensführung oder für eine Finanzierungsberatung, bleibt er am Ball. Außerdem übernimmt er mehr und mehr projektbezogene Beratungen. Huber hat sich auf Nachfolgeberatung inklusive der erbrechtlichen und steuerlichen Folgen spezialisiert. Dies bringe ein schönes Ertragsplus, denn solche Leistungen rechne er zu marktüblichen Stundensätzen ab. „Nach unserer Erfahrung wollen Mandanten nicht über Honorare verhandeln, wenn sie zufrieden sind", so Huber.

Personalmanagement

Dies bestätigt Steuerberaterin Beatrice Leißering, Mitinhaberin der Kanzlei Butenschön und Partner in Berlin. Auch sie lässt sich nicht auf den Preiswettbewerb ein. „Diese Strategie können andere verfolgen. Wir haben dafür nicht die entsprechenden Kostenstrukturen", sagt Leißering. Dennoch erzielte die Kanzlei in den Jahren 2008 bis 2011 ein enormes

Interview

„Mitunter fehlt Orientierung – ein Kardinalfehler“

Thilo Söhngen führt im westfälischen Wetter eine Kanzlei mit 30 Mitarbeitern und ist zudem Vizepräsident des Steuerberaterverbands Westfalen-Lippe.

SteuerConsultant: Viele Steuerkanzleien bewegen sich in engen Märkten. Die Mandate sind verteilt. Kann man da Wachstum planen?
Thilo Söhngen: Ja, durchaus – wenn auch die Neugewinnung von Mandaten schwieriger geworden ist. Planung ist die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum. Wenn Steuerberater sich nicht mit dem zufrieden geben wollen, was sie erreicht haben, brauchen sie eine Strategie. Sie müssen eine Marke entwickeln.

SteuerConsultant: Wie läuft das ab?
Söhngen: Zunächst wird sich jeder Steuerberater mit der Frage befassen müssen, was Mandanten bisher veranlasst, zu ihm zu kommen. Er muss fragen: Wo liegen meine Stärken, wo die Schwächen? Was ist bisher unser Kerngeschäft und wie will ich die Kanzlei künftig aufstellen? Mitunter haben Kanzleichefs da keine klare Antwort, es fehlt die Orientierung – ein Kardinalfehler.

SteuerConsultant: Was zählt besonders bei der Markenbildung?
Söhngen: In erster Linie der zukunftsorientierte Außenauftritt. Das heißt: unter Einsatz moderner Techniken. Neue Mandanten informieren sich zum Beispiel in der Regel zuerst über den Internetauftritt der Kanzlei. Hier entsprechend aufbereitete Informationen über die Geschäftsfelder der Praxis zu bieten und Referenzen anzugeben, halte ich für extrem wichtig. Aktuell arbeiten wir bei uns an einem Relaunch der Homepage.

SteuerConsultant: Hilft Spezialisierung?
Söhngen: Das unterstützt die Markenbildung. Wenn der Kanzleichef einen Fachberatertitel vorweisen kann, dokumentiert er seine Qualifikation. Dies hilft beim Einstieg in größere Mandate.

SteuerConsultant: Welche Spezialisierungen bieten sich da aus Ihrer Sicht vor allem an?
Söhngen: Das ist abhängig von den Interessen des Steuerberaters, pauschale Empfehlungen lassen sich nicht ableiten. Derzeit spezialisieren sich zahlreiche Praxen zum Beispiel auf Nachfolgeberatung. Neu im Trend sind Spezialisierungen im Bereich des Gesundheitswesens.

SteuerConsultant: Geht Spezialisierung vor Diversifizierung?
Söhngen: Zumindest gilt das für kleinere und mittlere Kanzleien. Denn Diversifizierung ist regelmäßig mit höheren Kosten verbunden als Spezialisierung. Das erhöht die Risiken.

Wachstum. „Wir haben in dieser Zeit mehrere neue Mitarbeiter eingestellt, allein drei als Steuerberater.“
Der Erfolg fußt auf verschiedenen Faktoren. Wesentlich ist eine optimierte Ablauf- und Aufbauorganisation. „Wir sind zwar nicht zertifiziert, erfüllen aber die Voraussetzungen dafür“, so Leißering. Dokumentierte und transparente Strukturen und Zuständigkeiten sorgen dafür, dass alle Arbeiten in der Kanzlei effektiv ausgeführt werden. Neue Mitarbeiter können sich über Handbücher, Checklisten und Intranetanleitungen schnell einarbeiten. Mit diesem stringenten Qualitätsmanagement minimiert die Praxis gleichzeitig die Beratungsrisiken. „In größeren Kanzleien steigen diese automatisch an. Es wird schwieriger, die Fehlerquote gering zu halten“, kommentiert Leißering.
In diesem Zusammenhang kommt dem Personalmanagement besondere Bedeutung zu. Fünfmal im Jahr nehmen die Mitarbeiter an internen Weiterbildungen zu wichtigen steuerlichen Neuerungen teil. Im Turnus von zwei Wochen finden Teambesprechungen statt. „Wir halten unsere Mitarbeiter stets auf dem Laufenden. Ihre hohe Qualifikation stärkt das Vertrauen der Mandanten in die Kanzlei“, so Leißering.
Die qualifizierte Beratung wird durch moderne IT-Systeme unterstützt. Die Praxis nutzt nahezu die gesamte Klaviatur der Datev-Programme. Außerdem investiert die Kanzlei viel Zeit und Geld in ihre Website sowie in mobile Anwendungen – zum Beispiel in eine Steuer-App. „Einen modernen Außenauftritt halten wir im Wachstumsprozess für sehr entscheidend“, so Leißering.
Ähnlich sieht das Experte Luthardt von der Datev: „Wer Wachstum generieren will, muss bereit sein, zu investieren – in die IT, in die Mitarbeiter und nicht zuletzt in ein ausgefeiltes Qualitätsmanagementsystem.“ Luthardt empfiehlt Praxisinhabern sogar, erst dann neue Mandate anzunehmen, wenn der reibungslose Ablauf intern garantiert ist. Dazu gehöre auch, frühzeitig mehr Aufgaben an Mitarbeiter zu delegieren – auch um sich Freiräume für die strategische Planung zu schaffen. Mindestens zehn bis zwanzig Prozent der Arbeitszeit sollten die Steuerberater dafür investieren. „Wachstum entsteht im Kopf des Kanzleichefs. Er muss die Zielrichtung vorgeben und das Erreichen der Vorgaben vorantreiben“, so Luthardt.
Ähnlich sieht man das bei Dan-Revision: „Wir diskutieren permanent, wie wir die Firma voranbringen“, sagt Böttcher. Wachstum ist ein ständiger Verbesserungsprozess.

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

Aktuelle Ausgabe im Büro vergessen?

Den SteuerConsultant – jederzeit und überall lesen

- Kostenlos für Abonnenten
- Für alle Desktop- und Tablet-PCs
- Digitales Heftarchiv

HAUFE.

Mobile Betriebssysteme

Lohnt das Update?

Spätestens alle zwei Jahre veröffentlichen der Computerhersteller Apple und der Suchmaschinenriese Google neue Versionen ihrer Betriebssysteme für Smartphones und Tablet-PCs. Gerade für Steuerberater stellt sich dann die Frage, ob ein Umstieg auf die aktuelle Variante angezeigt ist – denn die mobilen Geräte sind heute in Kanzleien nicht selten unverzichtbare Arbeitsmittel.

Updates bei Betriebssystemen leisten in der Regel zweierlei – sie stopfen einerseits Sicherheitslücken und bringen andererseits neue Funktionen. Doch manchmal schießt ein Update auch übers Ziel hinaus. Bei Googles Betriebssystem Android etwa gab es mit dem Update auf Version 4.2 kurzfristig kein Weihnachten mehr: Der Monat Dezember fehlte plötzlich im Kalendarium. Wer auf Geräten mit der neuen Android-Version 4.2 den Geburtstag eines Kontaktes im Dezember eintragen wollte, hatte verloren. Denn auf den November folgte nun direkt der Januar. Rund eine Woche hat es gedauert, bis der Bug in der Kontakte-App von Android wieder behoben war.

Auch Apple-Anwender hatten nichts zu lachen, als sie die iPhone-Karten-App, die mit iOS 6 erneuert wurde, nutzen wollten: Statt blühender Landschaften stellenweise weiße Flecken auf der Karte, unter anderem in der Innenstadt von Frankfurt. Normalerweise bringt ein Update Verbesserungen. In Einzelfällen kann die Aktion aber auch mal nach hinten losgehen, wie die beiden Beispiele zeigen.

Bei Android waren von der Fehlfunktion zum Glück nur wenige Nutzer betroffen. Denn Android 4.2 steht bislang nur auf dem Smartphone Nexus 4 und auf den Tablet-PCs Nexus 10 und Nexus 7 bereit, die auf purem Android basieren. Android-Smartphones, die nicht älter als ein Jahr sind, laufen derzeit in der Regel unter Android 4.0 oder 4.1. Ältere Smartphones bedienen sich der Version 2.3 oder 2.2. Tablet-PCs laufen unter Android 3.0. Mit welchem Betriebssystem Sie gegebenenfalls selbst arbeiten, erfahren Sie – falls Sie es nicht wissen sollten – indem Sie bei Ihrem Android-Smartphone unter „Einstellungen“ auf „Telefoninfo“ tippen.

Eine kleine Eigenheit gibt es bei der Nomenklatur der Android-Systeme: Jede neue Version bekommt einen süßen Beinamen: Android 2.3 wird auch als „Ginger Bread“ (Ingwerplätzchen) bezeichnet, Android 3.0 heißt auch „Honeycomb“ (Bienenwabe), Android 4.0 wiederum wurde „Ice Cream Sandwich“ (Eis-Sandwich) getauft und Android 4.1 nennt sich „Jelly Bean“ (Geleebohne).

Yvonne Göpfert
ist freie Journalistin in München und hat sich auf IT- und Mobilfunkthemen konzentriert. Sie testet rund 50 Handys und Smartphones pro Jahr und beschäftigt sich tagtäglich mit den Neuerungen moderner Technik – von Apple bis Microsoft. **E-Mail: yvonne.goepfert@googlemail.com**

Apple-Nutzer kommen schneller auf den aktuellen Stand

Laut der Android-Entwicklerwebsite (http://developer.android.com/about/dashboards/index.html) dominiert derzeit die relativ alte Version Android 2.3 Gingerbread den Android-Markt mit 53,9 Prozent der Geräte (Stand Oktober 2012). Danach folgt Android 4.0 Ice Cream Sandwich mit 25,8 Prozent. Die ebenfalls ältere Version Android 2.2 Froyo (Frozen Yogurt) liegt immerhin noch bei 12 Prozent Marktanteil.

Problematisch aus Anwendersicht ist, dass viele ältere Smartphones von den Herstellern kein Update mehr erhalten, da die Unternehmen ja gerne neue Geräte verkaufen wollen. Wer gegenwärtig noch ein Smartphone mit Android-Versionen 2.2 oder 2.3 als Betriebssystem nutzt, sollte sich ernsthaft überlegen, ob es nicht Zeit für ein neues Gerät ist. Denn gerade der Sprung von Android 2.2 und 2.3 auf Android 4 bringt auch wichtige Sicherheitsfunktionen mit sich.

> „Bei großen Versionssprüngen des Android-Systems ist eine Datensicherung vor dem Durchlaufen des Updateprozesses eigentlich zwingend notwendig.“
>
> ***Steffen Grosch, Produktmanager bei Sony Mobile***

Bei Apple ist die Sachlage deutlich übersichtlicher: Auf die Version iOS 5 folgte kürzlich iOS 6 – egal, ob iPhone (Smartphone) oder iPad (Tablet-PC). Ein Update auf eine neue Betriebssystemversion verbreitet sich bei Apple übrigens deutlich schneller als beim Android: Innerhalb von 24 Stunden, nachdem die Aktualisierung auf iOS 6 zum Download bereitstand, haben 15 Prozent der Apple-Anwender das neue Betriebssystem heruntergeladen. Zum Vergleich: Über die neueste Version Android 4.2 verfügen derzeit gerade mal 2,7 Prozent der Android-Nutzer.

Dieser enorme Unterschied liegt nicht zuletzt darin begründet, dass Apple sein Betriebssystem-Update auf gerade mal zwei bis drei Smartphone-Modelle anpassen muss. Bei Android sieht das anders aus: In der Android-Welt muss jeder Gerätehersteller das Update in vielen Fällen zunächst einmal an seine selbst entwickelte Bedienoberfläche anpassen, mit welcher er das Android-Grundsystem aufgepeppt hat, und anschließend für alle Geräte, die das Update bekommen sollen, erneut prüfen, ob auch alles wie gedacht funktioniert.

Daher dauert es jedes Mal eine geraume Zeit, bis Android-Nutzer in größerer Zahl in den Genuss eines Betriebssystem-Updates

Im Beratungsalltag läuft bei vielen Kanzleien immer mehr über mobile digitale Helfer. Umso wichtiger ist, dass Smartphones und Tablet-PCs problemlos funktionieren.

Das kann Android 4.0: Neuerungen gegenüber den Vorversionen

- Apps laufen auch von der Speicherkarte aus, sofern der jeweilige-App-Programmierer das zulässt.
- Das Verstecken von Apps ist möglich.
- Nutzer können jetzt alle ihre Daten auf der Speicherkarte und im Handyspeicher verschlüsseln, was die Sicherheit erhöht.
- Schnellstart von E-Mail, Kamera und anderen Funktionen wenn der Sperrbildschirm aktiv ist: Einfach die App in den Ring auf dem gesperrten Bildschirm ziehen und schon öffnet die gewünschte Anwendung. Sie müssen nicht mehr erst über den Startbildschirm gehen und sparen so einen Klick.
- Es gibt eine Gesichtserkennung.
- Auch Sprachsteuerung ist möglich.
- Der Kalender kennt Layer: So können Sie geschäftliche und private Termine gut trennen, aber zusammen anzeigen lassen. Das macht die Planung leichter, da alle Termine in einer Übersicht erscheinen. Leider gibt es bei Android immer noch kein einheitliches Postfach für alle E-Mails – iOS ist da schon weiter. Web.de- oder GMX-Mails müssen Anwender aus der Steuerberatung gegebenfalls vorerst weiterhin getrennt von den Kanzlei-Mails aufrufen.
- Android 4.0 bietet flexible Möglichkeiten, den Datenverkehr einzugrenzen. Am beliebtesten: „Restrict Background Data“. Das bedeutet, dass Programme nicht synchronisieren, wenn sie nicht im Vordergrund laufen. Solange man also etwa Facebook oder Twitter nicht explizit aufruft, werden keine neuen Nachrichten aus dem Netz geholt. Diese Beschränkung wird aber aufgehoben, sobald man sich in einem W-Lan-Netz befindet.
- Das System beherrscht die funktion „Wi-Fi Direct“. Gemeint ist die unmittelbare Verbindung zweier Smartphones per W-Lan, ähnlich wie bei Bluetooth.
- Schnellerer Browser: Webseiten laden deutlich schneller.

kommen. Am schnellsten steht übrigens das Update für die Geräte mit purem Android zur Verfügung. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Die Hersteller müssen das Betriebssystem nicht noch an ihre eigenen Menüoberflächen anpassen. Dazu gehören insbesondere die Smartphones und Tablet-PCs der Nexus-Serie, die in Kooperation mit Google gefertigt werden.

Der Updateprozess des Betriebssystems

Wenn eine neue Version des Betriebssystems bereitsteht, erscheint auf updatefähigen Geräten automatisch die Benachrichtigung „Aktualisierung verfügbar.“ Das Update selbst muss nicht sofort, sondern kann gegebenenfalls auch zu einem späteren, passenderen Zeitpunkt durchgeführt werden – entweder als direkter Download via WLAN (OTA genannt, kurz für „Over The Air“) oder

per USB-Kabel, das an den Windows-PC oder Mac angeschlossen wird. Das Update behebt Fehler, kann Sicherheitslücken schließen und beinhaltet Optimierungen aller Art.
Genauer: Mit den normalen Updates wird die Stabilität verbessert, die Performance erhöht, die Akkulaufzeit verbessert sowie einige Bugs – darunter auch sicherheitsrelevante von Google – behoben. Diese Art von Update ist immer zu empfehlen, rät Steffen Grosch, Product Manager bei Sony Mobile. Da der Akkustand und der noch verfügbare Speicherplatz vor dem Update automatisch überprüft werden, ist die Angelegenheit nahezu narrensicher. Sollten Sie jedoch auf die Idee kommen, den Akku während des Updates herauszunehmen und damit die Energiezufuhr des Geräts komplett zu unterbrechen, würde das System zusammenbrechen und nicht mehr funktionieren.
Bevor Sie den Aktualisierungsprozess starten, sollten Sie sich daher optimalerweise um eine Datensicherung kümmern. Bei großen Versionssprüngen des Android-Systems sei das eigentlich zwingend notwendig, betont Grosch. Praktisch: Viele Daten auf dem Gerät wie die Kontakte und E-Mails werden meist sowieso schon automatisch über die normale Synchronisierung bei Google in der Cloud gesichert. Sonstige Apps und Inhalte wie Fotos oder Musik sollten Sie lokal auf dem PC sichern. Bei Apple können Sie regelmäßige Backups Ihres iPads oder iPhones erstellen, indem Sie Ihr iOS-Gerät per USB-Kabel mit der iTunes-Software koppeln. Fotos und Musik werden dabei auf einem Apple-Server oder auf der Festplatte gesichert.

Das Update von Apps

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, auch Apps auf den aktuellen Stand zu bringen. Wer sich für manuelle Updates entscheidet, kann bei jedem Update prüfen, welche Neuerungen die App bringt und welche Berechtigungen die Software haben will. Manchmal sind das Erweiterungen, die für den deutschen Markt gar nicht relevant sind, wie beispielsweise das Erkennen weiterer Sprachen von Arabisch über Russisch bis hin zu Mandarin. Doch meist merzen auch die App-Updates Softwarefehler aus. Insofern ist es grundsätzlich ratsam, die Updates zu installieren.

Updates für den Blackberry

Die neue Plattform Blackberry 10 vom Hersteller „Research In Motion“ (RIM) wird am 30. Januar 2013 vorgestellt. Beim Update eines Blackberry-Geräts kommt es darauf an, ob das betreffende Gerät in einer Unternehmensumgebung (BES) angebunden ist oder nicht. Grundsätzlich gibt es drei Möglichkeiten, ein Update durchzuführen: Erstens ist dies über den Browser und das USB-Kabel machbar. Zweitens lässt es sich auch über den Desktop-Manager und USB-Anschluss am PC bewerkstelligen. Beim Desktop-Manager handelt es sich um eine Software, die der Benutzer auf seinen PC aufspielen muss. Diese Software steuert dann den Updateprozess des Blackberry-Smartphones. Dritte Möglichkeit: „Over The Air“ (OTA), also wieder direkt drahtlos über eine bestehen-

Mit Android 4.1 setzt Google noch eins drauf

- Die Statusleiste, die sich wie ein Rollo herunterziehen lässt, zeigt verschiedene Informationen mit mehr Details an. Bei E-Mails werden beispielsweise die ersten Zeilen der Nachricht angezeigt. Ein Klick genügt und Sie können die E-Mail direkt beantworten. Zuvor mussten Sie erst umständlich das Mail-Programm öffnen.
- Die Reaktion auf Touch-Eingaben wurde optimiert, die Bedienung läuft noch flüssiger, der Wechsel zwischen Startbildschirmen und Apps geht schneller.
- Der Prozessor wird erst beim Berühren des Bildschirms aktiv. Das spart Strom.
- Google Chrome ist nun der Standardbrowser: Unterstützt werden nun HTML5-Inhalte (etwas Videos), aber keine Flash-Seiten.
- Das Wörterbuch wurde aktualisiert.
- Die E-Book-App „Play Books“ bietet kostenlose Auszüge deutscher Literaturklassiker. Im Play-Store können Sie jetzt auch Bücher kaufen. Apple hat E-Books in seinem App-Store schon seit Juni 2011 integriert.
- „Google Now“: Der Dienst ist eine Mischung aus einem persönlichen digitalen Assistenten und Ortungsanwendung. Seine Stärke liegt darin, dass er die Fahrzeiten zum nächsten Termin oder in die Kanzlei anzeigen und auch melden kann, wenn Stau ist.

Das kann Apples iOS 6 für iPad und iPhone

- Neue Karten-App: Dank vektorbasierter Grafiken können Sie flüssiger zoomen. Neu sind die 3D-Ansicht und der Flugmodus, mit dem Sie virtuell über eine Stadt hinwegfliegen können. Auch Apple bietet jetzt eine Navigation für Autofahrer, die jedes Abbiegen ansagt, aktuelle Verkehrsnachrichten in Echtzeit inklusive. Für ausgewählte große Städte gibt es auch eine fotorealistische, interaktive 3D-Ansicht.
- Facebook ist nun tief in das iOS integriert. Sie können daher aus vielen Apps heraus direkt auf Facebook posten.
- Fotos teilen Sie nun direkt nach dem Schnappschuss. Was Android-Benutzer schon lange können, bietet damit jetzt auch Apple.
- „Pass Book“: App zur Verwaltung von Bordkarten, Kinokarten, Coupons, Kundenkarten
- Facetime: Apples Videotelefonie ist jetzt auch über Mobilfunkverbindungen möglich.
- Neue Anruffunktionen: Sie können nun mit einer SMS antworten, eine Rückruferinnerung festlegen oder auch die Bitte-nicht-stören-Nachricht aktivieren.
- VIP-Mails: Damit kennzeichnen Sie wichtige Geschäftspartner, sodass deren E-Mails in der täglichen Mailflut nicht untergehen.

de WLAN- oder Mobilfunkverbindung. Falls Sie sich für ein OTA-Update entscheiden, ist es empfehlenswert, den Weg über eine WLAN-Verbindung zu nehmen. Denn zum einen lassen manche Mobilfunkanbieter ein OTA-Update grundsätzlich gar nicht zu. Zum anderen belastet ein Update des Betriebssystems aufgrund der dabei anfallenden großen Datenmenge ihren Datenvertrag unnötig und das sollten Sie vermeiden.

Egal für welches Vorgehen auch immer Sie sich entscheiden, der Updateprozess muss jeweils vom Besitzer des Smartphones initialisiert werden und läuft dann automatisch. Falls mehrere Geräte in Ihrer Kanzlei eingesetzt werden, kann das Update auch über die Administratorfunktion durchgeführt werden. Der Administrator kann auswählen, wann welche Geräte aktualisiert werden sollen oder ob dies komplett in der Hand des Benutzers liegt. Eine umfangreiche Dokumentation zu dem Verfahren lässt sich auf der Website von RIM finden.

Der Updateprozess an sich ist dann eigentlich wenig störanfällig. Denn vor dem Update werden die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Aktualisierung automatisch überprüft: Ist der Akku ausreichend aufgeladen? Steht genügend freier Speicher im Gerät zur Verfügung? Ein Update wird stets nur dann durchgeführt, wenn alle diese Voraussetzungen gegeben sind. Falls das Update fehlschlägt, wird es später erneut versucht.

Sollte die Aktualisierung trotz mehrmaliger Versuche schlussendlich doch nicht vorgenommen werden können, kommt der sogenannte Fall-back-Prozess zum Tragen, der im Betriebssystem eingebaut ist. Dies bedeutet, dass wieder die ursprüngliche Konfiguration hergestellt wird.

Praktisch: Generell werden die Daten während des Blackberry-Updateprozesses gesichert. Der Einzelplatzuser kann aber zusätzlich – was er auch unabhängig von einem Update regelmäßig automatisch durchführen lassen sollte – seine Daten mit Blackberry-Protect drahtlos sichern. Beim Enterprise-Nutzer (BES) werden automatisch alle Daten auf dem Blackberry-Enterprise-Server gesichert oder sind redundant im E-Mailsystem vorhanden.

Die Zukunft der Updates

Auch künftig werden aller Voraussicht nach regelmäßige Updates Bestandteil der mobilen Betriebssysteminfrastruktur bleiben. Sony Mobile plant dabei, auf seinen Geräten den großen Updatevorgang in mehrere Häppchen zu unterteilen und zum Beispiel Betriebssystem, Erweiterungen und die hauseigenen Apps einzeln als Updates anzubieten. Die Aktualisierungen werden dabei wie bisher OTA erfolgen. Der Smartphone-Hersteller HTC geht auch davon aus, dass diese Form des Updates mit Sicherheit noch die nächsten Jahre Bestand haben wird.

Was ist beim Update zu beachten?

1. **Daten sichern**
   Auch wenn der Wechsel auf eine neue Version sowohl bei Android als auch bei Apples iOS normalerweise keine Kopfschmerzen bereitet, empfiehlt sich vorher eine Sicherung Ihrer Daten: Bei Android können Sie versuchen, alle Apps auf eine microSD-Karte zu schieben. Zudem sollten Sie in den Einstellungen unter „Sichern und zurücksetzen“ ein Häkchen setzen bei „Meine Daten auf Google-Servern sichern“. Beim iPhone koppeln Sie sich über Ihren PC mit iTunes und starten ein Backup Ihrer Daten. Anschließend können Sie das Update starten. Je nachdem wie viele Daten Sie auf dem Gerät haben, kann die Sicherung eine ganze Weile dauern.
2. **Akku prüfen**
   Vor dem Aufspielen des Updates sollten Sie sicherstellen, dass der Akku Ihres Smartphones auch wirklich gut geladen ist. Ist das nicht der Fall, weigert sich die Software, das Update aufs Handy zu spielen.
3. **Herunterfahren und wieder hochfahren**
   Nach der Installation bootet das Handy neu. Das heißt, es fährt herunter und startet dann neu. Dieser Prozess dauert rund 30–60 Sekunden und ist kein Grund zur Besorgnis.
4. **Apps optimieren**
   Bei Android: Beim ersten Start werden die vorhandenen Apps soweit möglich für Android 4 optimiert. Läuft die App gar nicht mehr oder nicht stabil, kann es vernünftig sein, die App zu deinstallieren und neu herunterzuladen. Das neue Betriebssystem wird an einigen Stellen etwas anders aussehen. In der Regel findet man aber alle Funktionen nach kurzem Suchen wieder.
5. **Version prüfen**
   Bevor Sie die gesicherten Daten zurückspielen, sollten Sie zunächst schauen, welche Android-Version jetzt auf dem Gerät installiert ist. Die Info finden Sie unter Einstellungen -> Telefoninfo.

Zusatzdienstleistungen

Sahnehäubchen für die Mandanten

Steuererklärungen machen und Bescheide prüfen – das können alle Kanzleien. Wer Mandanten erfolgreich akquirieren und halten will, sollte heute allerdings wesentlich mehr bieten als das Übliche. Allein durch die Qualität ihrer Arbeit können sich Berufsträger dabei aus der grauen Masse kaum hervorheben, schließlich können Mandanten in der Regel nur sehr eingeschränkt beurteilen, wie gut ein Steuerberater fachlich tatsächlich ist. Eine gute Mischung aus kostenlosen Serviceangeboten und kostenpflichtigen Zusatzdienstleistungen zeigt da meist mehr Wirkung. Und nebenbei ergibt sich noch Zusatzumsatz.

Dabei müssen Steuerberater nicht unbedingt tief in die Tasche greifen, um ihren Service zu verbessern und zusätzliche Dienste in der Kanzlei einzuführen, sagt Maria A. Musold vom Straßenberger Konsens-Training in Aalen, einem Weiterbildungsinstitut für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Notare und deren Mitarbeiter. Im Gegenteil: Verspüren die Kunden einen Mehrwert, seien viele sogar bereit, dafür zu zahlen. Einige Mandanten etwa seien glücklich, wenn sie ihre Belege nicht selbst sortieren müssen, sondern sie im Schuhkarton abliefern können und dafür eine zusätzliche Servicepauschale entrichten. Andere freuen sich, wenn die Steuerkanzlei ihnen die lästige Recherchearbeit für einen Fördermittelantrag abnimmt und sich gegen Honorar um die Beantragung und die Abrechnung kümmert.

Häufig liege es an Kleinigkeiten, ob man Mandanten verliere oder an sich binde. So könne es passieren, dass Unternehmer den Steuerberater wechseln, weil sie sich über die angespannte Parkplatzsituation und die Parkgebühren im Umkreis der Kanzlei ärgern. „Mit Gratisparktickets könnte man da leicht vorbeugen“, sagt die Kanzleiberaterin.

Spezialthemen bedienen

Viele Kanzleichefs haben inzwischen die Bedeutung von Zusatzangeboten erkannt und sich auf diversen Gebieten der sogenannten vereinbarten Tätigkeiten fortgebildet, um ihren Mandanten mehr Know-how und Service zu bieten als die örtlichen Mitbewerber. Seitens der Mandanten besonders nachgefragt werden dabei außer allgemeiner betriebswirtschaftlicher Beratung auch Hilfe bei speziellen Themen wie Unternehmensnachfolge, Unternehmensbewertung, Sanierung- und Insolvenzverwaltung, Tes-

tamentsvollstreckung- und Nachlassverwaltung sowie Rating und Mediation. Mit einer entsprechenden Spezialisierung, die man zum Beispiel durch einen Fachberatertitel dem Mandanten gegenüber nachweisen kann, lassen sich auch höhere Stundensätze aushandeln, ist sich RA/StB/WP Dr. Raoul Riedlinger, Mitglied des Präsidiums der BStBK und Präsident der Steuerberaterkammer Südbaden sicher.
Doch die wenigsten Berater wagen es, mehr Geld für ihre Spezialangebote zu verlangen, meist aus Angst, die Mandanten damit zu vergraulen. „Die Mandanten wären nicht bereit, höhere Honorare zu zahlen, als sie es gewohnt sind", glaubt beispielsweise StB Michael Buchholz aus Schömberg im Schwarzwald, der sich auf Nachfolgeberatung spezialisiert hat und bei den üblichen Preisen geblieben ist. Er profitiere auf eine andere Art: Die Empfehlungsquote sei gestiegen, dadurch verzeichne er jährlich eine zehnprozentige Zuwachsrate an Mandanten, die seine Spezialberatung nachfragen.
Eine andere bewährte Möglichkeit für Kanzleien, ihre Spezialexpertise zu vermarkten, besteht darin, Seminare für ihre Mandanten zu veranstalten oder als Referent bei anderen Veranstaltern, wie Banken oder Industrie- und Handelskammern, aufzutreten: StB/WP Andreas Messmer, der mit seiner Kanzlei nahe der Schweizer Grenze ansässig ist, hat sich beispielsweise als Experte für internationales Steuerrecht einen Namen gemacht. „Durch Vorträge und meine Spezialisierung auf die Schweiz kommen potenzielle Mandanten jetzt von selbst auf mich zu", sagt er. StB Jürgen H. Schneider aus Idar-Oberstein bietet Inhouse-Seminare für seine Mandanten über aktuelle, steuerliche Themen und gesetzliche Neuerungen an. Das Team der Kanzlei Gehrlein und Kollegen offeriert spezielle Coachings für Praxen und Apotheken zu Fragen der Abrechnung, der Dokumentation und der Vermeidung von Haftungsfällen.

Wer sich mit seiner Kanzlei von der Konkurrenz abheben will, muss der Mandantschaft servicemäßig mehr bieten als trockenes Brot.

Onlineberatung

Auch hinsichtlich des Kommunikationskanals kann man Mandanten entgegenkommen. So bieten einige Berufsträger zusätzlich auch Onlineberatungen per Videokonferenz an. Das erspart Weg- und Wartezeiten – und die nötigen Unterlagen sind für beide Seiten im eigenen Büro immer griffbereit. Benötigt werden lediglich ein internetfähiges Notebook mit Webcam und ein Headset. Videokonferenzsoftware ist teilweise sogar kostenfrei im Netz verfügbar. StB Hans Jürgen Rosen von der GRS Steuerberatungsgesellschaft Treuhandgesellschaft mbH in Köln-Dellbrück berät seine Klienten zum Beispiel gern über Skype. Besonders die Mandanten aus Holland und Spanien wüssten dies zu schätzen, deutsche Mandanten hingegen hätten noch Berührungsängste, berichtet er. „Aber ich bin überzeugt, dass in Zukunft die Onlineberatung stark an Bedeutung gewinnen wird", sagt Rosen. Auch StB Wilfrid Lüsebrink aus dem westfälischen Ennepetal setzt auf Onlineberatung per Videokonferenz: „Damit heben wir uns von der Masse ab und rüsten uns für die Zukunft."
Berufsrechtlich gilt, dass die Onlineberatung als kostenpflichtiger Zusatzservice nur dann angeboten werden kann, wenn die Faktoren und Kostensätze entsprechend der Grundsätze der Steuerberatergebührenverordnung definiert werden. Im Gegensatz zu kurzen telefonischen Auskünften stellt sie eine wertvolle Dienstleistung der Kanzlei dar, bei der ein Mandant den Leistungsumfang selbst festlegt. Doch Vorsicht: „Will man mit der Onlineberatung höhere Honorare in Rechnung stellen, als die Steuerberatergebührenverordnung vorsieht, bedarf es einer schriftlichen Honorarvereinbarung", sagt RAin Nora Schmidt-Keßeler, die BStBK-Hauptgeschäftsführerin. Ähnliches gilt für Beratungstermine am Wochenende und in den Abendstunden sowie für 24-Stunden-Beratungshotlines und Angebote wie Vor-Ort-Service beim Mandanten, wenn Steuerberater daran zusätzlich verdienen wollen. Höhere Stundensätze seien prinzipiell immer möglich: „Der Mandant sollte aber unterschreiben, dass er mit dem erhöhten Honorar einverstanden ist, damit es später keine Schwierigkeiten gibt", sagt Schmidt-Keßeler.

Kostenlose Services

Kostenlose Angebote sollten allerdings für ein ausgewogenes Kanzlei-Serviceportfolio auch nicht fehlen. So stellt beispielsweise die Münchener Steuerkanzlei Ratzke Hill für ihre Mandanten ein System zum beleglosen Buchen bereit und unterstützt sie dabei, Zeit und Kosten zu sparen. StB Ute Czerwinski hat in ihrer Kanzlei in Bischofswerda (Oberlausitz) den „24/7-Service" etabliert, der es Mandanten ermöglicht, rund um die Uhr Unterlagen und Dokumente vertraulich und sicher abzugeben oder abzuholen. „Für diese Dienstleistung wurde ein spezieller Außensafe installiert", erzählt die Steuerberaterin. „Mandanten erhalten bei Bedarf einen persönlichen Code via SMS aufs Mobiltelefon und können so zeitlich unabhängig an ihre persönlichen Dokumente gelangen."
Die Kanzlei versteht sich als interaktives Steuerbüro und ist mit einem sicheren Mandanten-Log-in auch im Internet präsent. Klienten können online unter Berücksichtigung aller Datenschutzrichtlinien auf persönliche Dokumente zugreifen und diese herunterladen. So sind etwa die BWA und Jahresabschlüsse auch von der Dienstreise aus einsehbar.
Die familienfreundliche Kanzlei Döcker-Wigger-Lührmann (DWL) in Rheine wiederum bietet ihren Mandanten einen kostenlosen Kinderbetreuungsservice während der Beratungstermine an. Die Kanzlei kooperiert dazu mit dem benachbarten Mehrgenerationenhaus. Doch es muss nicht immer gleich eine Profibetreuung sein – schon ein kindgerechtes Wartezimmer ist ein Service, den viele Mandanten zu schätzen wissen. Ist eine

Spielecke vorhanden und liegen Buntstifte und Ausmalbilder bereit, gehen Eltern entspannter zum Steuerberater. Ein kostenloser Internetzugang im Wartezimmer ist ebenfalls ein wenig aufwendiges, aber wirkungsvolles Serviceangebot. Auch folgende, eher simple Maßnahmen bringen „gefühlte Qualität“:

- Terminerinnerungsservice per SMS (24 Stunden vor dem Kanzleitermin)
- Benachrichtigungsservice per E-Mail über Stand der Bearbeitung, Fristen, Unterlagen
- Beratungstermine außerhalb der üblichen Geschäftszeiten
- Abhol- und Bringdienst (Kanzlei übernimmt Taxireservierung für Mandanten oder lässt Belege beim Mandanten kostenlos abholen und zurückbringen)
- Mitarbeiter am Empfang halten Wechselgeld für den Parkautomaten bereit
- Garantierte E-Mail- und Anfragenbeantwortung innerhalb von 24 Stunden
- Umgehender Rückrufservice, wenn der Gesprächspartner gerade verhindert ist
- Mandantenzugriff auf elektronische Akte
- Checkliste für Selbstbucher
- Serviceordner für Mandanten mit den wichtigsten Infos (zum Beispiel Existenzgründer-Ordner)
- Vor-Ort-Service für die Mandantenbuchführung
- Vermittlung von Kontakten aus dem eigenen Mandanten- und Expertennetzwerk
- Kostenlose Onlinerechner auf der Kanzleiwebsite, etwa Brutto-Netto-Rechner, KöSt-Berechnung, Kreditrechner oder Skontorechner
- Papierlose Auswertungen, Briefverkehr über PDF-Dokumente
- Regelmäßige Mandantenveranstaltungen und Seminare zu aktuellen Themen
- Persönliche Glückwunschkarten zum Geburtstag, Weihnachtsgrüße
- Regenschirme mit Kanzleilogo bei schlechtem Wetter
- Kleines Geschenk zum Abschied, etwa einen Apfel auf den Weg, Brillenputztücher für Brillenträger, Kauknochen für Hundebesitzer oder Filzstifte für Kinder

„Ein außergewöhnlicher Kundenservice erfordert vor allem Kreativität und eine gute Beobachtungsgabe“, erklärt Maria A. Musold. Der genervte Gesichtsausdruck der Mandanten, wenn sie bei ihrem Erstbesuch gebeten werden, ein Anmeldeformular auszufüllen, inspirierte eine Berliner Kanzlei beispielsweise dazu, aus dieser notwendigen Formalität ein Wohlfühlerlebnis zu machen. Der Mandant wird dort nun nach Ablegen seiner Garderobe zu einer Ledersitzgruppe geführt, wo eine Kanzleiangestellte von ihm bei einem Getränk seiner Wahl die notwendigen Daten erfragt und aufnimmt.

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

Ihre Anzeige in unserer Rubrik

Karriere & Kontakte

- Stellenangebote und -gesuche
- Fachliteratur für Finanz- und Steuerexperten
- Seminare an Akademien und Fachschulen
- Kooperationen/Geschäftsbeziehungen
- An- und Verkauf von Kanzleien

Schon ab 350 Euro!

Der nächste SteuerConsultant erscheint am 1.2.2013

» **Anzeigen-Hotline 0931 2791-451**

„Kombinieren Sie Ihren Master-Abschluss mit der Vorbereitung auf Ihre Steuerberaterprüfung!“
StB Prof. Dr. Wolfgang Kessler, Studiengangsleiter

master of arts
TAXATION

- Master & Steuerberater berufsbegleitend in 7 Semestern
- Interaktives Studium mit eLearning, Case Studies und Präsenzphasen
- Bundesweite Zusammenarbeit mit erfahrenen Steuerberater-Kursanbietern

Infoveranstaltungen:
14. 01. 13 I Freiburg
16. 01. 13 I Stuttgart
17. 01. 13 I Köln

Bewerbungsschluss 15.02.2013

In Kooperation mit:
DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Villingen-Schwenningen

UNI FREIBURG

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
Zentrum für Business and Law
Werthmannstraße 8 · 79085 Freiburg
Telefon: (0)761 203-9183
taxmaster-freiburg.de · info@taxmaster-freiburg.de

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

BECKAKADEMIE
AWS

AUSBILDUNG UND
WEITERBILDUNG IM
STEUERRECHT

FERNLEHRGANG

zur Vorbereitung auf das
Steuerberaterexamen 2014

STAATLICHE ZENTRALSTELLE FÜR FERNUNTERRICHT
ZUGELASSEN
NR.: 535198

- Gründliche Vorbereitung durch sukzessiven Aufbau Ihrer Kenntnisse
- Inhaltlich optimale Aufbereitung mit zahlreichen Beispielen und Schaubildern
- Laufende Lernerfolgskontrollen inklusive 12 Übungsklausuren
- Inklusive Vollzugriff auf Beck **SteuerDirekt – die Datenbank** während des Fernlehrgangs

5 % Frühbucher-Rabatt!

IHRE FAXANTWORT BITTE AN 06171-6996-10

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

☐ Steuerberater-Fernlehrgang 2013/2014
☐ Steuerberater-Präsenzlehrgängen 2013
☒ An einem Mustermanuskript bin ich interessiert

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

Scan mich!

Name, Vorname

Straße

PLZ Wohnort

E-Mail Adresse / Telefon

AWS ARBEITSKREIS FÜR WIRTSCHAFTS- UND STEUERRECHT OHG
ADENAUERALLEE 32 | 61440 OBERURSEL
TELEFON 06171-6996-0 | TELEFAX 06171-6996-10
POST@AWS-ONLINE.DE | WWW.AWS-ONLINE.DE

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

Kein Anspruch auf ein Dankeschön

Arbeitgeber sind nicht verpflichtet, das Arbeitszeugnis mit Formulierungen abzuschließen, die Dankbarkeit gegenüber dem Arbeitnehmer, Bedauern über dessen Ausscheiden oder gute Wünsche für die Zukunft ausdrücken. Dies hat das Bundesarbeitsgericht entschieden.

Nun steht höchstrichterlich fest: Aussagen über persönliche Empfindungen des Arbeitgebers gehören nicht zum notwendigen Zeugnisinhalt. Ist der Arbeitnehmer mit einer vom Arbeitgeber ins Zeugnis aufgenommenen Schlussformel nicht einverstanden, kann er nur die Erteilung eines Zeugnisses ohne diese Formulierung verlangen – einen Anspruch auf Dank und Abschiedsschmerz gibt es nicht. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden (Urteil vom 11.12.2012, 9 AZR 227/11). In dem Fall ging es um einen scheidenden Baumarktmitarbeiter, der sich ans Ende seines eigentlich überdurchschnittlichen Arbeitszeugnisses noch eine Dankesformel wünschte. Der Arbeitgeber hatte ihm lediglich alles Gute für die Zukunft gewünscht. Das BAG gab ihm damit nicht recht – derlei Schlusssätze in Zeugnissen seien nicht beurteilungsneutral, sondern vielmehr geeignet, die objektiven Zeugnisaussagen zu Führung und Leistung des Arbeitnehmers zu bestätigen oder zu relativieren.

Das einfache Zeugnis muss nach § 109 Abs. 1 Satz 2 GewO mindestens Angaben zu Art und Dauer der Tätigkeit enthalten. Der Arbeitnehmer kann zudem gemäß § 109 Abs. 1 Satz 3 GewO verlangen, dass sich die Angaben darüber hinaus auf Leistung und Verhalten im Arbeitsverhältnis erstrecken.

Termine

Steuerrecht

13. Februar unter www.online-training-plus.de
Umsatzsteuererklärung 2012
- Teilnahmegebühr: 98 Euro
- Veranstalter: Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
- Telefon: 0800 7234244

18. Februar in Berlin
46. Berliner Steuergespräch
- Veranstalter: Berliner Steuergespräche e. V.
- Telefon: 030 20281507

Betriebswirtschaft

21. Februar in Dortmund
Kostenrechnung und Kalkulation in Klein- und Mittelbetrieben
- Teilnahmegebühr: 220 Euro
- Veranstalter: ASW des Steuerberaterverbandes Westfalen-Lippe e. V.
- Telefon: 0251 5358620

Selbstständige meist Einzelkämpfer

Unter den Unternehmern in Deutschland sind mittlerweile die Soloselbstständigen ohne Angestellte in der Mehrheit. Das war früher anders – doch seit der Jahrtausendwende steigt fast nur noch die Zahl der Einpersonenfirmen, so eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).

Nachdem die berufliche Selbstständigkeit über lange Jahre hinweg in erster Linie von Betrieben mit Beschäftigten geprägt war, sind laut IAB nunmehr die Soloselbstständigen in der Mehrheit. Dabei spiele nicht zuletzt der Strukturwandel hin zu einer wissensbasierten Dienstleistungsgesellschaft eine Rolle. Bedeutsam seien auch die immer besseren Möglichkeiten der virtuellen Vernetzung, durch welche bei Bedarf betriebliche Personalstrukturen in Form von Kooperationen nachgebildet würden.

Ein weiterer Grund für die Entwicklung ist laut den IAB-Forschern die intensive Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit. Rund drei Viertel der geförderten Ich-AG-Gründer etwa haben auch nach fast fünf Jahren Selbstständigkeit keine weiteren Mitarbeiter. Diejenigen geförderten Gründer, die noch weitere Mitarbeiter beschäftigen, verfügten im Schnitt über ein höheres Startkapital und zeigten auch eine höhere Risikobereitschaft, so die IAB-Studie. Sie verdienen mit durchschnittlich 2.526 Euro netto im Monat dann später auch mehr als die Soloselbstständigen mit 1.897 Euro.

Personalie

Beraternetz Nexia wählt Chairman

Das weltweite Beraternetzwerk Nexia wird auch künftig von **Prof. Dr. Norbert Neu** geführt. Neu ist Partner der Wirtschaftskanzlei DHPG. Die Nexia-Vollversammlung hat den Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für Internationales Steuerrecht bei ihrer Zusammenkunft in Washington, D. C., als Chairman des Netzwerks bestätigt. Neu übt das Amt bereits seit 2008 aus und wird in dieser Funktion nun weitere vier Jahre dem zehnköpfigen Board of Directors von Nexia vorstehen. Nexia ist ein Zusammenschluss unabhängiger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und verbindet derzeit rund 600 Büros mit mehr als 20.000 Mitarbeitern in gut 100 Ländern.

Mehr Wissen. Mehr Rechtssicherheit.

Die Online-Datenbanken bei Schäffer-Poeschel

Ihre Vorteile in der täglichen Praxis

- Persönlicher Log-in rund um die Uhr, auch von unterwegs
- Zugang zu sämtlichen im Printwerk enthaltenen Informationen
- Auszüge und Grafiken ausdrucken und in eigene Texte integrieren
- Zitierfähigkeit bleibt gewährleistet

Informationen rasch und zuverlässig finden

- Navigierbares, verknüpftes Inhaltsverzeichnis
- Suchfunktionen
- Hyperlinks auf Querverweise
- Regelmäßige Aktualisierung

Dötsch/Pung/Möhlenbrock (Hrsg.)
Die Körperschaftsteuer
ISBN 978-3-7992-3011-7
Jahresabonnement: € 390,–
bis zu 3 Aktualisierungen p. a.

Hartz/Meeßen/Wolf
ABC-Führer Lohnsteuer
ISBN 978-3-7992-3013-1
Jahresabonnement: € 192,–
bis zu 4 Aktualisierungen p. a.

Kühn/Wedelstädt (Hrsg.)
Abgabenordnung und Finanzgerichtsordnung
ISBN 978-3-7992-3022-3
Jahresabonnement: € 144,–
1 Aktualisierung p. a.

Littmann/Bitz/Pust (Hrsg.)
Das Einkommensteuerrecht
ISBN 978-3-7992-3015-5
Jahresabonnement: € 390,–
bis zu 5 Aktualisierungen p. a.

Preißer/Rödl
Erbschaft- und Schenkungsteuer
ISBN 978-3-7992-3024-7
Jahresabonnement: € 144,–
1 Aktualisierung p. a.

Reuber
Die Besteuerung der Vereine
ISBN 978-3-7992-3019-3
Jahresabonnement: € 192,–
bis zu 4 Aktualisierungen p. a.

Steuer-Lexikon Online
ISBN 978-3-7992-3023-0
Jahresabonnement: € 54,–
4 Aktualisierungen p. a.

Weimann/Lang (Hrsg.)
Umsatzsteuer – national und international
ISBN 978-3-7992-3020-9
Jahresabonnement: € 144,–
1–2 Aktualisierungen p. a.

Alle Preise pro Einzeluser. Mindestlaufzeit je Datenbank: 12 Monate

Mehr Informationen: www.schaeffer-poeschel.de/Datenbanken_Steuern

SCHÄFFER POESCHEL

Mandantentelefonate

Weniger Zeitaufwand, mehr Zufriedenheit

Der Steuerberater wird entlastet und zugleich fühlt sich der Mandant besser betreut – geht das denn? Mit einigen simplen Tricks ist es in der Tat möglich, unnötigen Telefonanfragen entgegenzuwirken und gleichzeitig die Zufriedenheit der Mandanten zu steigern. Durch cleveres Verweisen auf die Kanzleiwebsite, das durchdachte und aufmerksame Handling eingehender Anrufe und die Alternativfragetechnik bei Terminvereinbarungen ergeben sich nämlich in aller Regel Win-win-Situationen.

Telefonate mit Mandanten drehen sich meist ums allgemeine Tagesgeschäft – um Lohn- oder Finanzbuchhaltung also. Darin steckt eine tolle Chance, Servicebereitschaft zu signalisieren und gleichzeitig den eigenen Arbeitsaufwand zu verringern.
Beispiel: Sie stellen auf der Kanzleiwebsite einen Neueinstellungsbogen zum Download bereit. Ihr Mandant hat Mitarbeiterzuwachs bekommen und wendet sich wegen der Anmeldung telefonisch an Sie. Nun ist es nicht mehr nötig, Daten mühevoll durchzugeben und Ihre eigene und die Zeit des Mandanten zu strapazieren. Durch den Hinweis auf das Onlineformular verlagern Sie einerseits die Arbeit hin zum Mandanten, und andererseits steigt dessen Zufriedenheit. Ein Widerspruch? Nein. Denn zum einen vermeiden Sie damit fehlerhafte Namen, mehrmalige Wiederholungen und lästiges Hin und Her bei den Daten. Zum anderen kann der Mandant für sich flexibel entscheiden, wann, wie und wo er die Sache erledigen will.
Noch ein Beispiel: Ein Mandant wendet sich per Telefon an Sie, weil er Auskünfte zu einer Gehaltserhöhung eines Mitarbeiters benötigt. Ist auf Ihrer Website ein Gehaltsrechner integriert, können Sie diesen sofort nutzen und Ihrem Mandanten direkt am Telefon Ergebnisse liefern. Nutzen Sie dabei auch gleich die Chance, dem Mandanten zusätzliche Dienstleistungen wie Personalkostenplanung oder -optimierung direkt beim Telefongespräch schmackhaft zu machen. Sind Sie oder der zuständige Mitarbeiter bei einem solchen Mandantenanruf nicht erreichbar, bietet es sich an, den Mandanten bei Gelegenheit darauf hinzuweisen, dass er die Berechnung online auch eigenständig erledigen kann.

Verweisen statt lang erklären

Regelmäßig sind Steuerberater mit Anrufen zum Thema Reisekosten konfrontiert, etwa zur Fahrtkostenberechnung. Am Telefon fehlen aber Gestik, Mimik und die Möglichkeit, Aussagen mit hilfreichen Anschauungsmaterialien zu untermauern. So entstehen leicht Verständigungsschwierigkeiten oder Missverständnisse. Daher sollten komplexere Sachverhalte nicht telefonisch besprochen werden. Informieren Sie den Mandanten stattdessen darüber, dass er die gewünschten Erläuterungen kompakt und gut verständlich auf der Kanzleiwebsite findet. Sollten Fragen offen bleiben, kann er sich immer noch an Sie wenden. Abschließend bieten Sie Ihrem Mandanten noch eine Reisekostenabrechnung an – mit der Möglichkeit, das passende Formular online auszufüllen.

Markus Danninger
ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung im oberösterreichischen Leonding. Atikon hat sich auf das Marketing und die Homepagegestaltung für Steuerberater spezialisiert. **E-Mail: markus.danninger@atikon.com, www.atikon.com**

Um das volle Potenzial von Mandantentelefonaten ausschöpfen zu können, sollten ergänzend einige weitere Grundregeln beachtet werden: Ein Mandant ruft an, möchte einen bestimmten Mitarbeiter sprechen und lässt sich durchstellen. Vorsicht, hier verschenken Kanzleien oft Pluspunkte! Oft legt der Mitarbeiter nämlich nach dem Wählen der Durchwahl auf und überlässt den Mandanten kurzerhand seinem Kollegen. Viel besser wäre es jedoch, den betreffenden Kollegen über das Anliegen des Mandanten zu informieren, damit dieser nicht alles wieder von vorne erklären muss. Ebenso förderlich ist es, in der Kanzlei eine Telefonliste zu führen, in der alle nötigen Infos zu Anfragen enthalten sind. Ist ein Mitarbeiter nicht erreichbar, kann er damit bei einem Rückruf schnell und kompetent reagieren.
Bittet ein Mandant um einen Termin, wenden Sie die Alternativfragetechnik an. Das bedeutet, dass Sie zwei Termine zur Auswahl stellen. So vermeiden Sie langwierige Aushandlungen und Terminchaos. Zudem können Sie sich im Voraus für Zeitpunkte entscheiden, an denen Sie sich genügend Freiraum für Ihren Mandanten nehmen können.

» Serienplaner

Teil 72 – SteuerConsultant 12/2012
Beratungstermine pünktlich einhalten

Teil 73 – SteuerConsultant 1/2013
Mit Telefonanfragen richtig umgehen

Teil 74 – SteuerConsultant 2/2013
Mandatspflege mittels Kanzleiveranstaltungen

Abonnenten-Service

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

Übersteuert

StBin Elke Knühmann, Vizepräsidentin des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt e. V. , Hannover

Der Fiskus hilft beim Schippen und Streuen künftig verstärkt mit

Der Winter hat diese Saison in vielen Gegenden Deutschlands schon Einzug gehalten – zum Teil mit mächtig viel Eis und Schnee. Damit ist auch der allgemeine Kampf gegen die Rutschgefahr, der sich oftmals schon in frühen Morgenstunden abspielt, neu entbrannt. Wer sich hierbei fremder Hilfe bedient und dafür Geld ausgibt, dem könnte ein aktuelles Urteil des Finanzgerichts Berlin-Brandenburg (AZ 13 K 13287/10) auch bei frostigen Außentemperaturen künftig ein kleines Stück weit das Gemüt erwärmen. Denn laut dieser Entscheidung sind unter gewissen Umständen auch jene Aufwendungen für einen Dienstleister als haushaltsnahe Dienstleistung absetzbar, bei denen es um die Befreiung öffentlicher Zuwege zum Haus von Schnee und Eis geht.

Bisher haben die Finanzämter in diesem Punkt mögliche Steuerermäßigungen eiskalt abgebügelt – unter Verweis auf eine entsprechende Anweisung des Bundesfinanzministeriums. Demnach seien nur Arbeiten auf dem Privatgelände steuerbegünstigt. Da im konkreten Streitfall laut Rechnung aber gar keine Arbeiten auf dem Privatgelände stattfanden, wurde dem betreffenden Steuerzahler eine Berücksichtigung versagt.

Die Finanzrichter sehen die Sache jedoch anders. Die Grundstücksgrenze spielt für Arbeiten rund um das Haus jedenfalls dann keine Rolle, wenn eine haushaltsnahe Dienstleistung auf der Grundlage einer öffentlich-rechtlichen Verpflichtung erbracht wird. Darunter fällt auch das Schneeräumen. Im Streitfall war der Kläger nämlich nach dem Berliner Straßenreinigungsgesetz dazu verpflichtet, auf den fraglichen Flächen Winterdienst zu leisten. Im Ergebnis muss das Finanzamt jetzt also die geltend gemachten Aufwendungen für das Schneeräumen als haushaltsnahe Dienstleistung berücksichtigen. Das Urteil ist zwar noch nicht rechtskräftig und wird den BFH beschäftigen, entsprechene Aufwendungen sollte man nun aber dennoch ganz kühl geltend machen – und eine eventuelle Versagung durchs Finanzamt mit einem Einspruch beantworten.

Karl-Josef Laumann, Abgeordneter im Landtag von Nordrhein-Westfalen und dort Vorsitzender der CDU-Fraktion, Rheine

Die derzeitige Steuerprogression ist leistungsfeindlich

Diskussionen über Steuererhöhungen sind gegenwärtig fehl am Platze – die Gesamteinnahmen des Staates sind nämlich schon hoch genug. Man kann allerdings durchaus darüber sprechen, ob die Steuerlast gegenwärtig gerecht verteilt ist. Eine Regelung, die mich persönlich ärgert und die in diesem Zusammenhang auf jeden Fall geändert werden muss, ist die derzeitige Steuerprogression. Sie produziert den oft zitierten Mittelstandsbauch, den wir im Bereich der Angestellten und der Facharbeiter beobachten können.

Im Moment ist es so, dass schon bei moderaten Einkommen eine Lohnerhöhung fast überhaupt nicht mehr bei den Leuten ankommt, sondern beinahe zur Gänze aufgefressen wird. Der Grundfreibetrag liegt heute bei 8.004 Euro, danach setzt die Besteuerung mit 14 Prozent ein. Anschließend steigt der Steuersatz rasant progressiv bis 23,97 Prozent – damit werden schon 13.470 Euro besteuert. Danach geht es dann in einer viel flacheren Kurve weiter bis zum Spitzensteuersatz von 42 Prozent. Dies ist unbestreitbar leistungsfeindlich. Um hier Abhilfe zu schaffen, wäre ich sogar bereit, über eine Erhöhung des Spitzensteuersatzes zu diskutieren, um im Bundesrat eine entsprechende Mehrheit hinzubekommen, um den Mittelstandsbauch wegzukriegen.

SteuerConsultant

ISSN 1866-8690, 6. Jahrgang
Zitiervorschlag: StC 2013, H 1, S. 34.

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

Redaktion:
RAin/FAStR Anke Kolb-Leistner (Chefredakteurin), Tel. -3213, Fax -99-3213
E-Mail: anke.kolb-leistner@haufe-lexware.com
Rüdiger Frisch (Chef vom Dienst), Tel. -3214, Fax -99-3214
E-Mail: ruediger.frisch@haufe-lexware.com
Holger Schindler, Tel. -3285, Fax -99-3285
E-Mail: holger.schindler@haufe-lexware.com

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

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

Autoren dieser Ausgabe:
Yvonne Göpfert, RA/FAStR/StB Dr. Martin Hackenberg, RAin/FAStR Dr. Ulrike Höreth, RA Johannes Höring, Norbert Jumpertz, RA Dr. Stefan Lammel, Horst Marburger, Eva Neuthinger, Dr. Jörg Richter, RAin Brigitte Stelzer, RA Dr. Hendrik Thies, Irene Winter

Grafik/Layout:
Melanie Probst, Hanjo Tews

Druck:
FIRMENGRUPPE APPL, echter druck, Würzburg

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

Anzeigen-Verkauf:
Bernd Junker (Anzeigenleitung), Tel. 0931 2791-556
bernd.junker@haufe-lexware.com
Oliver Cekys, Tel. 0931 2791-731
oliver.cekys@haufe-lexware.com
Thomas Horejsi, Tel. 0931 2791-451
thomas.horejsi@haufe-lexware.com
Yvonne Göbel (Anzeigendisposition), Tel. 0931 2791-470, Fax -477
E-Mail: anzeigen@steuer-consultant.de

Erscheinungsweise:
11 x im Jahr

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

Bezugspreis:
Inland: 198 Euro
(MwSt. und Versand inklusive)
Für Mitglieder des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt e. V. ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliedsbeitrags abgegolten.Bezieher der Steuerrechtsdatenbank „Haufe Steuer Office Professional Kanzlei Edition“ erhalten SteuerConsultant im Rahmen ihres Abonnements.

HAUFE.

In den mit Namen versehenen Beiträgen wird die Meinung der Autoren wiedergegeben. Nachdruck und Speicherung in elektronischen Medien nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags und unter voller Quellenangabe. Für eingesandte Manuskripte und Bildmaterialien, die nicht ausdrücklich angefordert wurden, übernimmt der Verlag keine Haftung.

Februar 2013

> Die Ausgabe 2/2013 erscheint am 1.2.2013

Topthema

Steuerliches Reisekostenrecht

Die Rechtsprechung setzte sich in der letzten Zeit vielfach mit Fragen des Reisekostenrechts auseinander. Vor allem der Paradigmenwechsel des BFH hinsichtlich der Beurteilung des Vorliegens einer regelmäßigen Arbeitsstätte machte ein gesetzliches Umdenken erforderlich. Jetzt soll das steuerliche Reisekostenrecht einfacher und einheitlicher werden.

Weitere Themen

Riester-Rente:
Neben der Zulageförderung können die zum begünstigten Personenkreis gehörenden Steuerpflichtigen ihre Aufwendungen für eine zusätzliche Altersvorsorge bis zu bestimmten Höchstbeträgen als Sonderausgaben geltend machen.

Vermögensverwaltung:
Der Bundesfinanzhof hat sich in einem aktuellen Urteil mit der Frage der umsatzsteuerrechtlichen Behandlung der Vermögensverwaltung mit Wertpapieren auseinandergesetzt.

Mitarbeiterjahresgespräche:
Ein wichtiges Element erfolgreicher Personalarbeit sind die Jahresgespräche. Oftmals werden die damit verbundenen Chancen aber nicht genutzt. Im Gegenteil: Mitarbeiter bleiben frustriert zurück.

Datenschutz in der Kanzlei:
Auch kleine Steuerbüros müssen sich mit dem Thema Datenschutz befassen, denn die gesetzlichen Vorgaben sind strikt. Allerdings ist die Aufgabe durchaus zu meistern, wenn man es geschickt angeht.

Lösungen finden!

Alles für die Steuerkanzlei finden Sie jetzt noch schneller. Versprochen.

Hersteller, Produkte und Dienstleistungen für Steuerberater im Überblick.
Finden Sie Ihre Lösung ganz einfach, das ganze Jahr – immer aktuell.

Mobilecode

www.kanzlei.haufe.de

HAUFE.

Mit Haufe haben Sie alle Steueränderungen im Griff. Versprochen.

Der kompakte Steuer Check-up 2013 gibt einen Überblick über die steuerlichen Neuerungen für das Jahr 2013 und die Veranlagung 2012 aus Gesetzgebungsverfahren, Entscheidungen der Finanzgerichte und Anweisungen der Finanzverwaltungen.

Das Steuerjahrbuch Steueränderungen 2013 kommentiert umfassend alle beratungsrelevanten Rechtsprechungs- und Verwaltungsänderungen des Jahres 2012. Erläutert werden darüber hinaus die wichtigsten Steueränderungen 2012/2013 und die aktuellen Steuerreformpläne 2013/2014.
Mit Sonderkapiteln zum Jahressteuergesetz 2013, zur Unternehmenssteuerreform 2013 mit den Reisekostenänderungen 2014, zur Wirtschaftsmediation und zum internationalen Steuerrecht.

Jetzt vorbestellen:
www.haufe.de/steueraenderungen

HAUFE.