www.steuer-consultant.de

Mat.-Nr. 03053-5098 15,40 EURO

8/2009

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Bürgerentlastungsgesetz verabschiedet ˜ StB Ulf Knorr, StB Susanne Wetzel 16
Noch immer Handlungsbedarf bei Teileinspruchsentscheidungen ˜ StB Hans-Peter Schneider 20

Wirtschaftsrecht

Neue gesetzliche Regelungen im Gesellschaftsrecht ˜ RA Dr. Stefan Lammel 13
Konsequenzen der Nichtaufstellung und Nichtprüfung eines Konzernabschlusses ˜ WP/StB/RA Dr. Ulf-Christian Dißars 28

Kanzleimanagement

Kommunikation – Der erste Eindruck zählt, der Mandant muss sich in der Kanzlei auf Anhieb wohlfühlen 39
Nachfolge – Kanzleichefs, die keine interne Nachfolgeregelung haben, müssen sich professioneller Vermittler bedienen 45

Deutscher Steuerberaterverband

Präsidentenkür

Stimmen zur Stabübergabe an der DStV-Spitze und zur Zukunft der Steuerberaterbranche >> 40

VERBANDsEdition

Haufe

portfolio institutionell · personalmagazin · Frankfurter Allgemeine Zeitung für Deutschland

Zeitwertkonten aktuell

- Attraktive Lebensarbeitszeitkonten: Erfahrungen und Perspektiven -

12. und 13. November 2009 in Berlin

Bis zu € 200,- sparen! JETZT anmelden!

- **Zeitwertkonten als Antwort auf die Finanzkrise**
- **Die Auswirkungen der neuen Gesetzgebung für Langzeitkonten**
- **Erfolgreiche Implementierung, Gestaltung und Administration von ZWK**
- **Portabilität: Mitnahme, Übertragung und Folgewirkungen**
- **Zeitgemäße Kapitalanlagemodelle für ZWK**

Mit freundlicher Unterstützung von: Fidelity International · Generali Sicherungsmanagement

Moderation: Ihre Experten:

Katrin Kümmerle
Mitglied der Geschäftsleitung, febs Consulting GmbH

Gerrit Greiwe
Leiter des Geschäftsbereiches Zeitwertkonten, Mercer Deutschland GmbH

Christine Harder-Buschner
Regierungsdirektorin, Bundesmin. der Finanzen

Dr. Thomas Haßlöcher
Senior Manager, RA, Deutsche Bank AG

Frank Meyer
Vice President, EADS Headquarters

Hans-Joachim Möller
Vorsitzender Bayer Europa Forum, Bayer MaterialScience AG

Christof Quiring
Head of Pension Solutions, FIL Investment Management GmbH

Harald Röder
Geschäftsf. Ges. Dt. Beratungsgesellschaft f. Zeitwertkonten und Lebensarbeitszeitmodelle mbH

Ingo vom Feld
Leiter Business Development/ VorsorgeManagement, Generali Deutschland Sicherungs-Management GmbH

Sven Beste, Referent, Allianz Lebensversicherungs-AG ■ **Reinhard Golenia,** Fachreferent Steuern, Volkswagen AG ■ **Heike Hoppach,** RA, Mitgl. d. Geschäftsleitung, TPC GmbH ■ **Bernd Klemm,** RA, Partner, Lovells LLP ■ **Armin Knospe,** Ministerialrat, Bundesministerium für Arbeit und Soziales ■ **Peter Müller-Marschhausen,** Geschäftsbereichsleiter Personal und Organisation, Leipziger Verkehrsbetriebe (LVB) GmbH ■ **Thomas Neugebauer,** Abteilungsleiter Labor Relations & Policies, Daimler Financial Services AG ■ **Dr. Burkhard Scherf,** Geschäftsf. Partner, Dr. Scherf Schütt & Zander GmbH ■ **Dieter Seufert,** Bereichsleiter, Prokurist, Lanxess Konzern ■ **Jörg Sternheimer,** Leiter Personal, Neopost GmbH & Co.KG ■ **Roland Wolf,** Geschäftsführer, Abteilungsleiter Arbeitsrecht, BDA

Anmeldung

Zeitwertkontenaktuell
12. und 13. November 2009 im
Radisson Blu Hotel
Karl-Liebknecht-Straße 3 · 10178 Berlin
Telefon: +49 (0)30 23828-3500
Telefax: +49 (0)30 23828-10
E-Mail:
reservations.berlin@radissonblu.com

Veranstalter:
MCC - The Communication Company
Scharnhorststr. 67a, 52351 Düren
Telefon: +49 (0)2421 12177-0
Telefax: +49 (0)2421 12177-27
E-Mail: mcc@mcc-seminare.de
Internet: www.mcc-seminare.de

Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen aus dringendem Anlass vor. Es gelten unsere AGBs, die Sie auf Anfrage erhalten.

☐ **Ja,** ich nehme an diesem **Kongress** teil.
Teilnahmegebühr bei Anmeldung bis: 7. August 2009: **€ 1.595,-** / 15. August 2009: **€ 1.695,-** / Danach **€ 1.795,-**
Es gilt das Eingangsdatum bei MCC.

☐ **Sonderpreis: € 1.195,-** für Mitarbeiter (§59 HGB) aus Handels-, Gewerbe-, Industrie- und öffentlichen Betrieben, Krankenhäusern sowie Reha-Einrichtungen. (Für alle Anderen gilt der reguläre Preis.)

☐ **Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus einem Unternehmen an u. erhalte(n) für die 3. Person eine Gratiskarte.

☐ Bitte senden Sie mir die Kongress-Broschüre zu (ab August 2009).

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

Name | Vorname

Funktion | Firma

Straße | PLZ | Ort

Telefon | Fax | E-Mail

Datum | Unterschrift u. Firmenstempel

zwk-a1.0-pm

Hochdruck vor der Sommerfrische

Anke Kolb-Leistner, *Chefredakteurin*

Mit 62 Gesetzesbeschlüssen allein in seiner Sitzung am 3.Juli 2009 hat sich der Bundestag in die Sommerpause verabschiedet. Auch der Bundesrat war nicht untätig und hat dem Bürgerentlastungsgesetz in seiner letzten Sitzung vor der Sommerpause am 10. Juli 2009 zugestimmt. StB Ulf Knorr und StB Susanne Wetzel, Rostock, stellen die wichtigsten Regelungen und ihre Auswirkungen ab S. 16 dar.

Auch der Deutsche Steuerberaterverband e.V. (DStV) hat vor der Sommerfrische noch vieles auf den Weg gebracht. Mit Jürgen Pinne, Helmut Schmitz und Dr. Fritz Vogt wurden gleich drei verdiente Ehrenamtler, die maßgeblich die Interessen des Berufsstands geprägt haben, verabschiedet. Einstimmig haben die Landesverbände Hans-Christoph Seewald zum neuen Präsidenten und Jürgen Pinne zum ersten Ehrenpräsidenten gewählt. Mit welchen Zielen der jüngst gekürte Präsident sein Amt antritt erfahren Sie ab S. 40.

Bevor sich Steuerberater in die wohlverdiente Sommerpause verabschieden, ist es ratsam zu prüfen, bei welchen Mandanten noch Teileinspruchsentscheidungen offen sind. Mittlerweile hat der Konflikt eine neue Dimension erreicht: Es werden seitens der Finanzverwaltung „Vertrauenserklärungen" veröffentlicht, die in dem Satz gipfeln: „Werden die Einsprüche nicht zurückgenommen, wäre das FA gezwungen, die Einsprüche als unzulässig zu verwerfen (vgl. etwa Bayerisches Landesamt für Steuern 02.07.09, S 0338.1.1-3/35 St 41).StB Hans-Peter Schneider, Lüneburg, weist ab S. 20 nochmals eindringlich darauf hin, dass es bei Teileinspruchsentscheidungen nach wie vor Handlungsbedarf gibt.

Eine erfrischende 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; ***StB Dieter Gattermann,*** Hauptgeschäftsführer StB-Verband Niedersachsen Sachsen-Anhalt, Hannover; ***StB/vBP 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

FAKTEN & NACHRICHTEN > 07

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

07 Einkommensteuer:
Private Kfz-Nutzung des Gesellschafter-Geschäftsführers: Lohn oder verdeckte Gewinnausschüttung? (BFH)

07 Preisgeld als steuerpflichtiger Lohn (BFH)

08 Keine Kombination von Entfernungspauschalen und tatsächlichen Kosten (BFH)

09 Finanzierungs- und Anschaffungskosten bei gemischt genutztem Grundstück (BFH)

13 Wirtschaftsrecht:
Neue gesetzliche Regelungen im Gesellschaftsrecht
RA Dr. Stefan Lammel, Freiburg

14 Checkliste Aktuelle Beratungsanlässe:
Vermietete Ferienimmobilien

15 Aktueller Beratungsanlass Vermögensgestaltungsberatung:
Angst vor Inflation
Dr. Jörg Richter, Hannover

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

FACHBEITRÄGE > 16

16 Bürgerentlastungsgesetz verabschiedet

Das Bürgerentlastungsgesetz wurde am 22. Juli 2009 verkündet. Damit ist die größte Steuerentlastung seit vielen Jahren in Kraft getreten. Kern des Gesetzes ist die komplette Absetzbarkeit der Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung.
StB Ulf Knorr, StB Susanne Wetzel, Rostock

» *Steuerrecht*

20 Noch immer Handlungsbedarf bei Teileinspruchsentscheidungen
Entgegen aktueller, anders lautender Verlautbarungen der Finanzverwaltung besteht noch immer Handlungsbedarf bei Teileinspruchsentscheidungen.
StB Hans-Peter Schneider, Lüneburg

24 ABC der aktiven Rechnungsabgrenzung
Ob Ablösesummen für Hochleistungssportler, Mietzuschüsse oder Zölle – Anlässe für eine aktive Rechnungsabgrenzung gibt es viele. Der Beitrag vermittelt einen Überblick.
Hrsg. Prof. Bernd Neufang, Calw, Deutscher Steuerberaterverband e.V., Berlin

» *Wirtschaftsrecht*

28 Konsequenzen der Nichtaufstellung und Nichtprüfung eines Konzernabschlusses
Wird trotz einer bestehenden gesetzlichen Verpflichtung kein Konzernabschluss aufgestellt oder ein solcher nicht geprüft, hat dies – im Gegensatz zur Rechtslage beim Jahresabschluss eines Unternehmens – keine unmittelbaren Konsequenzen.
WP/StB/RA Dr. Ulf-Christian Dißars, Hamburg

Alle Beiträge finden Sie im Artikelarchiv unter www.steuer-consultant.de.
Für Beiträge, die mit diesem Logo gekennzeichnet sind, finden Sie dort zudem elektronische Arbeitshilfen.

KANZLEI & PERSÖNLICHES > 30

40 Im Rahmen eines großen Festakts verabschiedete DStV-Präsident WP/StB Hans-Christoph Seewald (2. von links) Ende Juni Ex-DStV-Präsident vBP/StB Jürgen Pinne (1. von links), den früheren DStV-Vizepräsidenten StB Helmut Schmitz (2. von rechts) und WP/StB/RB Dr. Fritz Vogt, ehemaliger DStI-Vizepräsident, (1. von rechts).

45 Steuerberater, die die Nachfolge ihrer Kanzlei selbst regeln können, haben Glück, alle anderen sollten auf professionelle Vermittler zugehen.

» *Finanzen*

30 **Vermögensverwalter.** Steuerberater, die ihren Mandanten bei der Planung und Steuerung ihres Vermögens helfen, müssen bei der Auswahl des richtigen Vermögensverwalters sorgsam sein.

» *Unternehmensberatung*

34 **Ordnungssysteme.** Steuerberater haben viele Merkblätter, Vordrucke und andere Hilfsmittel. Allerdings ist ein Überblick notwendig, sie müssen aktuell und schnell verfügbar sein.

» *Kanzleimanagement*

39 **Keine zweite Chance** hat der erste Eindruck. Der Mandant muss sich in der Kanzlei sofort wohlfühlen.

40 **Präsidentenkür.** Ex-DStV-Präsident vBP/StB Jürgen Pinne, der frühere DStV-Vizepräsident StB Helmut Schmitz und WP/StB/RB Dr. Fritz Vogt, ehemaliger DStI-Vizepräsident, wurden in Berlin im großen Rahmen verabschiedet.

41 **Neu besetzen** will der neue DStV-Präsident WP/StB Hans-Christoph Seewald die Marke „Steuerberater" – ein Interview.

42 **Prominente** über den Ex-DStV-Präsidenten vBP/StB Jürgen Pinne und über künftige Herausforderungen des Berufsstands.

45 **Nachfolge** ist auch in den Kanzleien ein wichtiges Thema. Wer keinen Nachfolger findet, sollte sich an professionelle Vermittler wenden.

52 **Interview.** Neben der Fortbildung der Berufsträger hat der Steuerberaterverband Thüringen die der Mitarbeiter im Auge, so Hauptgeschäftsführerin Inge Kramer.

» *Nachrichten*

54 **Steigerung.** Trotz der Finanzkrise konnte die Datev ihren Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr um 5,8 Prozent steigern.

56 **Serie Datenschutz.** Kontrolle der Arbeitnehmer mithilfe der IT.

57 **Übersteuert.** Merkwürdigkeiten der Steuerberatung, aufgegriffen von Prof. Dr. Ossola-Haring, Ihringen, und Prof. Dr. Clemens Wangler, Villingen-Schwenningen.

58 **Vorschau und Impressum**

FAKTEN & NACHRICHTEN

Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Überblick*

Einkommensteuer

07 **Private Kfz-Nutzung des Gesellschafter-Geschäftsführers: Lohn oder verdeckte Gewinnausschüttung?** (BFH)

07 **Preisgeld als steuerpflichtiger Lohn** (BFH)

08 **Keine Entfernungspauschale für Flugstrecken** (BFH)

08 **Keine Kombination von Entfernungspauschalen und tatsächlichen Kosten** (BFH)

09 **Finanzierungs- und Anschaffungskosten bei gemischt genutztem Grundstück** (BFH)

09 **Wahl der Einnahmen-Überschussrechnung** (BFH)

10 **Teilwert langfristiger Fremdwährungsdarlehen bei Devisenkursänderungen** (BFH)

10 **Filialgeschäftsräume stets wesentliche Betriebsgrundlagen** (BFH)

11 **Anwendungsschreiben zu den steuerliche Kriterien für Zeitwertkonten/Wertguthabenvereinbarungen** (BMF)

Umsatzsteuer

11 **Differenzbesteuerung nur bei entgeltlichem Erwerb** (BFH)

Gewerbesteuer

12 **Aufteilung des Gewerbesteuer-Messbetrags ohne Berücksichtigung jeglicher Vorabgewinnanteile** (BFH)

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

» Einkommensteuer

Private Kfz-Nutzung des Gesellschafter-Geschäftsführers: Lohn oder verdeckte Gewinnausschüttung?

BFH, 23.04.2009, VI B 118/08, HI2171819

1. Nutzt der Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH ein Fahrzeug privat auf Grundlage einer im Anstellungsvertrag ausdrücklich zugelassenen Nutzungsgestattung, liegt keine vGA, sondern ein lohnsteuerlich erheblicher Vorteil vor.
2. Eine vertragswidrige private Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs durch einen Gesellschafter-Geschäftsführer ist nicht stets als Arbeitslohn zu qualifizieren (Senatsbeschluss vom 15.11.2007, VI R S-4/07).

» *Sachverhalt*

G stand als Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH ein Dienstwagen zur Verfügung, dessen Privatnutzung jedoch nicht versteuert wurde. Der Anstellungsvertrag sah insoweit vor: „Der Geschäftsführer kann für die Dauer des Dienstverhältnisses einen Firmenwagen beanspruchen, der auch zu privaten Zwecken benutzt werden darf."
Das Finanzamt erfasste den Vorteil aus der Privatnutzung per Lohnsteuer-Haftungsbescheid.
Das FG wies die dagegen erhobene Klage ab. Die Privatnutzung sei als Lohn zu erfassen. Eine verdeckte Gewinnausschüttung scheide aus, weil der Vertrag die Privatnutzung ausdrücklich zulasse.

» *Entscheidung des BFH*

Die dagegen eingelegte Nichtzulassungsbeschwerde wies der BFH zurück.

» *Praxishinweis*

Der vorliegende Beschluss stellt Inhalt und Umfang der geänderten Auffassung des VI. Senats klar, wie auf Anfrage des I. Senats diesem mitgeteilt und aus Leitsatz Nr. 2 ersichtlich. Die unterschiedlichen Auffassungen beider Senate betreffen die Frage, wann eine private Pkw-Nutzung durch einen Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH einen lohnsteuerlich erheblichen Vorteil, und wann eine verdeckte Gewinnausschüttung begründet.
Der VI. Senat hält nicht mehr daran fest, dass „die vertragswidrige private Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs durch einen Gesellschafter-Geschäftsführer stets als Arbeitslohn zu qualifizieren" ist. Dies ergibt sich nun aus dem Besprechungsfall und war wohl auch Inhalt des hier in Bezug genommenen, aber nicht veröffentlichten Beschlusses VI ER-S 4/07.
Nach der für das Revisionsverfahren bindenden finanzgerichtlichen Würdigung des Sachverhalts war Grundlage der Entscheidung, dass die private Kfz-Nutzung im Streitfall vertraglich gestattet war. Für diese Konstellation bestehen keine unterschiedlichen Auffassungen. Deshalb war die im Verfahren aufgeworfene Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen eine private Kfz-Nutzung, die ohne Vereinbarung erfolgt oder über die getroffene Vereinbarung hinausgeht, als verdeckte Gewinnausschüttung oder als Arbeitslohn zu erfassen ist, weder grundsätzlich bedeutsam noch unter dem Aspekt der Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung klärungsfähig.
Der VI. Senat scheint aber für diese Frage wohl noch grundsätzlichen Klärungsbedarf zu sehen.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Preisgeld als steuerpflichtiger Lohn

BFH, 23.04.2009, VI R 39/08, HI2171820

Der einem Arbeitnehmer von einem Dritten verliehene Nachwuchsförderpreis führt zu Arbeitslohn, wenn die Preisverleihung nicht vor allem eine Ehrung der Persönlichkeit des Preisträgers darstellt, sondern wirtschaftlich den Charakter eines leistungsbezogenen Entgelts hat (Anschluss an BFH-Urteil vom 09.05.1985, IV R 184/82, BFHE 143, 466, BStBl II 1985, 427).

» *Sachverhalt*

K war als Marktleiter im Lebensmitteleinzelhandel tätig. Sein Arbeitgeber gehörte der Genossenschaft G an. G war Mitglied im Verband V. V schrieb einen mit 10 000 DM dotierten Nachwuchsförderpreis für Marktleiter aus. Die Bewerbungsunterlagen sollten u.a. Beurteilungen der Persönlichkeit und Leistungen des Kandidaten enthalten.
K gewann den Nachwuchsförderpreis, machte dazu aber in seiner Einkommensteuer-Erklärung keine Angaben. Nachdem das Finanzamt durch eine Außenprüfung davon erfahren hatte, änderte es den Einkommensteuer-Bescheid und erfasste das Preisgeld als Arbeitslohn. Dagegen klagte K.
Das FG wies die Klage ab, weil K den Preis für seine bei der Bewerbung ausführlich dargestellten Leistungen als Marktleiter erhalten habe. Soweit die Persönlichkeit des K gewürdigt worden sei, stehe dies im Zusammenhang mit dessen Arbeitsleistung.

» *Entscheidung des BFH*

Der BFH bestätigte die Entscheidung des FG. Er konnte dabei auf die zu Lohneinkünften und Betriebseinnahmen ergangene Rechtsprechung zurückgreifen.
Danach liegt Lohn vor, wenn der Vorteil durch das individuelle Dienstverhältnis des Arbeitnehmers veranlasst ist, auch wenn die Zuwendung durch einen Dritten erfolgt und nicht auf anderen Rechtsverhältnissen beruht.
Betriebseinnahmen können vorliegen, wenn die Zuwendung einen wirtschaftlichen Bezug zum Betrieb aufweist, z.B. bei einem Architektenwettbewerb. Privat veranlasst sind dagegen für das Lebenswerk oder das Gesamtschaffen verliehene Preise; ihnen liegt kein wirtschaftlicher Leistungsaustausch zugrunde.
Auf dieser Grundlage war die Zahlung des Nachwuchsförderpreises durch das individuelle Arbeitsverhältnis veranlasst. Die Persönlichkeit des K war zwar bei der Preisvergabe berücksichtigt worden, wesentlich waren aber seine Leistungen als Marktleiter. Der Preis diente ausdrücklich der „Nachwuchsförderung" im Rahmen eines größeren Verbundes von Einzel- und Großhandelsunternehmen, bewertete also Fähigkeiten des K im Rahmen seiner nicht selbstständigen Arbeit. Auch das Alter des 26 Jahre alten K sprach gegen die Preisverleihung für ein „Lebenswerk".

Angesichts dessen konnte der BFH offen lassen, ob das Preisgeld auch nach § 22 Nr. 3 EStG hätte besteuert werden können.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Keine Entfernungspauschale für Flugstrecken

BFH, 26.03.2009, VI R 42/07, HI2171821

1. Der Umstand, dass der Gesetzgeber Flugstrecken nicht in die Entfernungspauschale einbezogen hat, begegnet keinen verfassungsrechtlichen Bedenken.
2. Mit dem Abzug der tatsächlichen Flugkosten wahrt der Gesetzgeber das objektive Nettoprinzip in besonderer Weise und trägt folgerichtig dem Gebot der Besteuerung nach der finanziellen Leistungsfähigkeit Rechnung.
3. Soweit die Entfernungspauschale als entfernungsabhängige Subvention und damit als Lenkungsnorm wirkt, ist es gleichheitsrechtlich nicht zu beanstanden, wenn der Gesetzgeber aus verkehrs- und umweltpolitischen Motiven Flugstrecken nicht in die Entfernungspauschale einbezogen hat.
4. Mit dem Abzug der tatsächlichen Flugkosten gem. § 9 Abs. 1 S. 3 Nr. 5 S. 5 i.V.m. § 9 Abs. 1 S. 3 Nr. 4 S. 3 EStG verstößt der Gesetzgeber nicht wegen eines normativen Vollzugsdefizits gegen den allgemeinen Gleichheitssatz.

» *Sachverhalt*

Während das Finanzamt im Einkommensteuerbescheid 2002 für Heimflüge im Rahmen doppelter Haushaltsführung die tatsächlichen Flugkosten als Werbungskosten anerkannte, begehrte K den Ansatz der Entfernungspauschale für die Flugstrecken – in allen Instanzen ohne Erfolg.

» *Entscheidung des BFH*

Die Rechtsgrundlagen sind eindeutig: Aufwendungen für Familienheimfahrten können für eine Fahrt wöchentlich abgezogen werden; dazu ist die Entfernungspauschale anzusetzen, allerdings nicht bei Flugstrecken.

Bei Familienheimflügen sind „nur" die tatsächlichen Kosten abziehbar. Dieses Ergebnis ist verfassungsrechtlich unbedenklich:

- Es entspricht Art. 3 Abs. 1 GG, der den Gesetzgeber im Einkommensteuerrecht vor allem durch das Gebot der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit und das der Folgerichtigkeit bindet. Wenn der Gesetzgeber Aufwendungen für Flüge zwischen Beschäftigungs- und Wohnort in tatsächlicher Höhe und nicht nur beschränkt durch die Entfernungspauschale zum Werbungskostenabzug zulässt, wahrt er das objektive Nettoprinzip.
- Die Entfernungspauschale subventioniert bei der Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel, bei der Sammelbeförderung durch den Arbeitgeber und bei Fahrgemeinschaften, indem die tatsächlichen Kosten niedriger sind als der pauschale Aufwand. Flugstrecken hiervon auszunehmen, begegnet keinen verfassungsrechtlichen Bedenken. Beim Flugverkehr sind Fahrgemeinschaften nicht möglich. Da die Bahn gegenüber dem Flugzeug umweltfreundlicher ist, ist die unterschiedliche Behandlung beider Verkehrsmittel nicht willkürlich. Zudem sind bei flugzeugtypisch großen Entfernungen Entfernungspauschale und tatsächliche Kosten gegenläufig
- Ein normatives Vollzugsdefizit besteht nicht. Denn der Steuerpflichtige muss steuermindernde Abzugstatbestände nachweisen und ggf. belegen, mit welchem Verkehrsmittel er Familienheimfahrten durchgeführt hat, etwa wenn er hohe Fahrleistungen abrechnet oder Familienheimfahrten mit einem überlassenen Kfz zurücklegt.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Keine Kombination von Entfernungspauschale und tatsächlichen Kosten

BFH, 05.05.2009, VI R 77/06, HI2171822

1. Steuerpflichtige mit einer entsprechenden Behinderung können für die Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte anstelle der Entfernungspauschalen die tatsächlichen Aufwendungen in Abzug bringen (§ 9 Abs. 2 S. 3 EStG).
2. Behinderte haben jedoch nach dem eindeutigen Wortlaut des § 9 Abs. 2 S. 3 EStG nur die Wahl, die Wegekosten entweder einheitlich nach den Entfernungspauschalen oder einheitlich nach den tatsächlichen Aufwendungen zu bemessen. Eine Kombination von Entfernungspauschale und tatsächlichen Aufwendungen bei der Bemessung der Wegekosten ist mit § 9 Abs. 2 S. 3 EStG nicht vereinbar.

» *Sachverhalt*

Die einen Grad der Behinderung von 90 % aufweisende Arbeitnehmerin A machte für 2003 Kosten für 195 Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte in B geltend. Sie fuhr mit dem Pkw von der Wohnung 17 km bis zum Bahnhof und von dort 82 km nach B mit der Bahn. Die Aufwendungen für öffentliche Verkehrsmittel erklärte sie mit 1 682 EUR. Das Finanzamt berücksichtigte für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte mittels Entfernungspauschale Werbungskosten von 6 360 EUR (1 248 EUR Wegekosten Pkw + 5 112 EUR Wegekosten ÖPNV).

Dagegen begehrte A, ihre Fahrten mit dem Pkw nicht mit der Entfernungspauschale, sondern mit den tatsächlichen Kosten zu berücksichtigen. Ihre Klage war erfolglos.

» *Entscheidung des BFH*

Aufwendungen für Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte sind Werbungskosten, abgegoltenen mit den Entfernungspauschalen. Ab einem Grad der Behinderung von 70 % können an Stelle der Entfernungspauschalen die tatsächlichen Aufwendungen abgezogen werden, berechnet entweder nach einem nachgewiesenen individuellen oder dem pauschalierten Kilometersatz. Einer Kombination von pauschalen und individuellen Kosten steht der Wortlaut des § 9 Abs. 2 S. 3 EStG entgegen. Der BFH stützt sich dazu auf das Tatbestandsmerkmal „an Stelle" in § 9 Abs. 2 S. 3 EStG und auf die Verwendung des Plurals „Entfernungspauschalen" in § 9 Abs. 2 S. 3 EStG. Für eine weitere Begünstigung besteht kein Anlass. Behinderte sollen zwar die tatsächlichen Aufwendungen geltend machen können, weil sie nur eingeschränkt öffentliche Verkehrsmittel benutzen können, so dass die Rechtfertigung der teilweise nicht kostendeckenden Entfernungspauschale für sie nicht greift. Mehr ist aber auch aus umwelt- und verkehrspolitischen Zielen nicht erforderlich, zumal A keine Entlastung für mit der Bahn zurückgelegte Wegestrecken begehrte, sondern Aufwendungen für die Pkw-Nutzung; das

widerspricht umwelt- und verkehrspolitischen Vorstellungen. Auch die Rechtsprechung zur 0,03%-Zuschlagsregelung rechtfertigt kein anderes Ergebnis. Denn es ging nicht um eine teilstreckenbezogene Betrachtung, sondern darum, ob A ihr Wahlrecht – Entfernungspauschale oder tatsächliche Kosten – für beide zurückgelegten Teilstrecken differenzierend ausüben kann.

Dr. Stefan Schneider, Richter am BFH, aus: BFH/PR 8/2009, durch die Redaktion gekürzt

.

Finanzierungs- und Anschaffungskosten bei gemischt genutztem Grundstück

BFH, 01.04.2009, IX R 35/08, HI2171824

1. Nimmt der Steuerpflichtige Darlehen zur Finanzierung je unterschiedlicher Grundstücksteile auf, die eigenständige Wirtschaftsgüter bilden, scheitert der Zuordnungszusammenhang zu einzelnen Grundstücksteilen aber, weil die Valuten sämtlicher Darlehen auf ein Girokonto fließen, von dem dann der Steuerpflichtige den gesamten Kaufpreis an den Verkäufer überweist, so sind die entstandenen Schuldzinsen grundsätzlich nach dem Verhältnis der Wohn-/Nutzflächen aufzuteilen.
2. Dies gilt nicht, wenn die Parteien des Kaufvertrags den Kaufpreis in anderer Weise auf die erworbenen Wirtschaftsgüter aufgeteilt haben und dieser Maßstab – weil weder zum Schein getroffen noch missbräuchlich – auch steuerrechtlich bindet. In diesem Fall ist der Kaufpreis nach dem Verhältnis des auf den vermieteten Grundstücksteil entfallenden Kaufpreises zum Gesamtkaufpreis aufzuteilen und die entstandenen Schuldzinsen in Höhe des hiernach auf den vermieteten Grundstücksteil entfallenden Anteils abzuziehen.

» *Sachverhalt*

A und B erwarben von der Mutter der B ein Haus, das in sechs Eigentumswohnungen aufgeteilt werden sollte. Zwei Wohnungen mit mehr als 50 % der Gesamtwohnfläche wurden selbst genutzt. Hierauf entfielen vom Gesamtkaufpreis von 455 000 EUR laut Kaufvertrag nur 150 000 EUR. Der Restbetrag entsprach den Verkehrswerten der anderen Wohnungen. Der Erwerb wurde vollständig fremdfinanziert. Für selbst genutzte und vermietete Wohnungen wurden jeweils gesonderte Darlehen aufgenommen. Allerdings flossen alle Valuta auf ein Girokonto, von dem der Gesamtkaufpreis überwiesen wurde. Das Finanzamt teilte die Zinsen auf die Darlehen von 305 000 EUR nach Wohnflächen auf. Das FG folgte dem, bezog aber sämtliche Zinsen ein.

» *Entscheidung des BFH*

Dem folgte der BFH nicht, denn die Parteien hatten die Anschaffungskosten im Kaufvertrag nach anderen Maßstäben aufgeteilt. Dem ist zu folgen. Es bestehen keine Bedenken, weil die auf die vermieteten Wohnungen entfallenden Anschaffungskosten den Verkehrswerten entsprechen. Deshalb sind die Zinsen nach dem Verhältnis des auf den vermieteten Grundstücksanteil entfallenden Kaufpreises zum Gesamtkaufpreis – also zu 305/455 – aufzuteilen.

» *Praxishinweis*

Wird ein Gebäude gemischt genutzt und werden die Darlehen nur teilweise zur Einkünfteerzielung verwandt, sind Zinsen nur anteilig abziehbar. Ein Darlehen kann allerdings gezielt einem vermieteten Gebäudeteil zugeordnet werden, indem die darauf entfallenden Anschaffungskosten gesondert zugeordnet und aus dem dafür aufgenommenen Darlehen gesondert bezahlt werden.
Wird das Darlehen aber einem Konto gutgeschrieben, das auch Gelder für den selbst genutzten Teil umfasst und wird der Gesamtkaufpreis von dem Konto an den Verkäufer überweisen, scheitert diese Zuordnung. Die Zinsen sind dann nur anteilig abziehbar. Deren Aufteilung hat dann jedoch nicht nach der Wohnfläche zu erfolgen, sondern entsprechend der Aufteilung des Kaufpreises durch die Vertragsparteien.

Dr. Bernd Heuermann, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Wahl der Einnahmen-Überschussrechung

BFH, 19.03.2009, IV R 57/07, HI2175195

Das Recht zur Wahl einer Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschussrechnung entfällt erst mit der Erstellung eines Abschlusses und nicht bereits mit der Einrichtung einer Buchführung oder der Aufstellung einer Eröffnungsbilanz.

» *Sachverhalt*

Eine GbR veräußerte ein nach dem Erwerb drei Jahre lang vermietetes Grundstück. Das Finanzamt beurteilte die Tätigkeit der GbR als gewerblichen Grundstückshandel. Es schätzte den Gewinn für das Veräußerungsjahr nach den Grundsätzen des Betriebsvermögensvergleichs.
Dem Antrag der GbR, den Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG zu ermitteln, folgten Finanzamt und -gericht nicht.

» *Entscheidung des BFH*

Der BFH gab der Revision statt und verwies das Verfahren zurück. Die GbR hat ihr Wahlrecht zwischen beiden Gewinnermittlungsarten zunächst nicht ausgeübt, weil sie angenommen hat, Überschusseinkünfte zu erzielen. Im Einspruchsverfahren konnte sie die Einnahmen-Überschussrechnung aber noch wählen.
Das FG muss klären, ob die Aufzeichnungen der GbR den Mindestanforderungen des § 4 Abs. 3 EStG entsprechen.

» *Praxishinweis*

Der gewerbliche Grundstückshandel wurde erst nach Ablauf des Veranlagungszeitraums erkannt. Die GbR hat nur Einnahmen und Werbungskosten aufgezeichnet, aber keine Wahl zwischen Betriebsvermögensvergleich und Einnahmen-Überschussrechnung getroffen. Nach Aufdeckung des Grundstückshandels muss der Gewinn geschätzt werden. In diesem Zeitpunkt ist zu entscheiden, nach welcher Gewinnermittlungsart die Schätzung erfolgen soll.

Nach § 4 Abs. 1 EStG ist der Gewinn durch Betriebsvermögensvergleich zu ermitteln, wenn die Einnahmen-Überschussrechnung nicht gewählt wurde. Wäre die Gewinnermittlungsart stets zu Beginn des Gewinnermittlungszeitraums zu wählen, wäre im Fall eines unentdeckten Betriebs nur der Betriebsvermögensvergleich zulässig. Laut BFH wird das Wahlrecht aber erst nach Ablauf des Gewinnermittlungszeitraums ausgeübt. Zwar hat der Steuerpflichtige bei der Wahl des Betriebsvermögensvergleichs einige Voraussetzungen bereits zu Beginn des Gewinnermittlungszeitraums zu erfüllen, indem er eine Eröffnungsbilanz erstellt und laufend Bücher führt. Die endgültige Ausübung des Wahlrechts setzt aber zusätzlich die Aufstellung eines Jahresabschlusses voraus. Erst damit wird das Wahlrecht zugunsten des Betriebsvermögensvergleichs ausgeübt.
Bei unerkannter betrieblicher Tätigkeit kann kein Wahlrecht ausgeübt werden, da diese Möglichkeit dem Steuerpflichtigen nicht bekannt ist. Die Aufzeichnung von Einnahmen und Werbungskosten bedeutet deshalb keine Wahl der Einnahmen-Überschussrechnung, selbst wenn die Voraussetzungen des § 4 Abs. 3 EStG erfüllt sind. Ist Letzteres der Fall, kann die Einnahmen-Überschussrechnung noch bis zur Bestandskraft der Veranlagung gewählt werden. Die bisher anderslautende Rechtsprechung wurde mit diesem Urteil aufgegeben.

Michael Wendt, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Teilwert langfristiger Fremdwährungsdarlehen bei Devisenkursänderungen

BFH, 23.04.2009, IV R 62/06, HI2175196

1. Ob bei Fremdwährungsverbindlichkeiten eine Veränderung des Währungskurses zum Bilanzstichtag eine voraussichtlich dauerhafte Teilwerterhöhung ist, hängt maßgeblich von der Laufzeit der Verbindlichkeit ab.
2. Bei Fremdwährungsverbindlichkeiten, die eine Restlaufzeit von ca. zehn Jahren haben, begründet ein Kursanstieg der Fremdwährung grundsätzlich keine voraussichtlich dauernde Teilwerterhöhung. In diesen Fällen ist davon auszugehen, dass sich Währungsschwankungen i.d.R. ausgleichen.
3. Eine Rücklage nach § 52 Abs. 16 S. 8 EStG darf nicht dafür gebildet werden, dass im Jahr 1999 eine nur vorübergehende Teilwerterhöhung einer Verbindlichkeit aufgrund der Neufassung des § 6 Abs. 1 EStG nicht mehr zu einer – Gewinn mindernden – Höherbewertung berechtigt.

» *Sachverhalt*

Eine GbR hatte ein Schiff u.a. mit einem Yen-Darlehen mit 15 Jahren Laufzeit finanziert. Später bewertete die GbR das Darlehen wegen des am Bilanzstichtag gestiegenen Kurses mit dem höheren Teilwert. Finanzamt und -gericht hielten dies für unzulässig, weil die Wertveränderung nicht von Dauer sei.

» *Entscheidung des BFH*

Die Revision der GbR hatte keinen Erfolg. Bei Fremdwährungsdarlehen mit einer Restlaufzeit von ca. zehn Jahren ist davon auszugehen, dass sich die Schwankungen des Wechselkurses über die Restlaufzeit ausgleichen.

» *Praxishinweis*

Das Urteil ist die erste Entscheidung zur Teilwertzuschreibung bei voraussichtlich dauernder Werterhöhung einer Verbindlichkeit. Bei abnutzbarem Anlagevermögens stellt der BFH für die Dauerhaftigkeit der Wertminderung auf die gesamte Restnutzungsdauer ab. Für Verbindlichkeiten übernimmt er diesen Gedanken. Ein abnutzbares Wirtschaftsgut steht dem Unternehmen ebenso wie eine Verbindlichkeit nur zeitlich begrenzt zur Verfügung. Die Restlaufzeit der Verbindlichkeit ist damit der Prognosezeitraum für die weitere Wertentwicklung.
Für börsennotierte Aktien hat der I. Senat entschieden, dass Kursverluste i.d.R. als dauerhaft anzusehen sind. Hierdurch sieht sich der IV. Senat aber nicht gehindert, für laufzeitabhängige Verbindlichkeiten abweichend zu entscheiden. Denn für Aktien gibt es keinen Prognosezeitraum.
Da eine Verbindlichkeit mit dem Rückzahlungsbetrag zu bewerten ist und dieser während deren Laufzeit i.d.R. nicht steigt, stellt sich die Frage einer voraussichtlich dauerhaften Werterhöhung vorrangig bei Fremdwährungsdarlehen, deren Rückzahlungsbetrag je nach Devisenkurs schwankt. Solche Schwankungen können sich laut BFH bei langer Laufzeit leicht ausgleichen, eine Wertveränderung ist voraussichtlich nicht dauerhaft. Offen bleibt, ob kurzfristige Verbindlichkeiten bzw. langfristige Verbindlichkeit gegen Ende der Laufzeit anders zu beurteilen sind. Vielleicht lässt sich bei einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr hinreichend zuverlässig prognostizieren, wie sich der Kurs bis zur Fälligkeit entwickeln wird.

Michael Wendt, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Filialgeschäftsräume stets wesentliche Betriebsgrundlagen

BFH, 19.03.2009, IV R 78/06, HI2168737

Das einzelne Geschäftslokal eines Filialeinzelhandelsbetriebs ist in aller Regel auch dann eine wesentliche Betriebsgrundlage, wenn auf das Geschäftslokal weniger als 10 % der gesamten Nutzfläche des Unternehmens entfällt.

» *Sachverhalt*

Eine GmbH, die zehn Filialen unterhielt, hatte die Räume einer der Filialen von ihren zu 99 % beteiligten Gesellschaftern gepachtet. Diese Filiale hatte eine Nutzfläche von 175 m², was 9 % der Gesamtnutzfläche aller Filialen entsprach. Der Umsatzanteil der Filiale betrug zunächst 10 %, später 8 %. Während das Gesamtunternehmen Gewinne erzielte, erlitt die Filiale immer Verluste. Das Finanzamt ging von einer Betriebsaufspaltung aus. Die dagegen erhobene Klage hatte Erfolg. Das FG sah die gepachteten Räume nicht als wesentliche Betriebsgrundlage an, weil die Filiale nur geringe wirtschaftliche Bedeutung habe.

» *Entscheidung des BFH*

Der BFH teilte diese Auffassung nicht, hob die Vorentscheidung auf und wies die Klage ab.

» Praxishinweis

Die Entscheidung betrifft die Anforderungen an die sachliche Verflechtung bei Filialunternehmen. Eine sachliche Verflechtung liegt vor, wenn wesentliche Betriebsgrundlagen überlassen werden. Ein vom Betriebsunternehmen genutztes Grundstück ist nahezu immer eine wesentliche Betriebsgrundlage. Selbst Büroräume in einem Einfamilienhaus, die der Gesellschafter der Betriebs-GmbH nutzt, sieht der BFH mittlerweile als wesentliche Betriebsgrundlage an.
Bei Filialunternehmen wurde diskutiert, ob das zum Betrieb einer einzigen Filiale überlassene Grundstück keine wesentliche Betriebsgrundlage ist, wenn die Filiale nur geringe Bedeutung für das Gesamtunternehmen hat. In einem früheren Fall hatte der Flächenanteil einer von sechs Filialen 22 % ausgemacht, was der BFH als wesentlich beurteilte. Im Schrifttum wurde darauf etwa vertreten, dass bei einer Größenrelation von weniger als 10 % keine wesentliche Betriebsgrundlage anzunehmen sei.
Der BFH schließt sich der Ansicht zu einer Größenrelation weder mit Blick auf die Nutzfläche noch in Bezug auf den Umsatz- oder Gewinnanteil an.
Für ein Filialunternehmen sind grundsätzlich alle Filialen ungeachtet ihrer Größe wesentlich, weil die Struktur des Unternehmens darauf angelegt ist, an mehreren Standorten vertreten zu sein, und alle Standorte zum Geschäftserfolg beitragen. Selbst wenn die einzelne Filiale Verluste erwirtschaftet, erfüllt sie deshalb eine wesentliche Funktion für das Gesamtunternehmen. Andernfalls würde sie nämlich geschlossen werden.
Nur in Ausnahmefällen sind überlassene Filialräume nicht wesentlich, etwa dann, wenn ein Grundstück nur für begrenzte Zeit zur Überbrückung der Raumprobleme bei einem Umzug oder der Neueröffnung einer Filiale überlassen wird.
Eine Ausnahme wird auch zu machen sein, wenn der Grundstücksteil nach § 8 EStDV nicht als Betriebsvermögen behandelt werden muss.

Michael Wendt, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Anwendungsschreiben zu den steuerliche Kriterien für Zeitwertkonten/Wertguthabenvereinbarungen

BMF, 17.06.2009, IV C5 S 2332/07 /0004

Das Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen und zur Änderung anderer Gesetze ist Anfang 2009 in Kraft getreten.
Danach wird sozialversicherungsrechtlich zwischen sog.Wertguthabenvereinbarungen und sonstigen Arbeitszeitvereinbarungen unterschieden.
Wertguthabenvereinbarungen liegen nur dann vor, wenn auch tatsächlich ein Wertguthaben als Arbeitsentgeltguthaben aufgebaut und nicht lediglich die flexible Gestaltung der werktäglichen oder wöchentlichen Arbeitszeit oder der Ausgleich betrieblicher Produktions- und Arbeitszeitzyklen ermöglicht werden soll.
Das BMF hat jetzt ein Anwendungsschreiben zu den steuerlichen Folgen herausgegeben Der dabei verwendete Begriff des Zeitwertkontos entspricht dem Begriff der Wertguthabenvereinbarungen im Sinne von § 7b SGB IV. Im Grundsatz entspricht auch die steuerliche Behandlung den sozialversicherungsrechtlichen Regelungen. Im Regelfall führen weder die Vereinbarung eines Zeitwertkontos noch die Wertgutschrift auf diesem Konto zum Zufluss von Arbeitslohn. Erst die Auszahlung des Guthabens während der Freistellung löst Zufluss von Arbeitslohn und damit eine Besteuerung aus.

Zu beachten ist insbesondere:
- Einem Zeitwertkonto können keine weiteren Gutschriften unversteuert zugeführt werden, sobald feststeht, dass die in das Konto eingestellten Beträge nicht mehr vollständig durch eine Freistellung aufgebraucht werden können. Dies ist anhand einer Prognoseentscheidung (nach der Formel: Jahresarbeitslohn x maximaler Freistellungszeitraum) zu prüfen.
- Zeitwertkonten werden steuerlich nur anerkannt, wenn die zwischen Arbeitgeber und Mitarbeiter getroffene Vereinbarung vorsieht, dass zum Zeitpunkt der planmäßigen Inanspruchnahme des Guthabens mindestens ein Rückfluss der dem Zeitwertkonto zugeführten Beträge gewährleistet ist (sog. Zeitwertkontengarantie). Hierdurch sollen Teil- oder sogar Totalverluste des Guthabens auf einem Zeitwertkonto vermieden werden. Für Altfälle gibt es eine Übergangsregelung.
- Wenn entgegen der Vereinbarung ohne existenzbedrohende Notlage des Mitarbeiters das Guthaben ganz oder teilweise ausgezahlt wird, ist das gesamte Guthaben (zusätzlich zu dem ausgezahlten Betrag auch der verbleibende Guthabenbetrag) im Zeitpunkt der planwidrigen Verwendung zu besteuern.
- Zeitwertkontenvereinbarungen mit Organen von Kapitalgesellschaften (z. B. Geschäftsführern) werden steuerlich nicht anerkannt. Auch hier gibt es für Altfälle eine Übergangsregelung.

-kl-

» Umsatzsteuer

Differenzbesteuerung nur bei entgeltlichem Erwerb

BFH 18.12.2008, V R 73/07, HI 2148473

1. Bei der nach § 25a Abs. 1 Nr. 2 UStG für die Differenzbesteuerung erforderlichen Lieferung muss es sich um eine Lieferung gegen Entgelt handeln.
2. Lieferungen eines Gesellschafters an seine Gesellschaft können entgeltlich, z.B. gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten oder unentgeltlich als „verdeckte Einlage“, erfolgen.

» *Sachverhalt*

Eine GbR handelte mit Antiquitäten und versteuerte auch solche Umsätze nach § 25a UStG, bei denen ihre Gesellschafter die Gegenstände ohne Vorsteuerabzug erworben und aus ihrem Privatvermögen eingelegt hatten.
Das FG ließ die Anwendung des § 25a UStG zu; maßgeblich sei der Einkaufspreis des Gesellschafters.

» *Entscheidung des BFH*

Die Revision führte zur Zurückverweisung, da nicht festgestellt worden war, ob die Einlagen der Gesellschafter gegen Entgelt erfolgt waren.

Eine entgeltliche Leistung des Gesellschafters an die GbR kann auch vorliegen, wenn Einlagen den jeweiligen Gesellschafterkapitalkonten gutgeschrieben wurden. Umsatzsteuerrechtlich haben auch Sacheinlagen gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten entgeltlichen Charakter.
Liegt danach ein entgeltlicher Erwerb der GbR vor und hat diese beim Empfang der Einlage auch mit der erforderlichen Wiederverkaufsabsicht gehandelt, sind nicht die früheren Einkaufspreise der Gesellschafter maßgeblich. Maßgeblich sind in diesem Fall vielmehr die nach Tauschgrundsätzen für den Zeitpunkt der Einlage zu ermittelnden Werte der gewährten Gesellschaftsrechte oder die Gutschriften auf den Kapitalkonten.

» *Praxishinweis*

Die Anwendung der Differenzbesteuerung setzt eine entgeltliche Lieferung an den Wiederverkäufer voraus. Denn Besteuerungsgrundlage bei der Lieferung von Gegenständen i. S. des § 25a UStG ist der Unterschied zwischen dem vom Wiederverkäufer geforderten Verkaufspreis und dem Einkaufspreis des Gegenstands.
Bei unentgeltlichen Lieferungen an den Wiederverkäufer erübrigt sich die „Differenzbesteuerung" mangels Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis.
Nach Abschn. 276a Abs. 4 Satz 2 UStR ist § 25a UStG auf Einlagen aus dem Privatvermögen des Gesellschafters in das Unternehmen nicht anzuwenden. Dies ist umstritten und vom BFH noch nicht entschieden.
Das Besprechungsurteil betrifft eine andere Konstellation: Die Einlage eines einem Gesellschafter gehörenden Gegenstands in das Vermögen einer GbR und den Verkauf durch die GbR. Entscheidend war daher, ob insoweit ein entgeltlicher Erwerb der GbR vorlag.
Es kam deshalb auch nicht auf die umstrittene Frage an, ob die Differenzbesteuerung auf einen Wiederverkäufer anzuwenden ist, der nach Art. 26a Teil A Buchst. e der 6. EG-RL die dort bezeichneten Gegenstände „zur Deckung seines unternehmerischen Bedarfs verwendet".
Denn auch bei Wiederverkäufern, die Gegenstände zur Deckung ihres unternehmerischen Bedarfs verwenden, kann die Differenzbesteuerung nur bei Vorliegen einer entgeltlichen Lieferung an den Wiederverkäufer angewendet werden.

Dr. Suse Martin, Richterin am BFH, aus: BFH/PR 07/2009, durch die Redaktion gekürzt.

» Gewerbesteuer

Aufteilung des Gewerbesteuer-Messbetrags ohne Berücksichtigung jeglicher Vorabgewinnanteile

BFH, 07.04.2009, IV B 109/08, HI2171818

Es bestehen keine ernstlichen Zweifel daran, dass Vorabgewinnanteile für die Bemessung des Anteils eines Mitunternehmers am GewSt-Messbetrag nicht zu berücksichtigen sind.

» *Sachverhalt*

Eine GmbH hatte mit B eine atypisch stille Gesellschaft gegründet. B war am Vermögen und Gewinn mit 10 % beteiligt. Er brachte seine ganze Arbeitskraft ein und erhielt dafür einen Vorabgewinn, bestehend aus Mindestvergütung und gewinnabhängigen Zuschlägen.
In den Streitjahren erhielt B zwischen 65 % und 95 % des Gesamtgewinns.
Das Finanzamt stellte den Anteil des B am Gewerbesteuer-Messbetrag jedoch zwischen 10 % und 18 % fest und berücksichtigte die Mindestvergütung dabei nicht. Das FG lehnte die Aussetzung der Vollziehung hinsichtlich der aus der Mindestvergütung folgenden Anteile am Gewerbesteuer-Messbetrag ab.

» *Entscheidung des BFH*

Die Beschwerde blieb erfolglos. Der BFH hielt es nicht für ernstlich zweifelhaft, dass Vorabgewinnanteile bei der Aufteilung des Gewerbesteuer-Messbetrags unberücksichtigt bleiben müssen.

» *Praxishinweis*

Bei Personengesellschaften soll die Gewerbesteuer-Belastung durch Anrechnung der Gewerbe- auf die Einkommensteuer kompensiert werden. Angerechnet wird aber nicht die volle Gewerbesteuer, sondern das 1,8- bzw. ab 2008 das 3,8-fache des Gewerbesteuer-Messbetrags.
Da Schuldner der Gewerbesteuer die Gesellschaft, anrechnungsberechtigt aber der Gesellschafter ist, regelt § 35 Abs. 2 EStG die Verteilung des Gewerbesteuer-Messbetrags auf die Gesellschafter.
Danach richtet sich der Anteil des Gesellschafters nach dessen Anteil am Gewinn der Gesellschaft entsprechend dem allgemeinen Gewinnverteilungsschlüssel; Vorabgewinnanteile sind nicht zu berücksichtigen.
Wenn Vorabgewinne oder Sonder- und Ergänzungsbilanzergebnisse in den Gesamtgewinn der Gesellschaft eingehen, kommt es deshalb zu Differenzen zwischen dem auf den Gesellschafter entfallenden Anteil an den Einkünften und an dem Gewerbesteuer-Messbetrag. Es können Anrechnungsüberhänge entstehen, weil der Gesellschafter mit dem niedrigeren Anteil an den Einkünften das höhere Anrechnungspotenzial der Gewerbesteuer nicht ausschöpfen kann.
Hier entfielen auf B bis zu 90 % der Einkünfte, aber nur 10 % des Gewerbesteuer-Messbetrags. Dies war besonders misslich, weil die GmbH keine Gewerbesteuer-Anrechnung vornehmen kann.
Der Beschluss hat besondere Bedeutung, weil er der Ansicht des BMF, die sich zugunsten der Gesellschafter auswirkt, widerspricht. Das BMF berücksichtigt nämlich bisher Vorabgewinnanteile und gewinnabhängige Sondervergütungen bei der Aufteilung des Gewerbesteuer-Messbetrags.
Deshalb stritten die Beteiligten nur darüber, ob die Vergütungen des B gewinnabhängig waren oder nicht. Darauf ging der BFH gar nicht ein, weil er auch die Berücksichtigung gewinnabhängiger Gewinnanteile für unzulässig hält.

Michael Wendt, Richter am BFH, aus: BFH/PR 08/2009, durch die Redaktion gekürzt.

Aktueller Beratungsanlass Wirtschaftsrecht

» Neue gesetzliche Regelungen im Gesellschaftsrecht

Mit 62 Gesetzesbeschlüssen allein in seiner Sitzung am 03.07.2009 hat sich der Bundestag in die Sommerpause verabschiedet. Bei der aktuellen Gesetzesflut fällt es schwer, auch nur für Teilbereiche wie das Gesellschaftsrecht den Überblick über Neuregelungen zu behalten.

» *Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG)*

Mit dem MoMiG hat vor allem das GmbH-Recht Ende 2008 weit reichende Änderungen erfahren. Insbesondere wurden:

- die „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ als kleine GmbH ohne Mindeststammkapital eingeführt;
- die Regelungen der Kapitalaufbringung und -erhaltung umfassend geändert;
- das genehmigte Kapital (eine Kapitalerhöhung auf Vorrat) aus dem Aktienrecht übernommen;
- die Gesellschafterliste aufgewertet und der gutgläubige Erwerb von GmbH-Geschäftsanteilen ermöglicht;
- die Haftungsregeln für Geschäftsführer nochmals deutlich, die für Gesellschafter geringfügig verschärft;
- alle insolvenzrechtlichen Regelungen in die Insolvenzordnung überführt und z.T. neu gefasst – Gesellschafterdarlehen sind z.B. nunmehr in der Insolvenz immer nachrangig.

» *Finanzmarktstabilisierungsgesetz (FMStG)*

Noch bevor das MoMiG am 01.11.2008 in Kraft treten konnte, wurden einige seiner Regelungen vom später erlassenen Finanzmarktstabilisierungsgesetz überholt. Nicht nur für Unternehmen des Finanzsektors, sondern allgemein wurde die gesetzliche Definition des Überschuldungsbegriffs in § 19 Abs. 2 InsO geändert (allerdings nur befristet bis zum 31.12.2010). Eine Überschuldung (und damit Insolvenzantragspflicht bei Kapitalgesellschaften) liegt danach nicht vor, wenn die Fortführung des Unternehmens überwiegend wahrscheinlich ist. De facto werden Geschäftsführer und Vorstände ein Gutachten (vorzugsweise eines Wirtschaftsprüfers) erstellen lassen müssen, das die überwiegende Wahrscheinlichkeit der Unternehmensfortführung zum Ergebnis hat, wollen sie die Insolvenz vermeiden.

» *Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)*

Das im Mai 2009 in Kraft getretene BilMoG beschäftigt sich in erster Linie mit bilanzrechtlichen Themen:

- kleine Einzelkaufleute werden von der Bilanzierungspflicht befreit;
- durch eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen soll der HGB-Jahresabschluss aussagekräftiger und international vergleichbarer werden;
- europarechtliche Vorgaben für die Prüfung des Jahresab schlusses werden umgesetzt.

Darüber hinaus muss zukünftig bei kapitalmarktorientierten AGs und GmbHs (d.h. Gesellschaften, deren Aktien oder sonstige Wertpapiere an einer Börse notiert sind) mindestens „ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügen“.

» *Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie (ARUG)*

Das wohl am 01.08.2009 in Kraft tretende ARUG wird ein ganzes Bündel unterschiedlicher Maßnahmen im Aktienrecht umsetzen:

- Aktionären soll durch Online-Teilnahme und verbesserte Stimmrechtsvertretung durch Banken die Ausübung ihrer Aktionärsrechte in der Hauptversammlung erleichtert werden.
- „räuberischen“ Aktionären die missbräuchliche Ausnutzung ihres Klagerechts gegen Hauptversammlungsbeschlüsse erschwert werden;
- die für die GmbH schon im Rahmen des MoMiG einführten Erleichterungen bei der (verdeckten) Sachgründung werden nun auch für die AG umgesetzt und es wird die Möglichkeit der Sachgründung / Sachkapitalerhöhung ohne Gründungs- / Kapitalerhöhungsprüfung eingeführt.

» *Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG)*

Schließlich hat der Bundestag am 18.06.2009 das VorstAG beschlossen, das in Kürze in Kraft treten wird. Das Gesetz reguliert vor allem die Vergütung von Vorständen dahingehend, dass:

- die Vergütung üblich, angemessen und am langfristigen Unternehmenserfolg orientiert sein muss;
- in Krisenzeiten die Vergütung herabgesetzt werden kann;
- die Vorstände einen Selbstbehalt bei einer D&O-Versicherung zu tragen haben.

Aufsichtsräte haften für eine Missachtung dieser Regelungen. Darüber hinaus wird der Wechsel von Vorständen in den Aufsichtsrat erschwert.

Es ist davon auszugehen, dass die Vergütungsregelungen für GmbH-Geschäftsführer entsprechend Anwendung finden und damit weithin Relevanz haben werden (vor allem die Vergütungsreduzierung in Krisenzeiten).

RA Dr. Stefan Lammel,

ist mit den Schwerpunkten Handels- und Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Internationaler Rechtsverkehr in der Sozietät Graf von Westphalen in Freiburg tätig.

Checkliste: Beratungsanlässe – Vermietete Ferienimmobilien

» Überblick über die wichtigsten Details der Regelungen und betroffene Mandantengruppen

Nutzen Mandanten Ferienimmoblien ausschließlich selbst, werden keine Einkünfte erzielt. Ab 2006 (Wegfall der Eigenheimzulage) können – vorausgesetzt, die übrigen Voraussetzungen liegen vor – lediglich haltshaltsnahe Dienstleistungen und Handwerkerleistungen steuerlich wirksam geltend gemacht werden (§ 35a EStG). Verkaufsgewinne sind steuerfrei. Bei ausschließlich vermieteten Ferienimmoblien gelten im Großen und Ganzen die Regeln, die auch bei „normaler Vermietung" gelten.

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

Regelung	Betroffene Mandanten
Vermietungsleistungen Es ist steuerlich ohne Belang, ob die Vermietungen selbst bewerkstelligt werden oder über fremde Dritte (z.B. Agentur, Hausverwaltung) erfolgt (BFH vom 06.112001 – IX R 97/00). Kurzfristige Aufenthalte des Vermieters in der Ferienimmobilie, z.B. zur Schlüsselübergabe, Reinigung, Reparturen, Teilnahme an Eigentümerversammlungen, zählen nicht als (schädliche) Selbstnutzung.	▬ *Mandanten, die Ferienimmobilien selbst oder über fremde Dritte ausschließlich gegen Entgelt vermieten.*
Liebhabereiprüfung Es wird regelmäßig davon ausgegangen, dass eine Einkünfteerzielungsabsicht vorliegt. Die Aufwendungen sind in voller Höhe steuermindernde Werbungskosten. Entstehende Verluste sind auch dann anzuerkennen, wenn sie über längere Zeit anfallen (BFH vom 24.08.2006 – IX R 15/06). Es ist grundsätzlich keine Liebhabereiprüfung vorzunehmen, wenn ¾ der ortsübliche Vermietungszeit erreicht wird (BFH vom 24.06.2008 – IX R 12/07).	▬ *Mandanten, die Ferienimmobilien selbst oder über fremde Dritte ausschließlich gegen Entgelt vermieten.*
Einordnung der Einkünfte Die Einnahmen sind als Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung anzusetzen. Ist das Angebot dagegen „hotelmäßig", also vollständige Ausstattung der Immoblien, Rezeption, Mahlzeitenangebot und dauernde Vermietungsbereitschaft sowie sofortige Vermietungsfähigkeit auh ohne Anmeldung (BFH vom 17.3.2009 – IV B 52/08), liegen Einkünfte aus Gewerbetrieb vor. Gewinne unterliegen der Gewerbesteuerpflicht.	▬ *Mandanten, die Ferienimmobilien selbst oder über fremde Dritte ausschließlich gegen Entgelt vermieten.* ▬ *Mandanten, die neben der Vermietung weitere Angebote für die Mieter bereit halten.*
Umsatzsteuer Die kurzfristige Beherbergung von Feriengästen ist steuerpflichtig (§ 4 Nr. 12a Satz 2 UStG). Der Steuersatz beträgt 19 %. Die Kleinunternehmerregelung greift auch hier (Gesamtumsatz im Vorjahr nicht höher als 17.500 Euro und im laufenden Jahr nicht mehr als voraussichtlich 50.000 Euro). Der Mandant kann zur Regelbesteuerung optieren.	▬ *Mandanten, die Ferienimmobilien selbst oder über fremde Dritte ausschließlich gegen Entgelt vermieten.*
Verkaufsgewinn Sind die Einnahmen aus der Ferienimmobilie als Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung anzusetzen gewesen, handelt es sich um ein privates Veräußerungsgeschäft (§ 23 EStG), wenn die Immoblie innerhalb von zehn Jahren nach Kauf oder Fertigstellung verkauft wird. Die Freigrenze beträgt 600 Euro. Sind die Einnahmen aus der Ferienimmobilie als Einkünfte aus Gewerbebetrieb anzusetzen gewesen, ist eine Verkaufs- oder Aufgabegewinn grundsätzlich steuerpflichtig, kann aber steuerbegünstigt sein.	▬ *Mandanten, die Ferienimmobilien selbst oder über fremde Dritte ausschließlich gegen Entgelt vermietet haben und die Immobilie verkaufen.*
Auslands-Ferienimmobilien Mit dem JStG 2009 sind rückwirkend für alle noch offenen Fälle die Verlustausgleichs- und Abzugsbeschränkungen nach § 2a EStG für Verluste aus dem EU-Ausland und aus EWR-Staaten mit Amtshilfevereinbarung (Island und Norwegen) weg gefallen. Ab 2008 ist der Progressionsvorbehalt bei DBA-Freistellung der ausländischen Einkünfte ausgeschlossen (JStG 2009).	▬ *Mandanten, deren vermietete Ferienimmoblien im Ausland liegen.*

Praxis Vermögensgestaltungsberatung

» Angst vor Inflation

Nachdem Anleger sich damit abfinden mussten, dass die Finanz- und Wirtschaftskrise ihre Vermögenswerte erheblich in Mitleidenschaft gezogen hat, wird das nächste „Horrorszenario" zum Gesprächsthema in den Vermögensberatungen: die drohende Inflation!

» *Fall aus der Praxis*

Tanja Gütterle, eine 42-Jährige Unternehmerin der dritten Generation, hat dank vorweggenommener Erbfolge und eigenem Einkommen ein Wertpapiervermögen in Höhe von gut 4.000.000 Euro aufgebaut. Das Geld liegt bei einer großen deutschen Bank. Vor einigen Tagen klingelte bei Frau Gütterle das Telefon. Ihre Bankberaterin erklärte, dass Handlungsbedarf besteht. Es wird eine kräftige Inflation erwartet. Um die extremen Staatsschulden abzubauen, sind letztlich nur zwei Varianten denkbar: Währungsreform (daran glaubt sie aber nicht) oder eben eine hohe Inflation.
Ihre Empfehlung: Ein Teil des Geldes sollte in einen geschlossenen Immobilienfonds mit einer vermieteten Büroimmobilie investiert werden. Ferner sollten zwei neue Rohstoffzertifikate in das Depot integriert werden, eines auf Nahrungsmittel, das andere auf Edelmetalle. Außerdem sollte ein „Inflationsschutz-Zertifikat" erworben werden.
Nicht immer ist klar, ob solche Empfehlungen ausschließlich aus einer fachlichen Logik und im Kundeninteresse erfolgen. Leider ist in den letzten Monaten vermehrt festzustellen, dass auch sehr Vermögende „Opfer" des zunehmenden Ertragsdrucks der Banken werden. Gerade deshalb sollten Steuerberater ihre Mandanten sensibilisieren und vor diesem „Verkaufsdruck" warnen.
Aus fachlicher Sicht ist wichtig, die jeweiligen Anlageklassen zu betrachten. Welche profitiert, welche wird in der Inflation zum Verlierer?

Anleihen, Obligationen: In der Inflation befinden sich Anleihen-Besitzer auf der Verliererstrasse. Schließlich handelt es sich bei diesen Kapitalanlagen um ein verbrieftes Recht, auf denen die Versprechen in nominaler Höhe angegeben werden. Wer 2.000.000 Euro investiert, bekommt diese nach Ablauf der Anlage auch zurück. Allerdings kann er sich damit deutlich weniger kaufen. Bei einer Inflationsrate von 10 % pro Jahr würde der reale Wert der Anlage um diesen Prozentsatz fallen. Übrigens: Diese Gefahr droht auch Besitzern von Lebens- und Rentenversicherungen. Auch hier ist der Auszahlungswert als nominale Zahl vereinbart.
Einen Ausweg bei einer sehr hohen Inflationserwartung können „inflationsgeschützte" Anleihen bieten. Diese versprechen, dass sich Zins und / oder Rückzahlung nach oben anpassen, wenn die Inflationsrate hoch ist. Allerdings ist im heutigen Kurs bereits die Inflationserwartung des Marktes „eingepreist", d. h. einen Mehrertrag erzielt der Anleger nur, wenn die Inflation stärker als die Marktmeinung steigt.

Aktien: In der Inflation sind Firmen mit hohen langfristig finanziertem Anlagevermögen die Favoriten. Auch Versorger (höhere Energiepreise), Rohstoffunternehmen oder Immobilienaktien sind zu nennen. Auf jeden Fall gilt: Aktien sind, anders als Renten, Substanzwerte und werden eher profitieren.

Rohstoffe: Unter den Rohstoffen gilt Gold als geeignete Anlageklassse. Anleger flüchten vor dem Verfall ihres „Papiergeldes". Gold gilt dabei als Fluchtziel Nr. 1.

Immobilien: Anlagen aus „Stein, Grund und Boden" zählen zu den „Substanzwerten" und gelten als sichere Burg für das Ersparte. Allerdings ist auch hier genau hinzusehen – besonders mit Blick auf die Angebote des Kapitalmarktes.
In der Inflation profitieren Gewerbeimmobilien, da die Mietverträge häufig „indexiert" sind. Das bedeutet, dass der Vermieter die Mieten bei einem Anstieg der Lebenshaltungskosten anpassen darf.
Bei einem moderat verlaufenden Inflationsszenario bieten solche Immobilien einen Schutz vor Kaufkraftverlusten. Kritisch zu betrachten sind aber Angebote in Form geschlossener Fonds. Die Erfahrung lehrt, dass keine 20 % der am Markt befindlichen Angebote einer – zugegebenermaßen kritischen - Detailprüfung standhalten.
Weniger konjunkturanfällig scheinen dagegen Wohnimmobilien zu sein. Werden jedoch die Angebote am Markt betrachtet, so werden Anlegern zumeist Eigentumswohnungen (mit „Rundumschutz") angeboten. Jeder Interessierte sollte sich bewusst sein, dass es später schwierig sein kann, solche Immobilien wieder zu veräußern.
Besser ist es, wenn Vermögende in guten Lagen Mehrfamilienhäuser erwerben. Diese lassen sich i. d. R. gut veräußern, geben durch gute Auswahl der Mieter auch Ertragssicherheit. Zunehmend gibt es auch gut konzipierte „Gesamtpakete" für Vermögende. Dabei handelt es sich zwar auch um Beteiligungsprodukte, die Risikostreuung (mehrere Objekte) ist ein gewichtiges Argument.
Übrigens: Frau Gütterle favorisiert den Erwerb eines Mehrfamilienhauses.

Dr. Jörg Richter, CFP, CEP, CFEP,
leitet das Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH, Hannover. Er ist Fachbeirat des SteuerConsultant, Partner des StB-Verbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt e. V. und Mitglied der Private Banking Prüfinstanz. Er gilt als führender Experte in der Beratung Vermögender.
Telefon: 05 11/36 07 70

» StB Ulf Knorr, StBin Susanne Wetzel, Rostock

Bürgerentlastungsgesetz verabschiedet

Das Bürgerentlastungsgesetz wurde am 22. Juli 2009 verkündet. Damit ist die größte Steuerentlastung seit vielen Jahren in Kraft getreten. Kern des Gesetzes ist die komplette Absetzbarkeit der Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens wurden zudem weitere steuerliche Entlastungen insbesondere für die Wirtschaft in den Gesetzentwurf aufgenommen, die im Wesentlichen der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise geschuldet sind.

» 1. Ausgangssituation

Hintergrund des Bürgerentlastungsgesetzes sind u. a. die Beschlüsse des Bundesverfassungsgerichts vom 13. Februar 2008. Geklagt hatte ein privat kranken- und pflegeversichertes Ehepaar mit 6 Kindern. Ihnen wurden vom Finanzamt ein großer Teil der Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge mit Hinweis auf die Höchstbetragsbegrenzung nicht anerkannt. Laut Beschluss des Bundesverfassungsgerichts werden Beiträge zur privaten Krankenversicherung bei der Berechnung der Einkommensteuer zu niedrig berücksichtigt. Dies verstoße gegen das Grundgesetz, weil das notwendige Existenzminimum, wozu auch eine Mindestabsicherung gegen Krankheits- und Pflegerisiken gehört, steuerfrei sein müsse.

Das Gericht hat dem Gesetzgeber aufgegeben, die steuerliche Abzugsfähigkeit von Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen für privat und gesetzlich Versicherte zu überprüfen und mit Wirkung zum 01.01.2010 eine Neuregelung zu erlassen.

» 2. Versicherungsbeiträge als Vorsorgeaufwendungen

Nach geltendem Recht können Beiträge für Kranken- und Pflegeversicherung und andere so genannte sonstige Vorsorgeaufwendungen nur in stark beschränktem Umfang als Sonderausgaben abgezogen werden. Selbständige können maximal 2.400 € jährlich ansetzen. 1.500 € sind es für Steuerpflichtige, die ganz oder teilweise ohne eigene Aufwendungen einen Anspruch auf vollständige oder teilweise Erstattung oder Übernahme von Krankheitskosten haben. Hierzu gehören z. B. die Arbeitnehmer und Beamten. Bei zusammenveranlagten Ehegatten sind die persönlichen Höchstbeträge beider zu addieren.

Zu den sonstigen Vorsorgeaufwendungen gehören neben den Beiträgen für Kranken- und Pflegeversicherung die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung, Erwerbsunfähigkeitsversicherungen, Unfall- und Haftpflichtversicherungen, Risikoversicherungen für den Todesfall sowie vor 2005 abgeschlossene Lebensversicherungen. Für Beiträge zur Altersvorsorge gelten die bisherigen Regelungen weiter.

Nach den Beschlüssen des Bundesverfassungsgerichts gilt das Prinzip der Steuerfreiheit des Existenzminimums nicht nur für Aufwendungen für Nahrung, Kleidung, Hygiene, Hausrat, Wohnung, Heizung etc. sondern auch für eine Mindestversicherung gegen Kranken- und Pflegerisiken. Der Gesetzgeber ist damit also nur verpflichtet, die steuerliche Abzugsfähigkeit für Beiträge einer Grundversorgung von Kranken- und Pflegerisiken zu gewährleisten. Er hat dieses durch eine Aufteilung der sonstigen Vorsorgeaufwendungen und eine zweistufige Prüfung im Bürgerentlastungsgesetz umgesetzt:

2.1. Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge

Beiträge zur Basiskrankenversicherung sind ab 2010 nicht mehr durch einen Höchstbetrag begrenzt. Sie können in voller Höhe abgezogen werden. Dieser so genannte Basiskrankenversicherungsschutz umfasst die Beiträge die in Art, Umfang und Höhe den gesetzlichen Pflichtleistungen nach SGB V entsprechen. Aufwendungen für Zusatz- oder Komfortleistungen wie Chefarztbehandlung, Einzelbettzimmer oder für ein Krankengeld gehören nicht dazu. Enthält der Beitrag an die gesetzliche Krankenversicherung auch einen Krankengeldanspruch, dann ist der geleistete Beitrag pauschal um den für das Krankengeld aufgewendeten Beitragsanteil zu kürzen. Als Kürzungsbetrag werden 4% angesetzt. Da für die Kürzung ein Anspruch auf Krankengeld dem Grunde nach vorausgesetzt wird, erfolgt z. B. bei Rentnern, die in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, keine Kürzung.

Von den Beiträgen an eine private Krankenversicherung erfolgt keine pauschale Kürzung. Die Beiträge des ab 2009 branchenweit einheitlich eingeführten Basistarifs in privaten Krankenversicherungen sind in vollem Umfang Sonderausgaben. Die Vertragsleistungen des Basistarifs sind in Art, Umfang und Höhe den Pflichtleistungen der gesetzlichen Krankenversicherungen vergleichbar. Wird aber im Rahmen eines einheitlichen privaten Krankenversicherungsvertrages ein Basiskrankenversicherungsschutz und eine darüber hinausgehende Absicherung erworben, sind die Beiträge nur anteilig in Höhe des Basistarifs berücksichtigungsfähig. Die Krankenversicherer haben eine Aufteilung vorzunehmen.

Beiträge zur Pflegeversicherung sind künftig sowohl bei den gesetzlichen als auch bei den privaten Krankenversicherungen ohne Einschränkungen als Sonderausgaben abzugsfähig. Nach altem Recht blieben Beitragszahlungen durch einen Steuerpflichtigen für den

Ehepartner steuerlich unberücksichtigt. Künftig können neben den eigenen Beiträgen auch die für den nicht dauernd getrennt lebenden Ehepartner, den Partner i. S. des Partnerschaftsgesetzes und für steuerlich zu berücksichtigende Kinder, für den geschiedenen oder dauernd getrennt lebende Ehegatten im Rahmen des Realsplittings sowie Beiträge im Rahmen von § 33a Abs. 1 EStG zur Absicherung von gesetzlich unterhaltsberechtigten Personen abgezogen werden.

2.2. Weitere Versicherungsbeiträge als Sonderausgaben

Nach neuem Recht teilen sich die sonstigen Vorsorgeaufwendungen in die Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge auf der einen Seite und die so genannte weiteren sonstigen Vorsorgeaufwendungen auf der anderen Seite auf. In die zweite Gruppe sind künftig die Beiträge zur Krankenversicherung für Mehrleistungen sowie Wahltarife und Krankengeld, Arbeitslosenversicherung, Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Unfall- und Haftpflichtversicherung, Risikoversicherung für den Todesfall sowie vor 2005 abgeschlossene Lebensversicherungen einzuordnen.

Nach altem Recht konnten für alle sonstigen Vorsorgeaufwendungen insgesamt max. 1.500 €/ 2.400 € als Sonderausgaben berücksichtigt werden. Nach neuem Recht können die Beiträge zur Basiskranken- und Pflegeversicherung in voller Höhe abgezogen werden, die Beiträge zu den weiteren sonstigen Vorsorgeaufwendungen aber nur, soweit die Beiträge zur Basiskranken- und Pflegeversicherung die

Beispiel 1: Berechnung absetzbare sonstige Vorsorgeaufwendungen

Herr Meier ist privat krankenversichert. Er zahlt im Jahr einen Krankenversicherungsbeitrag in Höhe von 2.400 €, wovon 10% der Finanzierung von Komfortleistungen dienen. Auf die Basiskrankenversicherung entfällt somit ein Beitragsanteil von 2.160 €. Für eine Pflegeversicherung hat er 200 € gezahlt und andere sonstige Vorsorgeaufwendungen in Höhe von 200 € getätigt.

Krankenversicherungsbeiträge	2.400 €
Pflegeversicherungsbeträge	200 €
weitere sonstige Vorsorgeaufwendungen	200 €
Summe	**2.800 €**
höchstens	2.800 €
mindestens aber Basistarif + Pflegeversicherung	2.360 €
als Sonderausgaben abzugsfähig	**2.800 €**

Beispiel 2: Berechnung absetzbare sonstige Vorsorgeaufwendungen

Wie Beispiel 1. Nunmehr gibt Herr Meier 4.000 € für seine Krankenversicherung aus. Wieder entfallen 10% auf Komfortleistungen.

Krankenversicherungsbeiträge	4.000 €
Pflegeversicherungsbeträge	200 €
weitere sonstige Vorsorgeaufwendungen	200 €
Summe	**4.400 €**
höchstens	2.800 €
mindestens aber Basistarif + Pflegeversicherung	3.800 €
als Sonderausgaben abzugsfähig	**3.800 €**

Quelle: BMF

Beispiel 3: Höhe der Entlastung – alleinerziehende Mutter

Frau Müller ist alleinerziehende Mutter eines Kindes und gesetzlich krankenversichert. Ihr Bruttoarbeitslohn in 2010 beträgt 25.000 €. Weitere Einkünfte hat sie nicht. Für sich und ihr Kind zahlt sie 1.975 € an Krankenversicherungsbeträgen (davon entfallen 79 € auf die Krankengeldfinanzierung) und 244 € an die gesetzliche Pflegeversicherung (ohne Berücksichtigung der steuerfreien Arbeitgeberanteile). Zudem sind weitere Vorsorgeaufwendungen in Höhe von 963 € angefallen.

Einkommensteuerbelastung (inkl. SolZ) für 2010 mit Neuregelung	3.065 €
Einkommensteuerbelastung (inkl. SolZ) für 2009	3.344 €
Entlastung 2010	**279 €**
(186 € Bürgerentlastungsgesetz, 93 € Tarifsenkung Konjunkturpaket II)	

Beispiel 4: Höhe der Entlastung – Eheleute mit 2 Kindern

Die Eheleute Friedrich sind Eltern zweier Kinder. Sie betreiben zusammen ein kleines Buchgeschäft mit einem Gewinn im Jahr 2010 von 45.000 Euro. Weitere Einkünfte haben sie nicht.
Die Familie ist in der privaten Kranken- und Pflegepflichtversicherung abgesichert. Die Eheleute zahlen einen Jahresbeitrag von insgesamt 12.240 Euro (4.320 Euro für jeden Erwachsenen und für die Kinder jeweils 1.800 Euro). Von diesem Gesamtbeitrag entfallen 1.908 Euro auf Zusatzleistungen. Für die private Pflege-Pflichtversicherung zahlen sie 960 Euro. Die Eheleute haben außerdem weitere sonstige Vorsorgeaufwendungen in Höhe von 900 Euro geleistet.

Einkommensteuerbelastung (inkl. SolZ) für 2010 mit Neuregelung	3.332 €
Einkommensteuerbelastung (inkl. SolZ) für 2009	3.742 €
Entlastung 2010	**410 €**
(292 € Bürgerentlastungsgesetz, 118 € Tarifsenkung Konjunkturpaket II)	

angehobenen Höchstbeträge von 1.900 € für z. B. Arbeitnehmer und Beamte und 2.800 € für Selbständige nicht voll ausschöpfen. Durch die Berücksichtigung der weiteren sonstigen Vorsorgeaufwendungen bis zu den neuen, um 400 € höheren Höchstbeträgen soll sichergestellt werden, dass auch die Geringverdiener von dem verbesserten Abzug der sonstigen Vorsorgebeiträge profitieren.
Was ist maximal absetzbar? Übersteigen die Beiträge zur Basiskranken- und Pflegeversicherung die jeweilige Höchstgrenze von 1.900 €/2.800 €, können die Beiträge in voller Höhe abgezogen werden, die weiteren sonstigen Vorsorgeaufwendungen dagegen nicht mehr. Erreichen die Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge die jeweilige Höchstgrenze nicht, können zusätzlich die weiteren sonstigen Vorsorgeaufwendungen abgezogen werden, bis die Höchstgrenze erreicht ist, siehe Berechnungsbeispiele Seite 17.
Parallel zur neuen Berechnung der sonstigen Vorsorgeaufwendungen wird vom Finanzamt noch eine zusätzliche Günstigerprüfung durchgeführt, die auf das Alterseinkünftegesetz zurückgeht. Danach werden sämtliche Vorsorgeaufwendungen, auch solche aus der Altersversorgung, in den Grenzen der bis 2004 geltenden Höchstbeträge berücksichtigt, sofern dies günstiger ist.

» 3. Ist-Besteuerung

Normalerweise müssen Gewerbetreibende ihre Umsatzsteuer "nach vereinbarten Entgelten" berechnen, d.h. die Steuer schon dann abführen, wenn die Leistung erbracht ist, aber die Rechnung meist noch gar nicht bezahlt ist (Soll-Besteuerung). Ausnahmen galten bisher u. a. für Unternehmen, die weniger als 250.000 € Umsatz in den alten Bundesländern oder 500.000 € Umsatz in den neuen Bundesländern machten. Auf Antrag brauchten sie die Umsatzsteuer erst an das Finanzamt abführen, wenn die Rechnung vom Kunden bezahlt worden ist (Ist-Besteuerung).
Vom 1. Juli 2009 bis zum 31. Dezember 2011 gilt nun in den alten und neuen Bundesländern die einheitliche Umsatzgrenze für die Ist-Besteuerung von 500.000 €. Normalerweise erfolgt ein Wechsel von der Soll-Besteuerung zur Ist-Besteuerung zum Beginn eines Kalenderjahres. Damit aber die Entlastung durch die Ausweitung der Ist-Besteuerung schnell beim Unternehmer ankommt, können Unternehmer in den alten Bundesländern rückwirkend zum 1. Juli 2009 die Ist-Besteuerung beantragen. Voraussetzung ist, dass der Umsatz des Kalenderjahres 2008 die Grenze von 500.000 € nicht übersteigt. Die im ersten Halbjahr 2009 erzielten Umsätze bleiben unberücksichtigt.

» 4. Mantelkaufregelung (§ 8c KStG) gilt nicht bei Sanierung

Mit Wirkung ab 2008 wurde die Mantelkaufregelung erheblich verschärft. Das schon immer umstrittene Kriterium der Zuführung überwiegend neuen Betriebsvermögens wurde gestrichen. Stattdessen wird einzig auf den Anteilseignerwechsel abgestellt. Werden 25% bis 50% der Anteile übertragen, ist der Verlust anteilig verloren. Bei Anteilsübertragungen von mehr als 50% geht der gesamte Verlust unter. Ein Sanierungsprivileg, wie es die Altregelung vor 2008 enthielt, war nicht vorgesehen.
In den meisten Fällen ist für Investoren der Einstieg in Krisenunternehmen nur wirtschaftlich sinnvoll, wenn sie die aufgelaufenen Verluste mit künftig zu erwartenden Gewinnen verrechnen können. Die Mantelkaufregelung lässt aber viele Investoren zurückschrecken. Die Folgen werden in den aktuellen Krisenzeiten besonders deutlich.
Der Verlust geht nicht – anteilig oder vollständig – verloren, soweit der Beteiligungserwerb dem Zwecke der Sanierung dient. Als Sanierung wird eine Maßnahme angesehen, die darauf gerichtet ist, die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zu verhindern oder zu beseitigen und zugleich die wesentlichen Betriebsstrukturen zu erhalten. Ein Beteiligungserwerb soll laut Gesetzesbegründung dann zum Zwecke der Sanierung erfolgen, wenn

- er zum Zeitpunkt der drohenden oder eingetretenen Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung der Körperschaft stattfindet. Dieser Zeitpunkt bestimmt sich nach dem Eintritt der „Krise" nach den Grundsätzen des bisherigen Eigenkapitalersatzrechts (vor MoMiG).
- die Körperschaft nach der pflichtgemäßen Einschätzung eines objektiven Dritten im Augenblick des Anteilserwerbs sanierungsfähig ist und die Sanierungsmaßnahmen geeignet sind, die Körperschaft in absehbarer Zeit aus der Krise zu führen. Diese Prognose erfordert regelmäßig einen Sanierungsplan. Ein tatsächlicher Erfolg der Sanierung ist nicht Voraussetzungen für das Sanierungsprivileg.

Neben der Verhinderung oder Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung muss die Sanierung der Erhaltung der wesentlichen Betriebsstrukturen dienen. Hierfür müssen entweder Arbeitsplätze erhalten bleiben oder durch Einlage wesentliches Betriebsvermögen zugeführt werden. Das Gesetz gibt drei Merkmale vor, von denen zumindest eines erfüllt sein muss:

- Körperschaft befolgt eine mit den Arbeitnehmervertretern geschlossene Betriebsvereinbarung mit einer Arbeitsplatzregelung oder
- die maßgebende jährliche Lohnsumme unterschreitet innerhalb von fünf Jahren nach dem Beteiligungserwerb nicht 400% der Ausgangslohnsumme, also darf die jährliche durchschnittliche Lohnsumme in den nächsten fünf Jahren 80% nicht unterschreiten, oder
- der Körperschaft wird durch Einlagen wesentliches Betriebsvermögen zugeführt. Eine wesentliche Betriebsvermögenszuführung liegt vor, wenn innerhalb von 12 Monaten nach dem Beteiligungserwerb neues Betriebsvermögen zugeführt wird, dass mind. 25% des Aktivvermögens der Steuerbilanz entspricht. Bei nur anteiligem Beteiligungserwerb ist auch nur eine anteilige Betriebsvermögenszuführung erforderlich. Der Erlass von Verbindlichkeiten durch den Erwerber oder eine ihm nahe stehende Person steht der Betriebsvermögenszuführung gleich, soweit die Verbindlichkeit werthaltig ist. In 2009 – 2011 erbrachte Leistungen der Kapitalgesellschaft mindern die Betriebsvermögenszuführungen.

Hat die Körperschaft ihren Geschäftsbetrieb zum Zeitpunkt des Beteiligungserwerbs im Wesentlichen eingestellt oder erfolgt innerhalb von 5 Jahren nach dem Beteiligungserwerb ein Branchenwechsel, liegt keine Sanierung vor.
Das Sanierungsprivileg gilt zunächst für Anteilsübertragungen in den Jahren 2008 und 2009. Es bleibt zu hoffen, dass sich der Gesetzgeber doch noch zu einer dauerhaften Sanierungslösung entschließt.

» 5. Anhebung der Freigrenze der Zinsschranke

Die Zinsschranke beschränkt den Abzug der Differenz aus Zinsaufwendungen und Zinserträgen (= Nettozinsaufwand) auf 30% des steuerlichen EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen). Da die Zinsschranke nicht die klein- und mittelständischen Unternehmen, sondern nur die Konzerne mit Gewinnverlagerungen ins steuergünstige Ausland treffen soll, wurden drei Ausnahmen von der Zinsschranke gesetzlich verankert:

- Die Nettozinsaufwendungen betragen weniger als 1 Mio. Euro;
- das Unternehmen gehört nicht oder nur anteilig zu einem Konzern und

- die Eigenkapitalquote ist mindestens so hoch, wie die des Konzerns, dem es angehört.

Für Körperschaften greifen unter bestimmten Voraussetzungen Rückausnahmen.

Die Freigrenze der Zinsschranke gem. § 4h EStG wird nun von 1 Mio. Euro auf 3 Mio. Euro erhöht. Die erhöhte Freigrenze gilt sogar rückwirkend erstmals für Wirtschaftsjahre, die nach dem 25. Mai 2007 beginnen und nicht vor dem 01. Januar 2008 enden (erstmalige Anwendung der Zinsschranke) und letztmals für Wirtschaftsjahre, die vor dem 01. Januar 2010 enden.

Hintergrund der befristeten Entlastung ist die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise. Der Finanzbedarf vieler Unternehmen steigt, während der Gewinn sinkt. Es wären mehr Unternehmen von der Zinsschranke betroffen. Denkbar sind auch Fälle, in denen Unternehmen einen handelsrechtlichen Jahresfehlbetrag erwirtschaften, aber aufgrund der Zinsschrankenregelung trotzdem Ertragsteuern zahlen müssten.

Durch die Anhebung der Freigrenze sinkt die Anzahl der betroffenen Unternehmen erheblich. Für uns Berater erspart sich eine mit Zeitaufwand und Rechtsunsicherheit verbundene Prüfung der beiden anderen Ausnahmen.

» 6. Kinder

Ob Eltern für ihre volljährigen Kinder noch Kindergeld bekommen, hängt u. a. von der Höhe der Einkünfte der Kinder haben. 2009 liegt die Grenze bei 7.680 €. Haben die Kinder auch nur einen Euro mehr verdient, wird das Kindergeld komplett gestrichen. Die Kindergeldgrenze wird ab 2010 an den für den jeweiligen Veranlagungszeitraum geltenden Grundfreibetrag angepasst. Damit erhöht sich die Grenze für 2010 um 324 € auf 8.004 €. Mehr Eltern haben wieder Anspruch auf Kindergeld. Das gleiche gilt für die Einkunftsgrenze bei Unterhaltsleistungen.

Neben der Einkünftegrenze gibt es zwei weitere Verbesserungen: Künftig haben Eltern für volljährige Kinder zwischen 18 und 25 Jahren auch dann Anspruch auf Kindergeld oder Kinderfreibetrag, wenn das Kind den sog. Freiwilligendienst aller Generationen ableistet. Dieser Dienst ähnelt dem freiwilligen sozialen Jahr und wird deshalb künftig entsprechend behandelt.

Ab 2009 erhalten ALG II- und sozialhilfebedürftige Kinder jeweils zum Schuljahresbeginn am 1. August eine zusätzliche Leistung in Höhe von 100 € für Schulbedarf, wenn die Kinder das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Den bisher auf Schüler bis zur 10. Klasse beschränkten Jahresbetrag gibt es künftig auch für Schüler der Jahrgangsstufen 11 bis 13.

» 7. Wohn-Riester nur für Mieter von Genossenschaftswohnungen

Wohn-Riester, also eine steuerliche Förderung der Altersvorsorge vom Staat, gibt es auch für Anteile an Wohnungsgenossenschaften. Allerdings nur für die Mieter von Wohnungsgenossenschaften. Der Gesetzgeber hat nunmehr klargestellt, dass sich die erforderliche Selbstnutzung der Genossenschaftswohnung auf die Anspar- wie auch auf die Auszahlungsphase bezieht. Vor diesem Hintergrund muss der Vertrag vorsehen, dass im Zeitpunkt des Erwerbs weiterer Geschäftsanteile an einer Genossenschaft im Rahmen eines Altersvorsorgevertrages, der Anleger zum Zeitpunkt des Erwerbs der Anteile eine Wohnung der Genossenschaft selbst nutzt. Gibt er die Selbstnutzung einer Genossenschaftswohnung auf, ist der zukünftige Erwerb von weiteren Geschäftsanteilen an einer Genossenschaft im Rahmen dieses Altersvorsorgevertrages nicht mehr möglich.

Zieht der Anleger während der Auszahlungsphase aus der Wohnung aus, z. B. weil er in ein Pflegeheim umziehen muss, kann die Genossenschaft ihre Pflichten aus dem Altersvorsorgevertrag nicht mehr erfüllen. Da ein Anbieterwechsel bisher nicht vorgesehen ist, müsste die Genossenschaft das bei ihr vorhandene Restkapital und gegebenenfalls den Rückkaufswert einer für die Restkapitalverrentung bereits abgeschlossenen Rentenversicherung an das ehemalige Genossenschaftsmitglied auszahlen. Wurde der Erwerb der weiteren Geschäftsanteile an der Genossenschaft durch Wohn-Riester gefördert, würde diese Auszahlung eine schädliche Verwendung darstellen. Der Anleger hätte in diesem Fall keine Möglichkeit, diese schädliche Verwendung zu vermeiden.

Im Interesse des Verbraucherschutzes wurde ein Rechtsanspruch des Zulagenberechtigten auf einen Anbieterwechsel für den Fall der Aufgabe der Selbstnutzung der Genossenschaftswohnung auch in der Auszahlungsphase gesetzlich verankert (vgl. Gesetzesbegründung zum Bürgerentlastungsgesetz, BT-Drs. 16/13429, S. 81).

» 8.Fazit

Das Bürgerentlastungsgesetz enthält Entlastungen für arm und reich, Unternehmen und Private. Die Neuregelungen sind grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings wären mehr Vereinfachungen und mehr Planungssicherheit auch für die Zukunft wünschenswert. Die steuerlichen Entlastungen werden durch die Tarifsenkungen aus dem Konjunkturpaket II sinnvoll ergänzt.

Die Entlastungen bei der Zinsschranke und der Mantelkaufregelung sind zunächst auf die voraussichtliche Dauer der Wirtschaftskrise beschränkt. Allerdings bestehen die Probleme bei der Zinsschranke und der Mantelkaufregelung nach unserer Erfahrung nicht nur in der Wirtschaftskrise. Es sind oftmals auch Unternehmen von den Regelungen betroffen, die in der Politik nur wenig Gehör bekommen. Das Sanierungsprivileg in der Mantelkaufregelung sollte daher z. B. unabhängig von der Krise gelten. Die Zinsschrankenregelung bedarf generell einer Überprüfung ihrer Wirkung. Denn es häufen sich die Fälle, in denen Unternehmen von ihr betroffen sind, die laut Gesetzesbegründung nicht der Abzugsbeschränkung unterliegen sollten. Die Freigrenze sollte deshalb nicht nur bis Ende 2009 angehoben werden, sondern bis zum Abschluss ihrer Überprüfung bzw. ihrer Neuregelung.

StB Ulf Knorr
ist Partner bei ECOVIS Grieger Mallison und leitet seit vielen Jahren das steuerliche Backoffice der ECOVIS-Gruppe vom Standort Rostock.

StBin Susanne Wetzel
ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Backoffice von ECOVIS in Rostock. Zu ihren Aufgabenschwerpunkten gehört die fachliche Unterstützung der ECOVIS-Kanzleien u.a. im Bereich aktueller Gesetzesänderungen.

» StB Hans-Peter Schneider, Lüneburg

Teileinspruchsentscheidungen: Rechtsmittel einlegen!

Offensichtlich erkennen immer mehr steuerliche Berater und Steuerbürger, dass die gängige Praxis der Finanzämter in Sachen Teileinspruchsentscheidungen den Bürger an der Ausübung seiner Grundrechte hindert.[1] Daher sieht sich die Finanzverwaltung veranlasst, „Vertrauenserklärungen" zu veröffentlichen, die mit dem Satz gipfeln: „Werden die Einsprüche nicht zurückgenommen, ist das Finanzamt gezwungen, die Einsprüche als unzulässig zu verwerfen".[2] Schon aus diesem Grunde bedarf es einer Aktualisierung und Kommentierung des Verwaltungshandelns.

» Rechtswidrigkeit einer Teileinspruchsentscheidung

Mit dem Jahressteuergesetz 2007 vom 13.12.2006 hat der Gesetzgeber die Möglichkeit von Teileinspruchsentscheidungen gem. § 367 Abs. 2a AO eingeführt[3]. Dabei wird offensichtlich der Zweck dieser Vorschrift[4] durch die Finanzverwaltung bewusst missverstanden und zum Zweck eingesetzt, den im Grundgesetz garantierten Rechtsschutz[5] zu unterlaufen.

Nach § 367 Abs. 2a AO kann die Finanzverwaltung im Rahmen einer Ermessensentscheidung über Teile des Einspruches (vorweg) entscheiden, wenn dies sachdienlich ist[6]. **Sachdienlich** ist nach den Anweisungen des BMF, wenn ein Teil des Einspruches entscheidungsreif ist, während über andere Teile des Einspruches noch nicht entschieden werden kann, weil die Voraussetzungen für eine Verfahrensruhe im Sinne des § 363 Abs. 2 Satz 2 AO vorliegen oder weil hinsichtlich des nicht entscheidungsreifen Teil des Einspruches noch Ermittlungen zur Sach- oder Rechtslage erforderlich sind.[7]

Weiter formuliert das BMF, dass eine Teileinspruchsentscheidung i. d. R. sachdienlich sein wird, wenn der Einspruchsführer strittige Rechtsfragen aufwirft, die Gegenstand eines beim BFH, beim BVerfG oder bei einem obersten Bundesgericht anhängigen Verfahrens sind, der Einspruch zwar sich auf dieses Verfahren beruft und der Erlass einer Fortsetzungsmitteilung gem. § 363 Abs. 2 Satz 4 AO nicht in Betracht kommt, der Einspruch im übrigen aber entscheidungsreif ist.

Deshalb soll, um neuen Masseneinsprüchen entgegen zu wirken, in den Fällen, in denen mit dem Einspruch ausschließlich das Ziel verfolgt wird, im Hinblick auf anhängige Gerichtsverfahren mit Breitenwirkung den angefochtenen Verwaltungsakt nicht bestandskräftig werden zu lassen, möglichst zeitnah von der Möglichkeit der Teileinspruchsentscheidung Gebrauch gemacht werden, soweit dies nicht durch die Beifügung eines Vorläufigkeitsvermerkes gem. § 165 Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 AO der Einspruch erledigt werden kann.

Bereits aus diesen Formulierungen ergibt sich eindeutig, dass es der Finanzverwaltung lediglich darauf ankommt, den Bürger von seinen Rechten der Rechtsmitteleinlegung abzuhalten. Die Finanzverwaltung ist nicht an der Festsetzung der materiell richtigen Steuer interessiert, sondern „verteidigt" die möglicherweise rechtsfehlerhafte Steuerfestsetzung.

Der Gesetzesauftrag bestimmt unter Beachtung der Gesetzesbegründung einen anderen Sachverhalt, nämlich die Garantie eines schnelleren gerichtlichen Rechtsschutzes[8]. Eine streitbefangene Rechtsfrage soll im Interesse des Rechtssuchenden einer gerichtlichen Klärung zugeführt werden.[9]

Eine Teileinspruchsentscheidung ist in der Sache nur dann sinnvoll, wenn im Rahmen des Einspruches über Sachverhalte gestritten wird, die im Einvernehmen nicht gelöst werden können, so dass ein Änderungsbescheid nicht ergehen wird. Es wird z. B. über Besteuerungsgrundlagen aufgrund einer Außenprüfung gestritten. Um diese Rechtsfrage zeitnah zu klären, kann hierüber eine Teileinspruchsentscheidung ergehen. In diesen Fällen ist es sachdienlich –auch für den Steuerpflichtigen- dass eine Teileinspruchsentscheidung ergeht, weil die dann betreffende Rechtsfrage vor dem FG geklärt werden kann. Dieser Sachverhalt liegt hier nicht vor.

Die Finanzverwaltung, allen voran das BMF, hat den „Bogen überspannt", wenn diese Vorschrift zur Beendigung von „Masseneinspruchsverfahren" missbraucht wird. Grundsätzlich hat sich ein Beamter an die Grundsätze des Grundgesetzes zu halten und zu richten. Hier liegt es auf der Hand, dass diese Anweisung seitens jedes Beamten auf seine wirklich notwendige Beachtung geprüft werden muss.

So wird dem Rechtsuchenden klar gemacht, dass er seinen Steuerfall nicht „offen halten" darf und der Hinweis gegeben, dass der Rest des noch offenen Einspruches möglicherweise durch eine im BStBl veröffentlichte Allgemeinverfügung nach § 367 Abs. 2b AO entschieden wird.

Zu Recht hat der 7. Senat des Nieders. FG diesem Verwaltungshandeln einen Riegel vorgeschoben. Im Einzelnen wird auf diese - zum Zeitpun kt der Drucklegung - nicht rechtskräftige Entscheidung verwiesen.[10]

Die Vorschrift muss den Bürger schützen, nicht belasten; seine Interessen am effektiven Rechtsschutz haben den Vorrang vor einer vorzeitigen Beendigung des Rechtsmittelverfahrens vor einer endgültigen Klärung der Rechtsfrage durch die höheren Gerichtsinstanzen.[11]

Die Anweisungen innerhalb der Finanzverwaltung ignorieren eine

Interessenabwägung; ihr Verhalten zielt allein auf die Beendigung des Rechtsmittels. Sie setzt die Teileinspruchsentscheidung als „Wunderwaffe“ gegen Massenrechtsbehelfe ein.[12]

Im Übrigen wird über das beim BFH anhängige Revisionsverfahren das Procedere verfahrenstechnisch geklärt; insoweit ist es nicht opportun in der noch nicht geklärten Rechtsfrage Endgültigkeit zu Lasten der rechtsuchenden Bürger zu schaffen.

Die Finanzverwaltung hat die Einspruchseinlegung zu tolerieren, dies ergiebt sich aus den Vorschriften der §§ 363 AO, 74 FGO.

In die Macht des Gesetzgebers fällt die Qualität der Steuergesetze und deren Verfassungsmäßigkeit. Wer das Grundgesetz als „Spielball“ ansieht, wird keinen besonderen Wert mehr auf die Qualität eines Gesetzes legen. Eine bessere Ausstattung der Gerichte einschließlich des Bundesverfassungsgerichts für zügige Entscheidungen ist sachlich geboten. Dies ist ein weiteres Hindernis für den Rechtsfrieden, nicht der Bürger, der die richtige, verfassungsgemäße Besteuerung sucht und darauf auch Anspruch hat!

Die Gesetzeshoheit liegt nicht beim BMF, das offensichtlich für die Initiative für diese Gesetzesänderungen verantwortlich ist. Gesetze stehen nicht im Belieben der Verwaltung, auch wenn man gelegentlich den Eindruck gewinnen kann, dass es im Steuerrecht so sei. Gesetzgeber und BMF setzen die vom Grundgesetz notwendige Gewaltenteilung außer Kraft und zwar einseitig zu Lasten der Bürger.

Mit Hilfe des BMF werden die äußerst streitanfälligen Gesetze vorbereitet und durch den Gesetzgeber umgesetzt.[13] An dieser Stelle muss nicht umfangreich auf die zahlreichen Bedenken aufgrund möglicher verfassungswidriger Gesetze verwiesen werden. Die jüngsten anhängigen Verfahren allein durch Vorlagebeschlüsse der Finanzgerichte sind ein beredtes Zeugnis für eine sorgenvolle Entwicklung im Steuerrecht! Sie führen zu einer Überlastung des BVerfG und verzögern dadurch eine zeitnahe Antwort auf grundsätzliche Fragen.

Innerhalb der Finanzverwaltung vermisse ich die Ausübung der Beachtung des **Grundrechtes auf remonstrieren**. Jeder Einzelne, der die Einschränkung der Grundrechte erkennen kann, hat sich nach Recht und Gewissen gegen eine objektiv fehlerhafte Dienstanweisung zu stellen! Diese Grundrechtseinschränkung ist erkennbar!

Wer dem Bürger das Grundrecht aus Art. 19 Abs. 4 GG einschränkt, ist nicht auf einem guten Wege. Der den Bürger „schützende Geist“ des Grundgesetzes wird ignoriert. Damit wird der demokratische und soziale Rechtsstaat durch seine Staatsorgane unterlaufen!

Es ist Zeit daran zu erinnern, dass gem. Artikel 38 Abs. 1 Satz 2 GG der Abgeordnete nur seinem Gewissen unterworfen ist. Daraus ist zu schließen, dass er frei **in Kenntnis der abzustimmenden Gesetzesmaterie zu entscheiden hat.** Das Gesetzgebungsverfahren verletzt offensichtlich derartige Grundsätze, die das GG garantiert.[14]

Gerade im Hinblick auf den Missbrauch der Vorläufigkeit im Sinne des § 165 Abs. 1 AO im Zusammenhang mit der Teileinspruchsentscheidung[15] werden die Steuerpflichtigen über Gebühr, d.h. in verfassungsrechtlich bedenklicher Art und Weise um ihre angemessenen Rechtschutzmöglichkeiten gebracht.

Auf der einen Seite wird das Einspruchsverfahren, das grundsätzlich durch den Gesetzgeber nicht verändert worden ist und seinen Ursprung in der Reichsabgabenordnung hat, praktisch als verlängertes Besteuerungsverfahren behandelt.[16] Allerdings gewährt es auch im weiteren Sinne Rechtschutz als Schutz vor gesetzwidriger Besteuerung. Aus § 44 FGO ergibt sich, dass der Rechtschutz durch die Finanzbehörden grundsätzlich die notwendige Voraussetzung des gerichtlichen Rechtschutzes ist und hat damit eine gewisse Vorfilterfunktion.[17]

Insoweit ist zu prüfen, ob insbesondere § 367 Abs. 2a AO in der Neufassung der so genannten Teileinspruchsentscheidung noch als folgerichtige Ausgestaltung des Einspruchsverfahrens betrachtet werden kann.

Grundsätzlich ist durch die ständige Rechtsprechung des BFH anerkannt, dass im Rahmen des Rechtsbehelfsverfahrens der Steuerpflichtige seine Argumente ergänzen, austauschen kann. Streitig ist also nicht die einzelne Besteuerungsgrundlage, sondern grundsätzlich immer der Steuerbetrag.[18]

Vor diesem Hintergrund sind die Einschränkungen des § 165 Abs. 1 Nr. 3 u. 4 AO und § 367 Abs. 2a AO nicht mit dem Rechtschutz Gewährgebot des Art. 19 Abs. 4 GG vereinbar. Der vorläufige Rechtschutz ist im außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren zu gewähren.[19] Voraussetzung hierfür ist, dass der Steuerstreit sich im formellen Rechtsbehelfsverfahren[20] befindet. Soweit die Rechtsprechung des BFH in diesen Fällen eine Beschwer verneint[21] kann diesem unter dem Aspekt des Art. 19 Abs. 4 GG nicht gefolgt werden.

Während der Anhängigkeit des Rechtbehelfes kann sich aufgrund der weiteren Rechtsentwicklung im „Musterklageverfahren“ sich die Möglichkeit ergeben, erfolgreich vorläufigen Rechtschutz beantragen zu können; so aktuell dargestellt am Fall des strittigen Arbeitszimmers.[22]

Der Vorläufigkeitsvermerk allein würde in diesen Fällen den vorläufigen Rechtschutz verhindern. Dies entspricht nicht den grundsätzlichen Möglichkeiten des Rechtsschutzes, den Art. 19 Abs. 4 GG gewährt. Die Rechtschutzgarantie des GG ist nicht auf Rechtschutz gegen Akte der vollziehenden Gewalt im Sinne des Art. 19 Abs. 4 GG beschränkt, sondern umfassend angelegt. Die Garantie wirkungsvollen Rechtschutzes ist ein wichtiger Bestandteil des Rechtstaates.[23]

1) Siehe Schneider Teileinspruchsentscheidung – Ein Foulspiel der Finanzverwaltung, SteuerConsultant 2007 S. 29 ff.
2) Bayerisches Landesamt für Steuern 02.07.09, S 0338.1.1-3/35 St 41 = DATEV-Dok. 5232188
3) Lühn, StB 2007 S. 292 ff.
4) Siehe Gesetzesbegründung BT Drucksache 16/3368 S. 25
5) Art. 19 Abs. 4 GG
6) OFD Karlsruhe vom 15.03.2007, DStR 2007 S. 809
7) BMF 12.07.07 Änderung des Anwendungserlasses zur Abgabenordnung BStBl 2007 I S. 530 ff.
8) Intemann NWB Fach 2 S. 9797 ff. [9802]
9) So auch im Ergebnis Balke NWB Fach 2 S. 9863 ff. [9865]
10) 12.12.07 7 K 249/07 EFG 2008 S. 1082 ff., Az. BFH III R 39/08
11) Intemann NWB Fach 2 S. 9797 ff. [9802]
12) Bergan /Martin DStR 2007 S. 1384 ff
13) Zur Problematik der Nähe BMF/Gesetzgeber allgemein Spindler DStR 2007 S- 1061; Pezzer StWi 2007 S. 101
14) Pezzer DStR 2004 S. 525; StWi 2007 S. 101; Spindler Stbg 2006 S. 1
15) § 367 Abs. 2 AO
16) Klein/Brockmeyer AO § vor § 347 AO
17) Tipke/Kruse, Anm. 10 vor § 347 AO; Stolterfoht Die Verwirklichung des Rechtsschutzes im außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren DStJG 18, (1995), 77, [85 ff.]
18) FG Nürnberg 20.01.09 3 K 1290/08 DATEV-Dok. 5007800 mit Hinweis auf den Umstand, dass immer nur der Steuerbetrag in Streit ist, nicht die Bemessungsgrundlage, Brandt Vizepräsident FG Schleswig-Holstein DATEV Lexinform aktuell Heft 9 S. 8
19) § 361 AO
20) §§ 347 ff. AO
21) Klein/Brockmeyer § 350 AO, Tz 13-16
22) Hinweis auf Vorlagebeschluss des FG Münster vom 08.05.09 1 K 2872/08 DStR 2009 S. 1024, Az. BVerfG 2 BvL 13/09 Nds. FG 02.06.09 7 V 76/09, DATEV-Dok. 5008342, nrkr BFH VI B 69/09
23) BVerfG 02.03.1993, 1 BvR 249/92, BVerfGE 88, 118 ff.

Das GG garantiert diesen Rechtschutz nicht nur vor den Gerichten, sondern auch im Rahmen des allgemeinen Justizgewährungsanspruches. Dieser ist Bestandteil des Rechtstaatsprinzips in Verbindung mit den Grundrechten, insbesondere Art. 2 Abs. 1 GG. Die grundgesetzliche Garantie des Rechtschutzes umfasst somit den Zugang zu den Gerichten, die Prüfung des Streitbegehrens in einem Verfahren sowie die verbindliche gerichtliche Entscheidung.[24]

Der Anspruch des Einzelnen auf eine tatsächlich wirksame gerichtliche Kontrolle darf nicht in unzumutbarer, aus Sachgründen nicht mehr zu rechtfertigende Weise erschwert werden. Im konkreten Fall des Vorläufigkeitsvermerkes handelt es sich nämlich um einen Rechtswegausschluss für den vorläufigen Rechtschutz. Wo aber eine Zugangsbeschränkung zu einem Ausschluss des Rechtsweges führt, ist die Grenze der Ausgestaltungsmöglichkeiten durch den Gesetzgeber überschritten; dies bereits auch unter Beachtung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit.[25]

Auch die in schneller regelmäßiger Folge erlassenen BMF Schreiben zu den Vorläufigkeitsvermerken im Sinne des § 165 Abs. 1 Nr. 3 und 4 AO regeln, dass vorläufiger Rechtschutz dann zu gewähren ist, wenn dieser durch Entscheidungen des BFH als letzte Instanz bestätigt worden ist. Da dieser vorläufige Rechtschutz nur im Rahmen des Rechtsbehelfsverfahrens gewährt werden kann, wird nun – ganz plötzlich – die Beschwer im Sinne des § 350 AO anerkannt und das Einspruchsverfahren hat gem. § 363 Abs. 2 Satz 2 AO zu ruhen.

Auf derartige Zufälligkeiten ist der vorläufige Rechtschutz im Rahmen des Rechtsbehelfsverfahrens strukturmäßig **nicht** aufgebaut. Dies ist weder folgerichtig noch sachgerecht im Sinne der Rechtsprechung des BVerfG. Der Rechtschutz muss effektiv sein; er kann nicht vom Stand irgendwelcher Gerichtsverfahren und deren Dauer allein abhängig gemacht werden, wie es zurzeit der Fall ist. Art. 19 Abs. 4 GG hat gerade im Bereich des vorläufigen Rechtschutzes die Bedeutung, dass die „Selbstherrlichkeit" der vollziehenden Gewalt gegenüber dem Bürger beseitigt wird.[26]

Aufgrund der zeitlichen Folge werden deshalb Steuerpflichtige ungleich im Sinne des Art. 3 GG behandelt, denn je nach Zeitfolge der Rechtsbehelfseinlegung werden diese mit der Garantie für einen vorläufigen Rechtschutz oder gegen einen vorläufigen Rechtschutz behandelt, obwohl der Einzelne keinen Einfluss auf den Zeitpunkt der Entscheidung über einen vorläufigen Rechtschutz hatte. Diese Zeit- und Verfahrensfolgen ergeben sich damit total willkürlich und stehen somit der Verwaltung nicht als Handlungsbedarf zur Vermeidung von Rechtsbehelfen zur Verfügung.

Wollte der Steuerpflichtige hierauf eine angemessene „Antwort" in seinem Interesse geben wollen, müsste er die späte Abgabe der Steuererklärung in seine Überlegungen mit einbeziehen, denn je später die Bekanntgabe des Steuerbescheides und damit des Rechtsmittelverfahrens, bringt die Chance des bestätigten vorläufigen Rechtsschutzes mit sich.

Auf diese Art und Weise wird die Finanzverwaltung Herr des Einspruchsverfahrens, so dass die Voraussetzungen für ein faires Verfahren überhaupt nicht mehr vorliegt.

Dies wird besonders deutlich, wenn sich ein Verfahren beim BFH oder BVerfG aus formalen Gründen erledigt hat, ohne dass es zu einer materiellen Sachentscheidung gekommen ist. Ob der Vorläufigkeitsvermerk bei einem neuen anhängigen Verfahren der obersten Gerichte die Korrekturmöglichkeit im Sinne des § 165 Abs. 2 AO auch für die Steuerpflichtigen garantiert, wo im Zeitpunkt der Bekanntgabe des Vorläufigkeitsvermerkes sich dieser nur auf das erste (nicht erfolgreiche) Verfahren beziehen konnte, ist mehr als fraglich. Vage Aussagen der Finanzverwaltung sind nicht glaubhaft, denn diese ignorieren die Rechtsprechung des BFH und werden nur unter dem Aspekt der Drohung vorgenommen.

Ob und wie ein zweites Musterverfahren vor dem BFH oder dem BVerfG anhängig werden kann, ergibt sich wiederum aus reinen „Zufälligkeiten". Würden alle die Rechtslage unter Beachtung der Rechtsprechung des BFH einhalten, wäre ein weiterer Musterprozess gar nicht denkbar, weil aufgrund der angeblich nicht vorhandenen Beschwer im Sinne des § 350 AO alle anderen Beteiligten sich nicht im Rechtsbehelfsverfahren befinden würden. Sie hätten somit keine unmittelbare Klagebefugnis aufgrund des ESt-Bescheides.

Lediglich der Hilfsweg über einen Antrag auf Berichtung nach § 165 Abs. 2 AO würde eine relativ bedeutungslose Rechtschutzumsetzung ermöglichen. Dazu muss erst einmal ein neues Verwaltungsverfahren in Gang gesetzt werden, was entsprechende Zeit mit sich bringt und auch keine Garantie einer zeitnahen Entscheidung garantiert. Wird dieser Antrag dann - erwartungsgemäß – abgelehnt, so ist endlich der Klageweg zum FG eröffnet. In diesem konkreten Fall handelt es sich um eine **Verpflichtungsklage**, so dass eine Aussetzung der Vollziehung im Sinne des § 361 AO, 69 FGO nicht möglich ist.

Noch krasser wird die bedenkliche Rechtsentwicklung durch die in der neue Vorschrift des § 165 Abs. 1 Nr. 4 AO. Diese Vorschrift wird seitens des Gesetzgebers als „Verbesserung zum Schutze der Steuerpflichtigen" verkauft. Hier handelt es sich offensichtlich um eine Mogelpackung, die das BMF dem Gesetzgeber, im wahrsten Sinne des Wortes „untergeschoben" hat.

Die Vorschrift ist von vornherein für den Steuerpflichtigen nachteilig **aufgebaut. Die Einschränkung** des § 165 Abs. 1 Nr. 4 AO ist nicht dort zu finden, sondern im § 165 Abs. 2 Satz 3 AO. Diese Vorschrift bestimmt, dass die Ungewissheit nicht endet, bevor das BMF die allgemeine Anwendung der Rechtsprechung durch den BFH bestätigt hat. **Mit anderen Worten, das BMF behält sich vor, eine positive Entscheidung zu Gunsten der Steuerpflichtigen nicht anzuwenden.**

Sind bereits schon Nichtanwendungsfälle zu Ungunsten der Steuerpflichtigen als äußerst problematisch anzusehen,[27] so ist es dreist, wenn dies in Fällen des Vorläufigkeitsvermerkes durch Gesetz bestimmt wird. **Der Gesetzgeber bestimmt im Steuerrecht eine Verfahrenssituation, die bei anderen Streitigkeiten vor Gerichten unter den Beteiligten undenkbar wäre.**

Man stelle sich vor, dass in einem Ehescheidungsverfahren die beiden Beteiligten, Mann und Frau, eine Entscheidung des Gerichtes erhalten, die sich zu Gunsten des Ehemannes ausgewirkt hat. Nun bestimmt das Gesetz, dass Frauen grundsätzlich eine derartige Entscheidung nicht akzeptieren müssen. Diese groteske Situation können Sie aus Gleichberechtigungsgründen auch tauschen. **Es ist eines Rechtstaates mit absoluter Sicherheit unwürdig, dass der Gesetzgeber im Steuerrecht den verfahrensbeteiligten Steuerbürger derart einseitig belastet!**

Gerade im Fall der Eingriffsverwaltung dürfte dies den rechtstaatlichen Grundsätzen in keinster Weise mehr entsprechen.[28] Die rechtstaatlichen Grundsätze der Rechtssicherheit und des Vertrauensschutzes, die für jedermann gelten, sind verletzt, wenn einseitig eine Partei über ein Gesetz die Möglichkeit erhält, positive Rechtsentwicklungen nicht umsetzen zu müssen.

Dies verschärft sich umso mehr, da nun noch nicht einmal ein Minimalrechtschutz auf vorläufigen Rechtschutz im Sinne des § 361 AO, 69 FGO verwirklicht wird. Da die Ungewissheit nicht endet, so jedenfalls die Vorschrift, läuft auch ein (berechtigter) Antrag gem. § 165 Abs. 2 AO ins Leere, denn dieser Antrag kann nur dann erfolgreich sein,

wenn die Ungewissheit beseitigt worden ist. Die Ungewissheit wurde aber nicht beseitigt, weil eine Entscheidung des BFH zu mindestens seitens der einseitigen Handlung der Beteiligten[29] dazu führt, dass es eine Entscheidung quasi nicht gibt. Nunmehr müsste der rechtsuchende Steuerbürger wieder den bereits beschriebenen Rechtsweg ohne vorläufigen Rechtschutz auf sich nehmen. Ein derartiges Gesetz verbietet sich und ist schlicht untauglich.[30]

Grundsätzlich dürfen Verwaltungsverfahren nicht daraufhin angelegt werden, den gerichtlichen Rechtschutz zu vereiteln oder unzumutbar zu erschweren.[31] Daraus ergeben sich in erster Linie Anforderungen an das Verhalten der Verwaltungsbehörde im Verwaltungsverfahren. Die dem Bürger zuerkannten Rechte dürfen nicht genommen werden oder unzumutbar hinsichtlich ihrer Umsetzung erschwert werden.

Im Ergebnis wird mit diesem Verhalten die verfassungsrechtliche Grenze überschritten, denn das im Grundgesetz garantierte richterliche Verfahren wird durch das Verwaltungsverfahren ersetzt, zu mindest unter Beachtung der Zeit und des vorläufigen Rechtschutzes.

Eine derart einseitige Begünstigung zu Gunsten der Finanzverwaltung entspricht nicht den rechtstaatlichen Vorstellungen.[32] Hierbei ist auch zu beachten, dass die Schöpfer des GG der rechtsprechenden Gewalt besondere Sorgfalt gewidmet haben, weil sie sich bewusst waren, wie die Rechtsprechung unter dem nationalsozialistischen Regime ausgehöhlt und pervertiert worden war. Die Konstituierung einer eigenständigen und unabhängigen rechtsprechenden Gewalt gehörte demnach zu den besonderen Zielen des Verfassungsgebers. Die Hervorhebung der rechtsprechenden Gewalt in Art. 92 1. Halbsatz GG, der Zusammenhang mit den üblichen die Rechtsprechung betreffenden Vorschriften des GG und der historische Hintergrund der Entstehung ergeben daher, dass die Vorschrift gegenüber den formalen Kriterien des Art. 103 WVR, ein Mehr an verfassungsrechtlichen Garantien der rechtsprechenden Gewalt enthält.[33]

Das GG garantiert dem Staatsbürger Rechtschutz durch die Gerichte gegen Eingriffe der staatlichen Gewalt in seinen Lebensbereich. Mit dieser Grundentscheidung ist es nicht vereinbar, wenn die Verwaltung sich quasi das Ergebnis einer Rechtsprechung durch den Bundesfinanzhof im Rahmen des Vorläufigkeitsvermerkes vorbehalten kann, quasi den Steuerbürger über die Zeit letztlich rechtlos stellt.

Wo aber eine Zugangsbeschränkung – jedenfalls faktisch – zu einem Ausschluss des Rechtsweges führt, ist die Grenze der Ausgestaltungsmöglichkeit durch den Gesetzgeber überschritten. Art 19 Abs. 4 GG steht zwar – unter Beachtung des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit – Zugangserschwernissen nicht entgegen, verbietet aber in jedem Fall den vollständigen Rechtswegausschluss. Auch Belange der Rechtssicherheit können dies nicht rechtfertigen.[34]

» Fazit

Die Zielsetzung der Finanzverwaltung ist eindeutig. Jeder Einspruchsführer stört offensichtlich das Besteuerungsverfahren, weil er die Chance der Reduzierung seiner Steuerlast einkalkuliert. Es scheint Ziel der Finanzverwaltung zu sein, dies zu verhindern.

Die Finanzgerichtsbarkeit ist aufgefordert, sich diesen Rechtsfragen kritisch zu stellen und die verfassungsrechtlichen Vorgaben und den Schutz des Bürgers sicherzustellen. Allein der neue Erlass des Bayerischen Landesamtes für Steuern zur vorläufigen Steuerfestsetzung und deren Handhabung lässt erkennen, wie auf diese Art und Weise Rechtsmittelverfahren verhindert werden sollen[35]. Hier findet man vergeblich Ausführungen zum vorläufigen Rechtschutz.

Deshalb ist es wichtig, dass der vorläufige Rechtschutz entweder sofort, aber sonst später beantragt wird. Deshalb sollte vorsorglich darauf hingewiesen werden, dass jederzeit im Einspruchsverfahren der Antrag auf vorläufigen Rechtschutz, der durch Art. 19 GG garantiert ist, entsprechend § 361 AO, hilfsweise bei Ablehnung entsprechend § 69 FGO, beantragt wird.

24) BVerfG 30.04.2003, 1 PBvU 1/02, BVerfGE 107, 339 ff. [401]
25) BVerfG 18.01.2000, 1 BvR 321/96, BVerfGE 101, 397 ff., [408]
26) BVerfG 13.06.1979, 1 BvR 699/77, BVerfGE 51, 268 ff. [284]; BVerfG 12.01.1960, 1 BvL 17/59, BVerfGE 10, 264 ff. [267]
27) Spindler DStR 2007 S. 1061; Prof. Kessler/Eicke DStR 2006 S. 1913; Hoffmann NWB Fach 2008 S. 4829 Fach 6 S. 5009; Widmann UR 2008 S. 77
28) BVerfG 07.07.1992 2 BvR 1631/00 2 BvR 1728/90 BVerfGE 87, 48 ff. [63, 64]
29) Bundesfinanzminister der Finanzen
30) BVerfG 09.03.1971 2 BvR 326/69, 327/69, 341-345/69, BVerfGE 30, 250, [263]
31) BVerfG 30.01.1985, 2 BvF 2-4, 83, 2/84, BVerfGE 69, 1 ff. [49
32) Art. 20 GG
33) BVerfG 06.06.1967 2 BvR 375/60, 53/60 und 18/65 BVerfGE 22, 49 ff. [75]
34) BVerfG 18.01.2000 1 BvR 321/96 BVerfGE 101, 397 ff. [408]
35) Bayerisches Landesamt für Steuern, AO-Kartei 29.04.09,§ 165 Karte 1, S 0338.1.1-5/15 St41

StB Hans-Peter Schneider
ist als Steuerberater in eigener Praxis in Lüneburg tätig
Zudem ist er Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen.

» Hrsg. StB Prof. Bernd Neufang/Deutscher Steuerberaterverband e.V.*

ABC der aktiven Rechnungsabgrenzung

Veranlagungszeitraum 2008

Ob Ablösesummen für Hochleistungsssportler, Mietzuschüsse oder Zölle – Anlässe für eine aktive Rechnungsabgrenzung gibt es viele. Der Beitrag vermittelt einen Überblick.

Ablösesummen für Hochleistungssportler
Eine aktive Rechnungsabgrenzung ist nicht vorzunehmen, weil dies nur einmaliger Akt des abgebenden Vereins für die Freigabe des Sportlers ist. Es liegt kein Aufwand für die Laufzeit des Vertrags vor.

Abraumvorrat
Aufwendungen zur Schaffung eines Abraumvorrats bei der Mineralgewinnung sind nicht aktiv abzugrenzen. Insoweit wird das Kriterium der bestimmten Zeit nicht erfüllt[1].
Wegen des engen sachlichen Zusammenhangs mit dem Produktionsverfahren müssen diese Aufwendungen vielmehr bei der Ermittlung der Herstellungskosten der im Betrieb erstellten materiellen Wirtschaftsgüter berücksichtigt und als Teil der Herstellungskosten des Mineralprodukts beim Umlaufvermögen unter den "unfertigen Erzeugnissen" aktiviert werden[2].

Abstandszahlung für die Auflösung eines Vertrags
Mangels zeitraumbezogener Gegenleistung erfolgt keine Abgrenzung[3].

Ausbeuteverträge
Ausbeuteverträge gehören ihrem Wesen nach nicht zu den Verträgen, deren Ende kalendermäßig festliegt. Bei ihnen bestimmt sich die Dauer des Rechtsverhältnisses nach der vorhandenen Abbaumenge und der Intensität des Abbaus. Trotzdem sind Ausbeuteverträge i. S. d. Rechnungsabgrenzung nicht unbestimmt. Die Abbaumenge kann regelmäßig am Ende des Jahres festgestellt werden. Die "bestimmte Zeit" lässt sich über die Fördermenge definieren. Deshalb sind Vorleistungen aufgrund von Ausbeuteverträgen zum Abbau von Bodenschätzen als RAP zu bilanzieren, wenn mit dem Abbau bereits begonnen wurde[4]. Wurde mit dem Abbau in dem betreffenden Jahr noch nicht begonnen, sind die Vorleistungen nicht als Rechnungsabgrenzungsposten, sondern als "geleistete Anzahlungen" auszuweisen[5].

Ausgleichszahlungen an einen ausgeschiedenen Handelsvertreter nach § 89 HGB
Eine Abgrenzung hat bei dem den Ausgleich zahlenden Unternehmen nicht zu erfolgen. Mit der erfolgten Ausgleichszahlung wird die vom Handelsvertreter vor dem Bilanzstichtag erbrachte Gegenleistung abgegolten.

Avalprovisonen
Vorausgezahlte Avalprovisonen sind als Vorleistungen auf die zeitbezogene Gegenleistung des Bürgen beim Schuldner aktiv abzugrenzen. Der RAP ist über die Laufzeit der Bürgschaft und nicht die des Darlehens zu verteilen[6].

Baukostenzuschuss des Mieters oder Pächters
Ist ein Baukostenzuschuss des Mieters/Pächters auf die Miete/Pacht anzurechnen, ist der Zuschuss zusätzliches Nutzungsentgelt für die Gebrauchsüberlassung. Der vorausbezahlte Miet- bzw. Pachtzins ist über den Anrechnungszeitraum abzugrenzen[7].

Bausparvertrag
Die Abschlussgebühr eines Bausparvertrags ist nicht abzugrenzen. Eine Gesamtvertragsdauer kann nicht bestimmt werden, weil der Zeitpunkt der Zuteilung des Bauspardarlehens nicht von vornherein feststeht bzw. es ungewiss ist, ob überhaupt ein Bauspardarlehen in Anspruch genommen wird. Die Abschlussgebühr ist i. d. R. dem jeweiligen Bausparvertrag als Entgelt für den eigentlichen Vertragsabschluss zuzuordnen. Damit ist sofort abzugsfähiger Aufwand gegeben[8].
Dagegen ist bei betrieblichen Bausparverträgen die Zuteilungsgebühr als RAP zu aktivieren und auf die Laufzeit des Darlehens zu verteilen[9].

Bearbeitungsgebühren einer Bank
Diese sind abzugrenzen. Das gilt auch für Gebühren, die ein Schuldner an ein Kreditinstitut für die Übernahme einer Bürgschaft zu zahlen hat. Die aktive Abgrenzung hat auf die Zeit zu erfolgen, für die sich das Kreditinstitut vertraglich verbürgt hat[10].

Benutzungsgebühren und -beiträge für die Inanspruchnahme kommunaler Einrichtungen
Derartige Gebühren (z. B. Müll- und Abwasserbeseitigung, Straßenreinigung, Strom- und Wasserversorgung) können nicht aktiv abgegrenzt werden. Es handelt sich nicht um die Vergütung für eine zeitraumbezogene Gegenleistung.

Bereitstellungszinsen
Bereitstellungszinsen sind ein Entgelt dafür, dass die Bank ein zugesagtes Darlehen abrufbereit zur Verfügung hält. Sie bilden Aufwendungen für die Bereitstellungszeit und sind daher sofort als Aufwand abzugsfähig.

*Dieses ABC ist den Deutschen Steuerberaterrichtlinien, die von StB Prof. Bernd Neufang und dem Deutschen Steuerberaterverband e.V. herausgegeben werden, entnommen. Mehr über das Werk erfahren Sie auf S. 55 dieser Ausgabe.

Berufsgenossenschaft
Aufgrund einer gesetzlichen Verpflichtung an eine Berufsgenossenschaft geleistete Beitragsvorschüsse sind aktiv abzugrenzen, soweit sie sich auf das nächste Wirtschaftsjahr erstrecken[11]. Es handelt sich um Vorleistungen für eine noch ausstehende zeitraumbezogene Gegenleistung (vergleichbar mit Vorauszahlungen für Versicherungsprämien vor dem Versicherungszeitraum).

Beurkundungskosten
Beurkundungskosten werden i. d. R. nicht für einen bestimmten zeitbezogenen Erfolg gezahlt. Eine Rechnungsabgrenzung kommt daher nicht in Betracht.

Dienstverträge
Werden Vorschüsse für künftige Dienstleistungen des Vertragspartners gezahlt, bei denen der Dienstverpflichtete während einer bestimmten Zeit die Dienste schuldet (zeitbezogene Dienstleistungen), hat der Dienstberechtigte eine aktive Rechnungsabgrenzung vorzunehmen, soweit die Vergütung für die Zeit nach dem Bilanzstichtag gezahlt wird.
Bei Dienstverträgen ist zu unterscheiden, ob die Dienstleistung zeitbezogen oder gegenstandsbezogen ist. Nur bei zeitbezogenen Dienstleistungen kommt eine Rechnungsabgrenzung in Betracht[12]. Wird ein Vorschuss auf eine Dienstleistung bestimmter Art erbracht (z. B. Vorauszahlung an einen Rechtsanwalt für eine Prozessvertretung), ist kein aktiver RAP zu bilden. Die Vorleistung ist vielmehr als "geleistete Anzahlung" zu bilanzieren.

Direktversicherung eines Arbeitnehmers
Eine Einmalprämie, die der Arbeitgeber bei einer für den Arbeitnehmer abgeschlossenen Direktversicherung zahlt, ist im Zahlungsjahr in voller Höhe als Betriebsausgabe abziehbar. Ein RAP kann nicht gebildet werden, weil der Aufwand keine "bestimmte Zeit" betrifft[13].

Diskonte auf Akzepte
Diskonte stellen im Voraus bezahlte Zinsen für die Überlassung eines Wechselkredits dar. Sie sind daher aktiv abzugrenzen, soweit die Laufzeit der Wechsel über den Bilanzstichtag hinausgeht. Dabei ist es unerheblich, ob die Diskonte in den Wechselsummen enthalten sind oder zusätzlich zur Wechselsumme gezahlt werden[14].

Duldungspflichten
Entschädigungen für die Übernahme von Duldungspflichten sind beim Zahlenden aktiv abzugrenzen, wenn sich die Duldung auf einen bestimmten Zeitraum über den Abschlussstichtag hinaus erstreckt.

Erbbaurecht
Trägt der Erbbauberechtigte die Erschließungskosten oder Kanalanschlussgebühren für das Grundstück, ist vom Erbbauberechtigten ein aktiver RAP zu bilden. Dieser ist jeweils auf die Laufzeit des Erbbaurechts erfolgswirksam aufzulösen[15].

Erbbaurechtsbestellungskosten
Diese sind keine Vorleistungen im Rahmen gegenseitiger Verträge. Die Bildung eines RAP scheidet aus. Die Aufwendungen müssen vielmehr vom Erbbauberechtigten als Anschaffungskosten des Wirtschaftsguts "Erbbaurecht" aktiviert werden[16].

Erbbauzins
Mit dem Erbbauzins werden laufende, zeitraumbezogene Leistungen des Grundstückseigentümers abgegolten. Über den Bilanzstichtag hinaus vorab gezahlte Erbbauzinsen sind deshalb ebenfalls abzugrenzen. Dies gilt nicht nur für laufende Erbbauzinsen, sondern auch dann, wenn für die Bestellung des Erbbaurechts eine Einmalzahlung vereinbart wird[17].

Forschungs- und Entwicklungskosten
Diese Aufwendungen sind Ausgaben vor dem Bilanzstichtag. Der mit dem Aufwand erstrebte Ertrag lässt sich aber nicht für eine bestimmte Zeit vorhersehen[18]. Eine aktive Rechnungsabgrenzung dieser Aufwendungen ist daher nicht möglich. Ebenso wenig kommt eine Aktivierung als immaterielles Wirtschaftsgut oder als Herstellungskosten eines materiellen Wirtschaftsguts in Betracht. Die Kosten sind daher sofort abzugsfähige Betriebsausgaben.

Franchisevertrag
Die im Voraus zu entrichtende einmalige Abschlussgebühr ist über die (Mindest-)Laufzeit des Franchisevertrags abzugrenzen und linear aufzulösen.

Garantiegebühr
Für eine verausgabte Garantiegebühr ist ein aktiver RAP zu bilden. Dieser ist jährlich insoweit aufzulösen, als die Vergütung auf den bereits abgelaufenen Garantiezeitraum entfällt[19].

Grunddienstbarkeit
Einmalige Zahlungen für die Bestellung einer Grunddienstbarkeit, die ein dauerndes Dulden oder Unterlassen des Grundstückseigentümers dinglich sichert, sind beim Berechtigten aktiv abzugrenzen, wenn sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Abschlussstichtag darstellen.

Herstellungskosten
Ausgaben, die Herstellungskosten sind, können auch dann nicht als RAP aktiviert werden, wenn sie in mehreren Jahren anfallen. Insoweit liegt kein Aufwand vor[20].

Honorarvorauszahlungen
Diese sind aktiv abzugrenzen für Arbeiten, die der Zahlungsempfänger in einem bestimmten Zeitraum nach dem Abschlussstichtag zu leisten hat[21]. Das gilt jedoch nicht für ein Pauschalhonorar.

Jahresabschlusskosten
Kosten für die Aufstellung und Prüfung des Jahresabschlusses, die im nächsten Wirtschaftsjahr für das abgelaufene Wirtschaftsjahr anfallen, können als antizipative Posten nicht aktiv abgegrenzt werden. Es ist vielmehr eine Rückstellung zu bilden.
Auch für Vorauszahlungen an den Steuerberater für die Erstellung des Jahresabschlusses kann mangels bestimmter, zeitraumbezogener Gegenleistung keine Rechnungsabgrenzung vorgenommen werden. Dafür ist im Jahresabschluss eine "geleistete Anzahlung" auszuweisen[22].

Kammerbeiträge
Für vorausgezahlte Kammerbeiträge (z. B. zur IHK, Handwerks-, Rechtsanwalts-, Wirtschaftsprüfer-, Ärzte-, Apotheker-, Architektenkammer) sind aktive RAP zu bilden. Die Beiträge werden geleistet, um Dienstleistungen der Kammer in Anspruch zu nehmen.

Kraftfahrzeugsteuer
Die vorausgezahlte Kfz-Steuer ist, soweit sie auf die Zeit nach dem Bilanzstichtag entfällt, aktiv abzugrenzen[23].

Lizenzvertrag
Falls vereinbarungsgemäß laufende Lizenzgebühren zu erbringen sind, können diese beim Lizenznehmer nicht als Anschaffungskosten des Wirtschaftsguts "Lizenzrecht" aktiviert werden. Für vorausgezahlte Lizenzgebühren ist vielmehr ein RAP zu bilden. Dieser ist über den Zeitraum aufzulösen, für den die Vorauszahlung bestimmt ist[24].

Lohn- und Gehaltsvorschüsse
Die Vergütung an Arbeitnehmer ist zeitabschnittsbezogen. Lohn- und Gehaltsvorschüsse sind somit Vorleistungen auf künftig vom Arbeitnehmer zu erbringende Dienstleistungen. Sie sind deshalb beim Arbeitgeber aktiv abzugrenzen, soweit die Vergütung für die Zeit nach dem Bilanzstichtag gezahlt wird.

Maklerprovision
Für Maklerprovisionen im Zusammenhang mit dem Abschluss eines Mietvertrags kann kein aktiver RAP gebildet werden. Die Leistung des Maklers ist i. d. R. nicht zeit-, sondern erfolgsbezogen[25].

Miete
Vorausgezahlte Miete ist beim Mieter aktiv abzugrenzen, soweit die Zahlungen für Zeiträume nach dem Bilanzstichtag erfolgen[26]. Das gilt auch für die vorausgezahlte Miete eines Messestands, obwohl insoweit grundsätzlich nicht abgrenzbarer Werbeaufwand vorliegen würde.

Mietereinbauten
Aufwendungen des Mieters für Mietereinbauten sind nicht aktiv abzugrenzen, weil sie kein Entgelt des Mieters für Leistungen des Vermieters darstellen. Insoweit hat vielmehr ggf. eine Aktivierung der Mietereinbauten zu erfolgen[27]. Eine Rechnungsabgrenzung ist jedoch vorzunehmen, wenn die Aufwendungen des Mieters mit der Miete zu verrechnen sind oder der Vermieter die Miete wegen der Ein- und Umbauten von vornherein gesenkt hat. Dann liegt in Höhe der Aufwendungen im Voraus geleistetes Nutzungsentgelt in Form von Sachleistungen vor.

Mietzuschüsse
Eine Abgrenzung hat zu erfolgen, wenn die Zuschüsse innerhalb einer bestimmten Zeit mit den Mietzahlungen verrechnet werden[28]. Das ist der Fall, wenn eine Zahlung nach dem Willen der Vertragsbeteiligten nicht zurückgezahlt werden soll, sondern ein zusätzliches Pachtentgelt darstellt. Dabei kommt es nicht darauf an, wie die Beteiligten die vom Pächter zu erbringende Leistung bezeichnen.

Mobilfunkdienstverträge
Bei verbilligter Überlassung von Mobilfunktelefonen und bei Gewährung einmaliger Vergünstigungen ist eine aktive Rechnungsabgrenzung beim Telekommunikationsunternehmer vorzunehmen[29]. Dieser tritt insoweit in Vorleistung. Die Abgrenzung hat auf die Dauer des Vertrags zu erfolgen.

Nießbrauch
Einmalzahlungen für die Einräumung eines Nießbrauchs sind nicht als Anschaffungskosten des Wirtschaftsguts "Nießbrauchsrecht" zu bilanzieren, sondern sie sind beim Nutzungsberechtigten aktiv abzugrenzen. Das Gleiche gilt für andere, vorausgezahlte Nutzungsentgelte.

Provisionszahlungen an Handelsvertreter
Es erfolgt keine Rechnungsabgrenzung, weil die Zahlungen nicht zeitraumbezogen sind.

Provisionsvorschüsse
Provisionsvorschüsse, die der Geschäftsherr vor der rechtlichen Entstehung des Provisionsanspruchs an Handelsvertreter zahlt, sind nicht aktiv abzugrenzen[30]. Es liegt kein Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Bilanzstichtag vor.
Zwar ist bezüglich der Provisionsvorschüsse die Aktivierung eines RAP nicht möglich. Es hat jedoch eine Aktivierung als geleistete Anzahlung zu erfolgen[31].

Public Private Partnership
Nach Fertigstellung sind die Herstellungskosten in einen aktiven RAP einzustellen. Dieser ist bis zur Beendigung des Konzessionsvertrags in gleichmäßigen Raten aufzulösen[32].

Schadensbearbeitungskosten bei Versicherungen
Ein aktiver RAP ist nicht zu bilden, da sich die Schadensbearbeitungskosten nicht auf den Versicherungsvertrag und die hierfür geleisteten Prämien beziehen, sondern nur kostenrechnerische Zusammenhänge zu den Prämien bestehen[33].

Unterlassungspflichten
Werden Entschädigungen für die Übernahme von Unterlassungspflichten für einen bestimmten Zeitraum gezahlt, hat eine aktive Rechnungsabgrenzung zu erfolgen, wenn die Zahlungen (auch) Zeiträume nach dem Bilanzstichtag betreffen[34].

Urlaubsgeld bei abweichendem Wirtschaftsjahr
Die Bildung eines aktiven RAP hängt davon ab, ob das Urlaubsgeld gemäß Arbeitsvertrag für das gesamte Urlaubsjahr gezahlt wird[35]. Entsteht der Anspruch des Arbeitnehmers auf das Urlaubsgeld ohne weitere Voraussetzungen und ist eine Rückforderung ausgeschlossen, ist die Zahlung des Urlaubsgelds keine (teilweise) Vorleistung, sondern die endgültige Erfüllung des durch den Arbeitnehmer bereits verdienten Anspruchs. Ein Rechnungsabgrenzungsposten kann nicht gebildet werden.

Vermittlungsgebühren bzw. -provisionen
Eine Abgrenzung hat selbst dann nicht zu erfolgen, wenn die Provisionen für die Vermittlung eines Dauerschuldverhältnisses (Miete, Pacht, Darlehensvertrag) gezahlt werden. Die Vermittlungsprovision wird für die einmalige Leistung der Vermittlung entrichtet. Sie ist daher sofort als Betriebsausgabe abzugsfähig.

StB Prof. Bernd Neufang
ist Geschäftsführer und Seminarleiter der Neufang GmbH Akademie für Deutsche Steuerberater in Calw, sowie Professor an der SRH Hochschule Calw.

info@neufang-akademie.de

Versicherungen: Abschlusskosten
Aufwendungen eines Versicherungsnehmers für den Abschluss von Versicherungsverträgen (z. B. Abschlussprovisionen) dürfen nicht abgegrenzt werden.

Versicherungsbeiträge
Soweit Beiträge zu betrieblichen Versicherungen bestimmte Zeiträume nach dem Abschlussstichtag betreffen, sind sie vom Versicherungsnehmer aktiv abzugrenzen[36].

Vorbereitende Betriebsausgaben
Derartige Aufwendungen (z. B. Organisationskosten) sind sofort als Aufwand abzugsfähig. Es fehlt an dem Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Bilanzstichtag.

Weihnachtsgeld
Bei abweichendem Wirtschaftsjahr kann für das Weihnachtsgeld keine aktive Abgrenzung vorgenommen werden. Dafür ist jedoch eine Verbindlichkeit zu passivieren, soweit das Weihnachtsgeld bei zeitproportionaler Aufteilung auf die Zeit vor dem Bilanzstichtag entfällt[37].

Werbekosten
Eine Bilanzierung als RAP scheidet aus. Es liegen regelmäßig keine Vorleistungen aus schwebenden gegenseitigen Verträgen vor[38]. Außerdem lässt sich der mit den Ausgaben angestrebte Erfolg nicht für einen "bestimmten Zeitraum" nach dem Bilanzstichtag vorhersehen. Dies gilt auch dann, wenn es sich dabei um einen "Reklamefeldzug" handelt. Für Vorauszahlungen auf eine Werbemaßnahme, die erst im nächsten Jahr durchgeführt wird, kann ebenfalls kein RAP gebildet werden. Es liegt vielmehr eine "geleistete Anzahlung" vor. Werbeaufwendungen sind jedoch abzugrenzen, wenn Vorauszahlungen auf zeitraumbezogene Leistungen vorliegen, z. B. bei Mietvorauszahlungen für Werbeflächen, Bandenwerbung in Stadien usw.[39] oder Vorauszahlungen für das Recht, auf einer nach dem Bilanzstichtag stattfindenden Messe einen Ausstellungsstand errichten zu dürfen[40].

Werkzeugkostenbeiträge
Werkzeugkostenbeiträge (eines Autoherstellers) zu den Herstellungskosten von Werkzeugen (seines Zulieferers) sind nicht aktiv abzugrenzen. Die von den Kunden geleisteten Zuschüsse gelten nicht oder zumindest nicht vorrangig eine Lieferbereitschaft des Zulieferers über einen bestimmten Zeitraum ab[41]. Dafür ist u. U. ein Werkzeug-Verwendungsrecht vom Autohersteller zu aktivieren.

Wettbewerbsverbot
Der Anspruch auf Entschädigung aus einer Wettbewerbsabrede gem. § 90a HGB stellt eine Verpflichtung zum Unterlassen des Wettbewerbs dar. Deshalb muss beim Leistenden im Fall eines zeitlich befristeten Wettbewerbsverbots ein aktiver RAP gebildet werden, der entsprechend der Dauer des Wettbewerbsverbots aufzulösen ist[42]; eines unbefristeten Wettbewerbsverbots keine aktive Rechnungsabgrenzung vorgenommen werden, weil es insoweit an der bestimmten Dauer mangelt[43].

Zinsen
Zinsen sind aktiv abzugrenzen, sofern sie für Zeiträume nach dem Bilanzstichtag vorausgezahlt wurden.

Zölle und Verbrauchsteuern
Entfallen diese auf Vermögensgegenstände des Vorratsvermögens und sind diese Vorräte am Bilanzstichtag noch auszuweisen und wurden die Zölle und Verbrauchsteuern als Aufwand behandelt, darf für den VZ 2008 nach § 250 Abs. 1 Satz 2 HGB, § 5 Abs. 5 Satz 2 Nr. 1 EStG ein aktiver RAP ausgewiesen werden[44].

1) BFH, Urteil v. 23.11.1978, I V R 20/75, BStBl 1979 II S. 143.
2) BFH, Urteil v. 23.11.1978, IV R 20/75, BStBl 1979 II S. 143; H 6.3 "Abraumvorrat" EStH.
3) BFH, Beschluss v. 02.03.1970, GrS 1/69, BStBl 1970 II S. 382.
4) H 5.7 "Ausbeuteverträge" EStH.
5) BFH, Urteil v. 25.10.1994, VIII R 65/91, BStBl 1995 II S. 312.
6) FG Münster, Urteil v. 29.11.1963, II b 9 - 11/59, EFG 1964 S. 237; BFH, Urteil v. 12.12.1991, IV R 28/91, BStBl 1992 II S. 600.
7) BFH, Urteil v. 12.05.1959, I 215/58 U, BStBl 1959 III S. 268.
8) BFH, Urteile v. 03.11.1982, I B 23/82, BStBl 1983 II S. 132; v. 11.2.1998, I R 23/96, BStBl 1998, II S. 381.
9) BFH, Urteile v. 29.06.1967, IV 131/63, BStBl 1967 III S. 670; v. 19.1.1978, IV R 153/72, BStBl II 1978, 262.
10) BFH, Urteil v. 19.01.1978, IV R 153/72, BStBl 1978 II S. 262.
11) BFH, Urteil v. 02.03.1988, II R 247/84, BStBl 1989 II S. 572.
12) BFH, Urteil v. 04.08.1976, I R 145/74, BStBl 1976 II S. 675.
13) BFH, Urteil v. 17.12.1959, IV 201/56 S, BStBl 1960 III S. 68.
14) BFH, Urteile v. 02.06.1960, IV 114/58, HFR 1961 S. 73; v. 31.7.1967, I 234/64, BStBl 1968 II S. 7; v. 27.3.1985, II R 181/80, BStBl 1985 II S. 416.
15) BFH, Urteile v. 20.11.1980, IV R 126/78, BStBl 1981 II S. 398; v. 17.4.1985, I R 132/81, BStBl 1985 II S. 617; v. 20.3.2002, X R 34/00, BFH/NV 2002 S. 914.
16) BFH, Urteil v. 20.1.1983, I V R 158/80, BStBl 1983 II S. 413.
17) BFH, Urteile v. 20.11.1980, IV R 126/78, BStBl 1981 II S. 398; v. 20.1.1983, IV R 158/80, BStBl 1983 II S. 413; v. 17.4.1985, I R 132/81, BStBl 1985 II S. 617; v. 8.12.1988, IV R 33/87, BStBl 1989 II S. 407; H 5.6 "Erbbaurecht" EStH.
18) BFH, Urteil v. 17.12.1976, III R 141/71, BStBl 1977 II S. 234.
19) BFH, Urteil v. 23.3.1995, IV R 66/94, BStBl 1995 II S. 772 (analog).
20) BFH, Urteil v. 23.11.1978, IV R 20/75, BStBl 1979 II S. 143.
21) BFH, Urteil v. 17.08.196,7 IV 285/65, BStBl 1968 III S. 80.
22) BFH, Urteile v. 20.03.1980, IV R 89/79, BStBl 1980 II S. 297; v. 24.11.1983, IV R 22/81, BStBl 1984 II S. 301.
23) BFH, Urteil v. 10.07.1970, III R 112/69, BStBl 1970 II S. 779.
24) BFH, Urteil v. 11.10.1983, VIII R 61/81, BStBl 1984 II S. 267.
25) BFH, Urteil v. 19.06.1997, IV R 16/95, BStBl 1997 II S. 808; H 5.6 "Maklerprovision" EStH.
26) BFH, Urteile v. 11.10.1983, VIII R 61/81, BStBl 1984 II S. 267; v. 13.06.1986, III R 178/82, BStBl 1986 II S. 841; H 5.6 "Bestimmte Zeit nach dem Abschlussstichtag liegt vor" EStH.
27) BFH, Urteile v. 26.02.1975, I R 32/73, BStBl 1975 II S. 443; v. 21.02.1978, VIII R 148/73, BStBl 1978 II S. 345; BMF, Schreiben v. 15.01.1976, IV B 2 - S 2133 - 1/76, BStBl 1976 I S. 66.
28) BFH, Beschluss v. 10.11.1994, IV B 22/94, BFH/NV 1995 S. 591.
29) BMF, Schreiben v. 20.06.2005, IV B 2 - S 2134 - 17/05, BStBl 2005 I S. 801.
30) Weber-Grellet, in Schmidt, EStG, 27. Aufl., § 5 Rz. 256.
31) BFH, Urteil v. 04.08.1976, I R 145/74, BStBl 1976 II S. 675.
32) BMF, Schreiben v. 04.10.2005, IV B 2 - S 2134a - 37/05, BStBl 2005 I S. 916.
33) BFH, Urteil v. 19.01.1972, I 114/65, BStBl 1972 II S. 392.
34) BFH, Urteile v. 17.07.1980, IV R 10/76, BStBl 1981 II S. 669; v. 22.07.1982, IV R 111/79, BStBl 1982 II S. 655.
35) BFH, Urteil v. 06.04.1993, VIII 86/91, BStBl 1993 II S. 709; Weber-Grellet, in Schmidt, EStG, 27. Aufl., § 5 Rz. 255.
36) BFH, Urteil v. 10.07.1970, III R 112/69, BStBl 1970 II S. 779; Weber-Grellet, in Schmidt, EStG, 27. Aufl., § 5 Rz. 255.
37) BFH, Urteil v. 26.06.1980, IV R 35/74, BStBl 1980 II S. 506.
38) BFH, Urteil v. 26.06.1969, VI 239/65, BStBl 1970 II S. 35.
39) Niedersächsisches FG, Urteil v. 12.12.1972, VI Kö 47/69, EFG 1973 S. 370.
40) FG Münster, Urteil v. 15.02.1980, X VI 4430/78, K, EFG 1980 S. 22.
41) BFH, Urteil v. 29.11.2000, I R 87/99, DStR 2001 S. 563.
42) BFH, Urteil v. 29.10.1969, IV 175/65, BStBl 1970 II S. 315.
43) BFH, Urteil v. 26.05.1965, I 84/63 U, BStBl 1965 III S. 480.
44) BFH, Urteil v. 26.02.1975, I R 72/73, BStBl 1976 II S. 13.

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

Konsequenzen der Nichtaufstellung und Nichtprüfung eines Konzernabschlusses

Wird trotz einer bestehenden gesetzlichen Verpflichtung kein Konzernabschluss aufgestellt oder ein solcher nicht geprüft, hat dies im Gegensatz zur Rechtslage beim Jahresabschluss eines Unternehmens keine unmittelbaren Konsequenzen. Allerdings kann in einem solchen Fall auch den gesetzlichen Offenlegungspflichten nicht nachgekommen werden. Die Nichterfüllung der Offenlegungspflichten hat dann Konsequenzen.

» 1. Gegenstand der Darstellung

Gemäß § 290 HGB sind Konzernmutterunternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft & Co. im Sinne des § 264a HGB grundsätzlich verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen. Ausnahmen hier gibt es nur bei so genannten kleinen Konzernen, die die Größengrenzen des § 293 HGB[1] nicht überschreiten. Die Pflicht zur Aufstellungen eines Konzernabschlusses kann bei weiteren Mutterunternehmen anderer Rechtsform aus § 11 PublG[2] resultieren, dies gilt insbesondere für Personengesellschaften mit einer natürlichen Person als voll haftenden Gesellschafter, Einzelunternehmen und Genossenschaften. Allerdings sind hier die zu erfüllenden Größenkriterien nach § 11 Abs. 1 Satz 1 PublG noch erheblich höher.[3]

Der Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht ist ferner nach § 316 Abs. 2 HGB durch einen Abschlussprüfer zu prüfen und gemäß § 325 Abs. 3 HGB offen zu legen. Bei Gesellschaften, die nach dem PublG zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet sind, ergibt sich die Prüfungspflicht aus § 14 PublG. Nachfolgend werden die rechtlichen Konsequenzen dargestellt, die daraus resultieren, dass ein Konzernabschluss entgegen der gesetzlichen Pflicht nicht aufgestellt, nicht geprüft und nicht offen gelegt wird.

» 2. Konsequenzen der Nichtaufstellung eines Konzernabschlusses

2.1. Unmittelbare Folgen einer Nichtaufstellung

Die reine Nichtaufstellung eines Konzerabschlusses trotz bestehender gesetzlicher Verpflichtung wird allein für sich noch nicht sanktioniert.[4] Allerdings kann ein nicht aufgestellter Konzernabschluss auch nicht offen gelegt werden. Ein Verstoß gegen Offenlegungsverpflichtungen kann jedoch sanktioniert werden, so dass sich die weiteren mittelbaren Konsequenzen der Nichtaufstellung eines Konzernabschlusses aus der Darstellung unter Ziffer 2.3. ergeben.

In zivilrechtlicher Hinsicht kommt durch einen Verstoß gegen die gesetzliche Aufstellungspflichten allerdings eine Schadensersatzverpflichtung der gesetzlichen Vertreter der Konzernmuttergesellschaft in Betracht (§ 43 GmbHG, § 93 AktG). Hierbei haften die gesetzlichen Vertreter gesamtschuldnerisch für den der jeweiligen Gesellschaft entstandenen Schaden.[5] Nur ergänzend sei erwähnt, dass ein Verstoß gegen wesentliche Prinzipien der Konzernrechnungslegung nach HGB bei der Aufstellung eines Konzernabschluss nach § 334 Abs. Nr. 2 HGB eine Ordnungswidrigkeit darstellt und in schweren Fällen sogar eine Straftat nach § 331 HGB sein kann. Die reine Nichtaufstellung fällt jedoch nicht hierunter.

Hinzuweisen ist zudem darauf, dass die Nichtaufstellung eines Konzernabschlusses trotz bestehender gesetzlicher Pflicht eine sonstige Unregelmäßigkeit ist, über die der Abschlussprüfer im Prüfungsbericht über die Prüfung des Einzelabschlusses zu berichten hat.[5a] Hierbei können sich in der Umsetzung vor allem dadurch Fragen ergeben, dass der Einzelabschluss regelmäßig vor dem Konzernabschluss erstellt wird.[5b]

2.2. Nichtprüfung des Konzernabschlusses

Gemäß § 316 Abs. 2 HGB bzw. § 14 Abs. 1 PublG ist der Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht durch einen Konzernabschlussprüfer zu prüfen. Geschieht dies nicht, ist der Konzerabschluss anders als der ungeprüfte Jahresabschluss einer prüfungspflichtigen Gesellschaft nicht nichtig, da eine Regelung entsprechend § 256 AktG für den Konzerabschluss nicht existiert [6] und dieser auch nicht festgestellt wird.[7] § 316 Abs. 2 Satz 2 HGB bestimmt hierzu nur ausdrücklich, dass ohne Prüfung der Konzernabschluss nicht durch das zuständige Organ der Gesellschaft gebilligt werden kann. Zudem wird in der Literatur diskutiert, ob ein aufgestellter Konzernabschluss, der so schwere Fehler aufweist, dass der Konzernabschlussprüfer den Bestätigungsvermerk verweigert, noch als Konzernabschluss im Rechtssinne angesehen werden kann.[8]

Zu beachten ist, dass nach § 325 Abs. 1 Satz 2 i.V.m. § 325 Abs. 3 HGB[9] der Bestätigungs- oder Versagungsvermerk des gesetzlichen Abschlussprüfers zu den Unterlagen gehört, die offen zu legen sind. Wenn aber keine Prüfung erfolgt ist, können die gesetzlichen Vertreter des Mutterunternehmens somit ihren Offenlegungspflichten nicht in vollem Umfang nachkommen.

2.3. Konsequenzen einer Nicht-Offenlegung des Konzernabschlusses

Nach § 325 Abs. 1 i.V.m. Abs. 3 HGB sind folgende Unterlagen beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers binnen eines Jahres nach dem Ende des Geschäftsjahres einzureichen:[10]

- Konzernabschluss (Konzernbilanz, Konzerngewinn- und -verlustrechnung, Konzernanhang),
- Ergänzend gemäß § 297 HGB: Kapitalflussrechung, Eigenkapitalspiegel, Segmentberichterstattung als freiwilliges Element,
- Konzernlagebericht,
- Bestätigungs- oder Versagungsvermerk des Konzernabschlussprüfers,[11]
- Bericht des Aufsichtsrats, sofern ein solcher besteht.

Die entsprechende Regelung bei der Rechnungslegung und Prüfung nach dem PublG ist in § 15 Abs. 1 PublG zu finden. Dieser verweist auf eine sinngemäße Anwendung der § 325 Abs. 3 bis 6 HGB.

Gemäß § 329 HGB[12] prüft seit 2007 der Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers, ob die einzureichenden Unterlagen fristgemäß und vollständig eingereicht worden sind.[13] Sofern dies nicht geschehen ist, wird von Amts wegen – also nicht mehr wie bis einschließlich 2006 nur auf Antrag von dritter Seite – ein Verfahren zur Durchsetzung der Offenlegungspflichten in vollem Umfang in die Wege geleitet.[14]

Nach § 335 Abs. 1 HGB ist wegen eines Verstoßes gegen die Pflichten zur rechtzeitigen und vollständigen Offenlegung eines Konzernabschlusses gegen die vertretungsberechtigten Organe der Gesellschaft ein Ordnungsgeldverfahren[15] oder gegen die Gesellschaft selbst einzuleiten. Das Ordnungsgeld beträgt hierbei derzeit mindestens € 2.500,00 und höchstens € 25.000,00. Das Ordnungsgeld ist nach § 335 Abs. 3 HGB zunächst anzudrohen, die gesetzlichen Vertreter haben dann sechs Wochen Zeit, ihrer Verpflichtung nachzukommen. Ist bislang keine Aufstellung und/oder Prüfung eines Konzernabschlusses erfolgt, dürfte diese Frist regelmäßig nur recht schwer einzuhalten sein. Kommen die gesetzlichen Vertreter oder die Gesellschaft binnen der Frist ihrer gesetzlichen Verpflichtung nach, wird kein Ordnungsgeld festgesetzt. In jedem Fall zu tragen sind jedoch die Verfahrenskosten der Behörde. Wird die Verpflichtung nicht erfüllt, wird ein Ordnungsgeld festgesetzt und gleichzeitig ein weiteres Ordnungsgeld angedroht. Dieses Verfahrens ist bis zur Offenlegung der erforderlichen Unterlagen wiederholbar.[16]

» 3. Steuerliche Folgen eines Ordnungsgeldes

Hinsichtlich der steuerlichen Behandlung des Ordnungsgeldes ist danach zu unterscheiden, gegen wen dieses festgesetzt und wer es gezahlt hat. Wird dieses gegen die Gesellschaft festgesetzt, liegen bei dieser nicht abziehbare Betriebsausgaben nach § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 8 EStG (i.V.m. § 8 Abs. 1 KStG) vor, da hier wohl von einer Geldbuße im Sinne des Steuerrechts auszugehen ist.[17] Die steuerliche Gesamtbelastung beträgt damit bei einer Körperschaft rund 30% des Ordnungsgeldes zuzüglich der Nebenkosten, die im Zusammenhang mit dem Ordnungsgeld stehen.Wird das Ordnungsgeld gegen den gesetzlichen Vertreter festgesetzt und trägt die Gesellschaft dieses, liegt ein geldwerter Vorteil vor, wenn dieser ein Fremdgeschäftsführer ist. Bei einem Gesellschafter-Geschäftsführer könnte eine verdeckte Gewinnausschüttung gegeben sein.[18]

» 4. Zusammenfassung

Gesetzliche Vertreter von Konzernmuttergesellschaften sind nach § 290 HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss zu erstellen, diesen prüfen zu lassen und binnen einen Jahres zusammen mit weiteren Unterlagen offen zu legen.

Da seit 2007 die Einhaltung der Offenlegungspflichten in einem verstärkten Umfang durch den Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers kontrolliert wird und es insbesondere keines Antrags von dritter Seite mehr für die Eröffnung des Verfahrens bedarf, kann durch das für das Ordnungsgeldverfahren zuständige Bundesamt für Justiz die Einreichung der Unterlagen und damit auch die Aufstellung und Prüfung eines Konzernabschlusses entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen erreicht werden.

Dr. Ulf-Christian Dißars
ist Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und als Mitarbeiter im Büro Kemsat in Hamburg tätig.

1) Zu den Größengrenzen bis Einführung des BilMoG siehe etwa Hoyos/Ritter-Thiele, in: Beck'scher Bilanzkommentar, 6. Auflage, München 2006, § 290 HGB Tz. 10ff.; die Grenzwerte Bilanzsumme und Umsatzerlöse sind durch das BilMoG vom 03.04.2009 mit sofortiger Wirkung angehoben worden, vgl. § 293 Abs. 1 und 2 HGB n.F. BGBl I 2009, 1102
2) Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen (PublG) vom 15.08.1969, BGBl. I 1969, 1189 mit div. Änderungen.
3) Nach § 11 Abs. 1 Satz 1 PublG müssen die Kriterien an drei Stichtagen nacheinander erfüllt sein; die Grenzen sind hierbei Bilanzsumme über € 65 Mio., Umsätze über € 130 und mehr als durchschnittlich 5.000 Arbeitnehmer.
4) Hoyos/Ritter-Thiele, in: Beck'scher Bilanzkommentar (Fn.1), § 290 HGB Tz. 135.
5) Hoyos/Ritter-Thiele, in: Beck'scher Bilanzkommentar (Fn.1), § 290 HGB Tz. 136.
a) vgl. WP-Handbuch I 2006, Abschnitt Q Tz. 576; IDW PS 450 Tz. 50
b) ausführlich zu den sich stellenden Fragen Ammermann/Ravenstein, WPg 2009,690
6) Adler/Düring/Schmaltz (ADS), Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, 6. Auflage, Stuttgart 1996, vor § 290 HGB Tz. 72.
7) ADS (Fn.6), § 316 HGB Tz. 57.
8) ADS (Fn.6), vor § 290 HGB Tz. 72.
9) Die entsprechende Bestimmung nach dem PublG ist § 15 Abs. 1 PublG.
10) Siehe hierzu Ellrott/Aicher, in: Beck'scher Bilanzkommentar (Fn1), § 325 HGB Tz. 80.
11) Gemäß § 325 Abs. 3a HGB können der Bestätigungsvermerk des Konzernabschlussprüfer und des Prüfers des Jahresabschlusses teilweise miteinander verbunden werden, vgl. Ellrott/Aicher, in Beck'scher Bilanzkommentar (Fn.1), § 325 HGB Tz. 100.
12) Dies gilt gemäß § 15 Abs. 2 PublG entsprechend.
13) Allerdings wird zumindest derzeit noch nicht geprüft, ob der offen gelegte Jahresabschluss oder Konzernabschluss auch tatsächlich materiell vollständig ist, z.B. der Anhang oder der Lagebericht alle die Angaben enthalten, die im Gesetz vorgesehen sind; auch soll derzeit etwa noch nicht geprüft werden, ob ein prüfungspflichtiges Unternehmen auch tatsächlich geprüft wurde.
14) Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) vom 10.11.2006, BGBl. I 2006, 2553.
15) Im ersten Entwurf des Gesetzes war noch vorgesehen, die Nichterfüllung der Offenlegungspflichten als Ordnungswidrigkeit auszugestalten, was aber später wieder verworfen wurde.
16) Zum Verfahren vgl. auch Grashoff, Offenlegung von Jahres- und Konzernabschlüssen nach dem in Kraft getretenen EHUG: Sanktionen und steuerliche Folgen, DB 2006, 2641.
17) So auch Heinicke, in Schmidt, EStG,.28. Auflage, München 2009, § 4 EStG Tz. 520, Stichwort Strafen/Geldbußen.
18) Grashoff, DB 2006, 2641 (2643).

Vermögensverwalter

Sache des Vertrauens

Steuerberater, die ihre Mandanten auch bei der Planung und Steuerung ihres Vermögens helfen, müssen bei der Auswahl des richtigen Vermögensverwalters sorgsam sein. Ein falscher Tipp kann den Mandanten viel Geld und dem Steuerberater das Image kosten.

Die Zahl entzieht sich jeder Vorstellung. 50.000.000.000.000 Dollar, also 50 Billionen Dollar, Vermögen hat die Finanz- und Wirtschaftskrise weltweit bereits vernichtet. So hoch ist normalerweise die weltweite Wertschöpfung eines Jahres. Der Zusammenbruch der Aktienmärkte, der Kollaps der Hypotheken- und Anleihemärkte, der Preisverfall für Rohstoffe, das Platzen der Immobilienblase – all das hat zu diesem gigantischen Vermögensverlust geführt. Hart getroffen hat es auch die reichsten der Reichen.

Die wohlhabendsten zehn Millionen Menschen der Welt haben im vergangenen Jahr gut ein Fünftel ihres Vermögens eingebüßt. Nachzulesen im „World Wealth Report" der US-Bank Merrill Lynch und der Unternehmensberatung Cap Gemini. Die Superreichen werden es verschmerzen können. Im Durchschnitt haben sie immer noch ein Vermögen von knapp 3,8 Millionen Dollar, so der „World Wealth Report". Selbst bewohnte Immobilien sind dabei noch gar nicht berücksichtigt. So gut haben es die meisten Mandanten der Steuerberater nicht. Sie leiden im Zweifelsfall erheblich unter dem Wertverlust ihrer Depots.

Zu oft haben die Anleger den Empfehlungen ihrer Bankberater vertraut. Doch viele Produkte, die in den letzten Jahren als Kursrakete verkauft wurden, erweisen sich in der Krise als Rohrkrepierer. Immer häufiger wenden sich die Kunden daher von den vermeintlichen Beraterbanken ab und suchen Zuflucht bei spezialisierten Vermögensberatern. Vor allem kleinere Geldhäuser beobachten einen Transfer von Konten, weg von den großen Instituten, hin zu kleineren und transparenteren Banken. Davon profitieren Privatbanken ebenso wie bankenunabhängige Vermögensverwalter und Steuerberater, die ihre Kunden in Vermögensangelegenheiten beraten. Verwalter, die unabhängig von Banken agieren, kümmern sich mehr um die Gewinne ihrer Mandanten als um das eigene Konto, so die Hoffnung.

Im Gegensatz zu Investmentprodukten, die der Normalanleger am Schalter angeboten bekommen, sind die Vermögensverwalter flexibel. Sie können frei wählen, ob gerade Aktien, Rohstoffe, Gold, Anleihen oder doch lieber Festgelder derzeit die richtige Strategie ist. So kann er das Geld auch mal auf einem Festgeldkonto parken, wenn gerade alle Märkte gleichzeitig den Bach runtergehen.

Die Auswahl an unabhängiger Beratung ist in den vergangenen Jahren enorm gewachsen. Der Kunde hat die Wahl zwischen der Wealth-Management-Abteilung einer Großbank, die mit ihrem internationalen Renommee wirbt, einer der zahlreichen Privatbanken, die zwar mittlerweile oft den Großbanken gehören, aber weiterhin mit Diskretion und dem Hauch des Elitären werben, und rund 600 unabhängigen Vermögensverwaltern, die keiner Bank angehören.

Steuerberater helfen bei der Auswahl des Vermögensberaters

Für Steuerberater eröffnet sich hier ein weites Betätigungsfeld. Sie können ihren Mandanten ihre Dienste bei der Auswahl des richtigen Vermögensverwalters anbieten. Der Berater schlüpft dabei in die Rolle des Einkäufers für die Finanzdienstleistung. Er prüft den Markt, holt Angebote ein, trifft eine Vorauswahl und gibt eine Empfehlung ab. Zudem kann er die steuerliche Hülle konstruieren, in der sich die Vermögensverwalter mit ihren Anlagen bewegen sollen.

Den richtigen Vermögensverwalter zu finden ist nicht einfach. Ein Steuerberater kann hier seinem Mandanten zur Seite stehen.

Drei Phasen des Auswahlprozesses

1. **Definition der Ziele und Wünsche des Mandanten, seine Erwartungen an den Vermögensverwalter und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Vermögensverwaltungsmandat. Dazu zählen**
   a. ungefährer Anlagebetrag
   b. möglicher Anlagehorizont
   c. Ausschüttungserfordernisse
   d. steuerliche Rahmenbedingungen

2. **Vorselektion möglicher Kandidaten**
   a. langjährige Erfahrungen
   b. Track Record
   c. Nachvollziehbare Strategien
      i. Abhängig vom Anlagebetrag. Werden Einzelwerte angeboten oder erfolgt die Umsetzung mithilfe von Anlagefonds?
      ii. Werden überwiegend anbietereigene oder -fremde Produkte eingesetzt?
      iii. Welche Kosten ergeben sich eventuell aus den eingesetzten Produkten und wie wird damit umgegangen?
   d. Betreutes Anlagevolumen
   e. Persönliche Erfahrungen oder aus dem Umfeld
   f. Presseberichte

3. **Aufforderung der vorselektierten Verwalter zur Erstellung eines Anlagekonzepts auf Basis des Anforderungsprofils, Koordination und Überwachung des Rücklaufs und möglicherweise Gruppierung der Offerten. Dabei geht es um die Vorbereitung einer Entscheidungsgrundlage für den Mandanten.**
   a. Einhaltung des Anforderungsprofils
   b. Nachvollziehbarkeit des Konzepts
   c. Arten der Vermögensverwalter
      i. Banken (Groß-, Privatbanken, regionale Anbieter, Inlands- und Auslandsbanken im deutschsprachigen Ausland)
      ii. Unabhängige Vermögensverwalter
      iii. Family Offices
   d. Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Preismodelle
   e. Einhaltung steuerlicher Standards bei Auslandsbanken, das heißt Verfügbarkeit und Aufbereitung steuerlicher Unterlagen für die deutsche Steuerveranlagung

Nach diesem Schritt sollten drei bis fünf Vermögensverwalter zu persönlichen Gesprächen mit dem Mandanten eingeladen werden, wobei auch hier der Mandant die Entscheidung treffen muss, mit welchen Anbietern eine zweite oder auch eine dritte Runde bestritten werden solle.

Quelle: Julius Bär

Steuerberater, die ihre Klienten auch bei der Vermögensplanung beraten, müssen sehr sorgfältig aussuchen, mit welchen Vermögensverwaltern sie zusammenarbeiten. Nichts ist schlimmer als eine Empfehlung, die sich am Ende als Nullnummer entpuppt. Das sieht man auch bei der Schweizer Privatbank Julius Bär so. „Die abschließende Auswahl oder ein konkreter Vorschlag eines Vermögensverwalters bergen für den Steuerberater ein hohes Reputationsrisiko gegenüber dem Mandanten“, so die Bank auf Nachfrage von „SteuerConsultant“. Die Auswahl könne noch so objektiv erfolgt sein, wenn der Vermögensverwalter die Erwartungen des Mandanten nicht erfülle, gefährde der Steuerberater seine Position beim Mandanten.

In der Vorbereitung einer Entscheidung kann der Steuerberater den Kunden sehr wohl unterstützen. „Aufgrund der üblicherweise langfristigen Geschäftsbeziehung verfügt der Steuerberater über umfangreiche Kenntnisse über seinen Mandanten, seine Ziele und Wünsche und sein wirtschaftliches Umfeld. Diese Kenntnisse kann er nutzen, um eine gute Basis für die Auswahl zu schaffen“, so ein Julius-Bär-Sprecher. Gut sei ein mehrstufiger Auswahlprozess, in dem aber immer der Mandant die Entscheidungen treffe (siehe oben).

Damit könne der Steuerberater seinen Mandanten professionell unterstützen, ohne sich selbst in das Risiko zu begeben, für eine vermeintlich enttäuschende Performance eines Vermögensverwalters verantwortlich gemacht zu werden. Gleichzeitig sollte der

Steuerberater immer den Aufwand im Auge behalten. Denn die Begleitung in einem solchen Auswahlprozess kann sehr umfangreich und zeitintensiv sein.

Einen ersten Hinweis, wie gut ein Vermögensverwalter mit dem Geld seiner Kunden umgeht, geben sogenannte Rankings. Dabei treten verschiedene Vermögensverwalter gegeneinander an und versuchen, in einem bestimmten Zeitraum ein vorgegebenes Vermögen zu vermehren. Experten sind sich einig, dass diese Wettbewerbe nicht überbewertet werden dürfen. Oft haben Fondsmanager die Nase vorn, die nach der „Alles-oder-Nichts"-Methode vorgehen und hohe Risiken eingehen. Geht die Rechnung auf, stehen sie ganz oben auf dem Treppchen. Mit einer realen Verwaltung eines echten Kundendepots hat das wenig zu tun.

Hingegen empfiehlt es sich, folgende sieben Punkte zu befolgen:

1. Langfristige Bestenlisten beachten

Wer langfristig erfolgreich ist, lässt sich aus diesen Ranglisten nicht ersehen. Aussagefähiger sind Langzeitvergleiche wie die „Ewige Bestenliste" des Controlling- und Rankinginstituts Firstfive aus Frankfurt/Main, der „Fuchsbriefe" aus Berlin und des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH aus Hannover, die jährlich erstellt werden.

2008 siegte die Berenberg Bank. Beim Leistungsvergleich 2009 war sie aber auf Rang vier. Stattdessen wurde die Credit Suisse Deutschland mit dem Spitzenplatz geehrt. Allerdings beteiligen sich einige Vermögensverwalter gar nicht erst an solchen Auswertungen oder wollen nicht am Ende solcher Listen erscheinen. Die Hitlisten können also nur ein Anhaltspunkt sein, welche Verwalter der Mandant in die engere Auswahl nehmen sollte.

2. Vermögensverwalter-Fonds vergleichen

Klaus-Dieter Erdmann, Inhaber der Erdmann Family Office GmbH, rät, lieber ein Auge auf die Fonds der Vermögensverwalter (VV-Fonds) zu werfen. „Meines Erachtens sind die VV-Fonds eine deutlich bessere Möglichkeit, die Leistung verschiedener Vermögensverwalter zu vergleichen", sagt Erdmann, der für zwei große Familienvermögen die Auswahl der Geldverwalter trifft. Viele Banken und Berater haben 2008 eigene Fonds aufgelegt, um ihren Kunden die Abgeltungssteuer zu ersparen. Damit haben die Vermögensverwalter zugleich die Grundlage geschaffen, ihre Leistungen vergleichbar zu machen. Die Wertentwicklung lässt sich täglich messen und gegenüberstellen. Erdmann hat für seine Kunden diese Fonds untersucht. Das Ergebnis: Die meisten Vermögensverwalter genügen den eigenen Ansprüchen nicht. Nur ein kleiner Teil hat so gute Ergebnisse erzielt, dass sich die anfallenden Kosten für das aktive Management rechtfertigen. Für die VV-Fonds gilt das Gleiche wie für die Ranglisten, sie zeigen nur einen Teil des Vermögensverwalter-Universums. Viele Kunden wollen ihr Geld aber nicht in einen Fonds stecken, sie ziehen die individuelle Betreuung vor. Als ein weiterer Mosaikstein auf der Suche nach einem geeigneten Vermögensverwalter dient der Fondsvergleich aber dennoch.

3. Echte Depots zeigen lassen

Ist die Vorauswahl getroffen, geht es an die Details. Schöne Prospekte und Grafiken mit Infos zu den Musterdepots helfen da wenig. Vielmehr sollte sich der Steuerberater die tatsächliche Wertentwicklung von echten Kundendepots zeigen lassen, die in etwa dem Anforderungs- und Risikoprofil seines Mandanten entsprechen. Das Bankgeheimnis und der Verweis auf private Daten sind dabei unerheblich, denn Namen und persönliche Daten lassen sich schwärzen.

Oft vergleichen Vermögensverwalter ihre Leistung mit einem Referenzwert wie dem Dax und verweisen dann auf die bessere Entwicklung ihres Depots. Kunden aber bringt es wenig, wenn der Dax im Vorjahr 40 Prozent verloren hat, die Depots des Vermögensverwalters aber „nur" 20. Vielmehr sollte die absolute Leistung gesehen werden. Einige Vermögensverwaltungen können selbst in schwierigen Jahren positive Ergebnisse erzielen.

Dann ist zu hinterfragen, ob der Vermögensverwalter den Markt richtig eingeschätzt hat oder ob er nur hohe Risiken eingegangen ist. „Die Leistung der Portfoliomanager zeigt sich erfahrungsgemäß erst in turbulenten Börsenzeiten", weiß Erdmann. Dann werde deutlich, welcher Fondsmanager es in dem schwierigen Marktumfeld schafft, durch aktives Management der Anlageklassen, ob in Aktien, Anleihen, Rohstoffen oder Liquidität, absolute Erträge zu generieren, statt lediglich eine Benchmark zu schlagen.

» Checkliste zur Auswahl von Vermögensverwaltern

Auf folgende Punkte sollten Steuerberater bei der Wahl eines Vermögensverwalters für ihren Mandanten achten.

1. Vergleichen Sie die Angebote mehrerer Anbieter. Sprechen Sie mit mehreren Vermögensverwaltern über deren Konzepte.
2. Wie sieht die Kostenstruktur aus? Wie hoch sind die fixen und die performanceabhängigen Gebühren? Werden die Transaktionskosten extra berechnet, ist die Umschlagshäufigkeit des Depots von Bedeutung? Lassen Sie sich Nettorenditen (exklusive Kosten und Gebühren) zeigen.
3. Wie ist die Beratung? Spielen Anlagehorizont, Risikobereitschaft, Anlageziele, Vererbung und steuerliche Aspekte eine Rolle?
4. Welche Abhängigkeiten bestehen zu Banken, Fondsgesellschaften und anderen Produktanbietern? Wie hoch ist die Unabhängigkeit von Provisionszahlungen der Produktanbieter?
5. Streuen Sie größere Vermögen über mehrere Verwalter.
6. Welche Qualifikationen hat der Berater? Beachten Sie: Der Anbieter muss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sein.
7. Welche Klientel betreut der Verwalter (Familien, Unternehmer, Selbstständige, ...)?
8. Stimmt die Chemie zwischen dem Verwalter und Ihrem Mandanten?

Die Top-Vermögensmanager

Seit mehreren Jahren testen die Fuchsbriefe, das IQF und Firstfive Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum.

	2008	2009
1.	Berenberg Bank	Feri Wealth Management
2.	Avesco Financial Services	Rothschild Vermögensverwaltung
3.	Credit Suisse Deutschland	Credit Suisse Deutschland

Die „Ewige Bestenliste“

In der „Ewigen Bestenliste“ werden die langfristig besten Vermögensmanager im deutschsprachigen Raum ermittelt.

	2008	2009
1.	Berenberg Bank	Credit Suisse Deutschland
2.	Credit Suisse Deutschland	Avesco Financial Services
3.	Avesco Financial Services	Feri Wealth Management

Quelle: Institut für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH (IQF), Firstfive, Fuchsbriefe

4. Kosten berücksichtigen

Die Höhe der Kosten spielt dabei erfahrungsgemäß eine eher geringe Rolle. Die meisten Vermögensmanager verlangen für ihre Leistung eine fixe Gebühr, die zwischen 1,5 und zwei Prozent des Depotwerts pro Jahr liegt. Hinzu kommen Erfolgsprämien, die sich nach dem Wertzuwachs richten. Um die Leistungen vergleichen zu können, sollte der Verwalter die Nettorendite der Depots, also nach Abzug aller Kosten und Gebühren, ausweisen. Nur so lässt sich der Erfolg über Jahre richtig einschätzen.

5. Vertrauen streuen

Je größer das Vermögen ist, desto eher sollte es auf verschiedene Vermögensverwalter verteilt werden. So lassen sich konservative und risikoreiche Strategien verbinden. Dem Steuerberater obliegt es, zu prüfen, ob die Vermögensverwalter die gewünschte Strategie einhalten und wie erfolgreich sie sind.
Bleibt ein Vermögensverwalter hinter den Ansprüchen zurück, muss nur für einen Teil des verwalteten Geldes ein Ersatz gefunden werden. Entpuppt sich einer der Anlageprofis als echtes Talent, kann das Geld immer noch schrittweise umgeschichtet werden. Gestreut werden kann auch nach der Art der Anlagen. Ist ein Berater zum Beispiel ausgewiesener Experte in Sachen Anleihen, ein anderer dagegen Spezialist für Unternehmensbeteiligungen oder auf dem asiatischen Markt, spricht nichts dagegen, das Vermögen je nach Schwerpunkt aufzuteilen.

6. Unabhängigkeit erfragen

Der schlechte Ruf der klassischen Beratung am Bankschalter resultiert nicht zuletzt aus der meist richtigen Beobachtung, dass die Angestellten der Institute ihren Kunden nicht die besten, sondern die provisionsstärksten Anlagen verkaufen. Allen gegenteiligen Beteuerungen zum Trotz fielen jüngst wieder 24 von 25 Filialen von Banken und Sparkassen bei einem Test durch.
Der Bundesverband der Verbraucherzentralen hatte vor Kurzem wieder einmal die Berater auf die Probe gestellt. Ergebnis: Die Qualität der Bankberatung in Deutschland ist trotz Finanzkrise katastrophal. Demnach sollen Bankmitarbeiter nach wie vor verkaufen, was der Bank hohe Provisionen einbringt. Entscheidend für eine unabhängige und transparente Beratung des Anlegers ist es daher, zu erfahren, welche Provisionen der Berater für die Vermittlung eines Produkts bekommt. Banken müssen diese Rückvergütung, die sogenannten Kickbacks, seit einem Urteil des Bundesgerichtshofs offenlegen.
Freie Vermögensberater sind aber von diesem Urteil, so ihr Branchenverband Votum, nicht betroffen. Daher sollten potenzielle Kunden ganz klar nach den Kickbacks fragen. Noch besser ist allerdings eine Beratung, bei der der Berater ein Honorar erhält und die Provisionen dem Kunden gutgeschrieben werden.

7. Auf Transparenz bestehen

Viele Berater verschicken alle paar Wochen, manchmal aber nur einmal im Quartal, aktuelle Informationen, wie es um das Depot des Kunden bestellt ist. Schon zu Beginn des Auswahlprozesses sollte sich der Steuerberater ein Musterexemplar des Reportings anschauen, um zu prüfen, wie ausführlich und transparent die Ergebnisse präsentiert werden. Später sollten die aktuellen Zahlen monatlich vorliegen. Daraus kann der Steuerberater seinem Mandanten dann eine Übersicht erstellen. Natürlich sollte das Anlagekonzept nachvollziehbar und transparent sein.
Ob in erster Linie in Einzelaktien, Fonds, Zertifikate oder Optionen investiert wird, hängt von der Risikobereitschaft des Mandanten ab. Das sollte im Vorfeld auf jeden Fall klar werden. Komplexe Finanzinstrumente, die sich nur aus steuerlichen Gründen rechnen oder deren Erfolg von verschiedenen Einflussfaktoren abhängt, sollten kaum eine Rolle spielen.
Gleiches gilt für die Strategie. Nur wenn der Verwalter seine Anlagephilosophie auf den Punkt bringen kann, ist sie für den Kunden nachvollziehbar.

Alexander Heintze

Der Diplom-Ökonom arbeitet als Autor für Wirtschaftsmagazine wie Euro am Sonntag, Capital und Fonds & Co. Er schreibt hauptsächlich über Immobilienthemen, Geschlossene Fonds und Reits.
E-Mail: presse@heintze-net.de

Ordnung ist das halbe (Arbeits-) Leben, auch in der Kanzlei.

Ordnungssysteme

Kanzleidatenbänke für den Überblick

Jede Steuerberatungskanzlei verfügt über zahlreiche Merk- und Informationsblätter, Flyer, Broschüren, Leitfäden für die Mandanten. Hinzu kommen noch Vordrucke, Mustertexte, Arbeitsblätter, Checklisten und andere Hilfsmittel für die eigene Arbeit. Stehen diese Unterlagen zur Verfügung, können allerdings neue Schwierigkeiten auf die Kanzlei zukommen, denn der Überblick über die Unterlagen muss gewahrt, sie müssen aktuell und schnell verfügbar sein.

Aktuelle Vorlagen sind für Steuerberater enorm wichtig, was sich allein daran ableiten lässt, dass Datenbanken wie Haufe Steuer Office Online zurzeit über 1.800 Arbeitshilfen aus den Bereichen Steuern, Rechnungswesen, Personal und Management umfasst. Natürlich benötigt eine einzelne Kanzlei diese Arbeitshilfen nicht alle. Das vereinfacht zum einen das Problem. Zum anderen hat jede Kanzlei, neben den fremden, auch eigene Unterlagen. Das macht es wieder schwieriger.

Zusätzliche Verwirrung entsteht dadurch, dass all diese Unterlagen in Online-Datenbanken, als Dateien im eigenen Computer, in Papierform in irgendwelchen Ordnern oder lose irgendwo in der Kanzlei liegen. Schwierig ist es unter solchen Umständen, den Überblick zu behalten. Falls tatsächlich einer der Kanzleimitarbeiter noch den Überblick haben sollte, so ist der aber nur auf diesen einen beschränkt, ganz anders sieht es bei seinen Kollegen aus.

Mandanten wollen Lösungen für ihre Probleme

Doch dies interessiert Mandanten nur wenig. Jeden Tag kommen sie in die Kanzlei oder rufen an. Sie wollen ihre Probleme gelöst haben, stellen Fragen und fordern Rat. In vielen Fällen werden Sachverhalte angesprochen, für die es Merkblätter, Flyer oder Broschüren gibt.

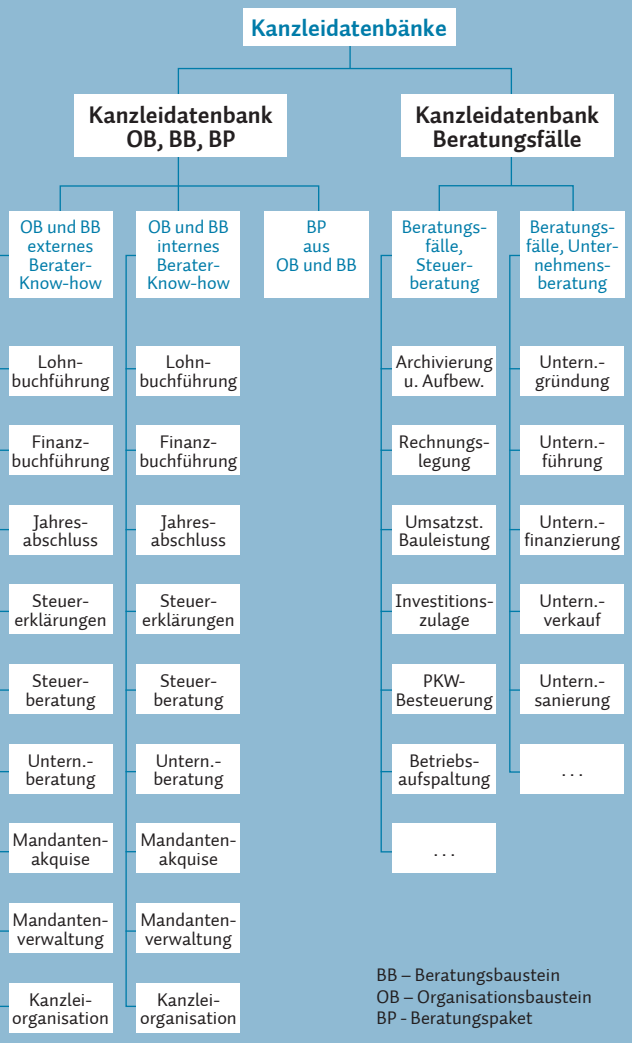
Allerdings können diese gedruckten Informationen die Beratung durch das gesprochene Wort nicht ersetzen, stattdessen dienen sie der Ergänzung und Vertiefung. Sie signalisieren Kompetenz und geben Mandanten und Beratern Sicherheit, vorausgesetzt, sie sind schnell verfügbar und aktuell.

Denn wie oft kommt es vor, dass ein Mitarbeiter durch das Büro eilt, Kollegen beim Arbeiten stört, um endlich einem Mandanten ein Merkblatt in die Hand zu drücken. Andere Mitarbeiter wiederum tun sich den Stress nicht an und schicken Mandanten ohne ein Stück Papier nach Hause.

Wenn es so für den Mandanten läuft, so besteht allerdings noch Hoffnung für ihn. Vielleicht bekommt er sein Merkblatt von einem befreundeten Unternehmer, der die Infos von seinem Steuerberater hat.

Abbildung 1:

Kanzleidatenbänke



BB – Beratungsbaustein
OB – Organisationsbaustein
BP - Beratungspaket

Abbildung 2:

Begriffe OB, BB, BP

OB	**Organisations-baustein**	Baustein für die Organisation der Beratung, kein Beratungsprodukt für Mandanten
BB	**Beratungs-baustein**	Baustein für die Beratung, Beratungsprodukt, unbearbeitet oder bearbeitet zur Übergabe an Mandanten bestimmt
BP	**Beratungs-pakete**	Beratungsprodukt aus Beratungsbausteinen und Organisationsbausteinen

Abbildung 3:

Beispiele für BB, OB, BP

Beispiele für Beratungsbausteine und Organisationsbausteine zeigt die Abbildung.

BB Beratungs-bausteine

zum Beispiel
- Merkblätter
- Informationsblätter
- Flyer
- Broschüren
- Leitfäden
- Rundschreiben
- Muster-BWAen
- Arbeitsblätter
- Berechnungstools

OB Organisations-bausteine

zum Beispiel
- Vordrucke für Verträge
- Vordrucke für Aufträge
- Vordrucke für Vollmachten
- Vordrucke für Protokolle
- Mustertexte
- Checklisten
- Präsentationsmappen

BP Beratungs-pakete

zum Beispiel
- zum Thema Rürup-Rente
- zum Thema Leasen oder Finanzieren

Abbildung 4:

Bildung von Beratungsprodukten

Beratungspakete zu einem Beratungsschwerpunkt entstehen durch Kombination von Beratungsbausteinen und Organisationsbausteinen.

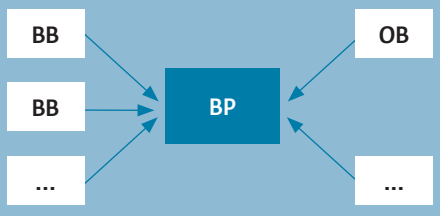


Abbildung 5:

Ordnungsnummer der OB, BB, BP

X

1. Stelle:
Quelle und Art der Bausteine
1 OB und BB externes Berater-Know-how
2 OB und BB internes Berater-Know-how
3 BP Beratungspaket internes Berater-Know-how

X

2. Stelle:
Arbeitsaufgabe / Kategorie
1 Lohnbuchführung
2 Finanzbuchführung
3 Jahresabschlüsse
4 Steuererklärungen
5 Steuerberatung
6 Unternehmensberatung
7 Mandantenakquise
8 Mandantenverwaltung
9 Kanzleiorganisation

X

3. Stelle:
Organisations- oder Beratungsbaustein
1 OB Organisationsbaustein
2 BB Beratungsbaustein

Will sich eine Steuerkanzlei verstärkt auf die betriebswirtschaftliche Beratung seiner Mandanten konzentrieren, sollte sie dies als Anlass nehmen, die vorhandene Kanzleidatenbank zu erweitern oder aber eine neue zu installieren. Hinter der Idee, eine Datenbank in Steuerberatungskanzleien zu installieren, stecken im Wesentlichen zwei Strategien im Hinblick auf das Wissensmanagement: Zum einen die Kodifizierungs- und zum anderen die Personalisierungsstrategie.

Kodifizierungsstrategie ermöglicht umfassende Wissensspeicherung

Bei der Kodifizierungsstrategie wird möglichst viel Wissen in Datenbanken und Datenmanagementsystemen gespeichert, damit es alle Mitarbeiter in der Steuerberatungskanzlei uneingeschränkt und unkompliziert nutzen können. Die Personalisierungsstrategie setzt auf Personalisierung. Das Wissen ist dabei eng an die Person gebunden, die es geschaffen hat. Es wird hauptsächlich auf direktem Weg über die Kommunikation zwischen Personen weitergegeben.

Eine Steuerberatungskanzlei kann den Herausforderungen des Markts aber nur gerecht werden, wenn beide Strategien im Umgang mit Wissen verfolgt werden. Datenbänke, vor einigen Jahren noch Loseblattwerke, spielen dabei eine zentrale Rolle. Neben diesen Datenbänken des sogenannten externen Berater-Know-hows (vgl. Abb. 1, S. 35) verfügt jede Steuerberatungskanzlei über eine interne Datenbank, die in der Regel eine Eigenschöpfung ist. Wie sie aufgebaut ist, hängt oft von der in der Kanzlei verwendeten Software ab. Die wiederum erfüllt meistens – zumindest teilweise – das Bedürfnis nach einer kanzleiinternen Datenbank.

In der Praxis erprobte Lösungen für kanzleiinterne Datenbänke sind auf dem Markt nicht zu finden. Die hier vorgeschlagene Lösung für eine kanzleiinterne Datenbank in Steuerberatungskanzleien hat der Autor, Dr. Hans Volkmann, vor ein paar Jahren entwickelt, sie wird seitdem in mehreren Kanzleien genutzt.

Eigentlich handelt es sich um zwei Datenbänke. Während die eine Organisations- und Beratungsbausteine sowie Beratungspakete umfasst, ist die andere eine Datenbank für abgeschlossene Beratungsfälle. Beide Datenbänke integrieren die Unternehmensberatung durch Steuerberater. Eine Datenbank ausschließlich für Unternehmensberatung macht hingegen wenig Sinn.

Die Kanzleidatenbank „Organisations- und Beratungsbausteine“ sowie „Beratungspakete“ beinhaltet das gesammelte Wissen für alle in der Kanzlei anfallenden Aufgaben: Lohn- und Finanzbuchführung, Jahresabschlusserstellung, Steuererklärungen, Steuer- und Unternehmensberatung, Mandantenakquise und -verwaltung sowie der Kanzleiorganisation. Das Wissen, bezogen auf diese Aufgaben, wird nach dem Baukastenprinzip geordnet und umfasst Organisations- und Beratungsbausteine sowie Beratungspakete (vgl. Abb. 2, S. 35).

Die Beratungsbausteine dienen unmittelbar der Beratung und werden den Mandanten ausgehändigt oder aber als Beratungsprodukt mit oder ohne persönliche Beratung verkauft. Organisationsbausteine sind hingegen keine Beratungsprodukte, sondern dienen der Organisation der Arbeit in der Kanzlei (vgl. Abb. 3 und 4, S. 35).

Beratungs- und Organisationsbausteine werden von Steuerfachverlagen oder der Datev eG angeboten, außerdem verfügt jede Kanzlei über selbst entwickelte Bausteine. Unter dem Begriff „externe Bausteine“ sind beispielsweise Produkte wie das Haufe-Steueroffice zu verstehen, das rund 1.800 Arbeitshilfen umfasst. Davon kommen allerdings wiederum nur ausgewählte infrage, die die Kanzleien im Beratungsalltag auch nutzen. Bausteine des internen Berater-Know-hows sind die selbst entwickelten. Welchen und wie viel Inhalt die Kanzleidatenbank an ex- und internem Berater-Know-how hat, ist unterschiedlich. Aber es wird erfahrungsgemäß immer beides geben.

Neben der Kanzleidatenbank mit Organisations-, Beratungsbausteinen und Beratungspaketen sollte es noch eine zusätzliche Kanzleidatenbank geben. Sie sollte abgeschlossene Beratungsfälle umfassen, für die Aufträge akquiriert werden konnten und die abgerechnet sind. Hier gilt es zwischen Beratungsfällen aus der Steuer- und der Unternehmensberatung zu unterscheiden, eine weitere Ordnung ist kanzleispezifisch, siehe Abbildung 1 auf Seite 35. Bei den Beratungsfällen der Unternehmensberatung sind die Beratungsfelder ein sinnvolles Ordnungsprinzip, das dem Nutzer dabei helfen soll, den Überblick zu behalten.

Ordnungssystem der Kanzleidatenbank

Dem Ordnungssystem der Kanzleidatenbank für Organisations-, Beratungsbausteine und Beratungspakete, das den Hauptarbeitsaufgaben der Kanzlei zugrunde liegt, verwendet dreistellige Ordnungs- und vierstellige Dokumentennummern (vgl. Abbildung 5, S. 35, Abbildung 6, S. 37).

Die erste Stelle der Ordnungsnummer nennt die Quelle und Art der Bausteine, die zweite die Arbeitsaufgabe und die dritte unterscheidet zwischen Organisations- und Beratungsbausteine. Diese Ordnung ist für das externe und interne Berater-Know-how gleich.

Eine „1“ als erste Ziffer steht bei den Bausteinen für das externe, eine „2“ für das interne Berater-Know-how. Die erste Ziffer bei den Beratungspaketen ist die „3“, wobei es aber wegen der mangelnden Häufigkeit keine weitere Untergliederung gibt.

Unterscheidung nach Quelle und Art der Bausteine

Auf Dokumentenebene wird nur noch nach Quelle und Art der Bausteine unterschieden, dafür steht die erste Ziffer. Ansonsten dienen die drei anderen Ziffern der fortlaufenden Nummerierung (vgl. Abb. 6, S. 37). Eine Gesamtübersicht des Ordnungssystems der Kanzleidatenbank für Organisations-, Beratungsbausteine und Beratungspakete zeigt Abbildung 7 (S. 37).

Bildlich kann man sich das Ordnungssystem wie folgt vorstellen: Es besteht aus drei Aktenschränken. Auf dem ersten steht „Externes Berater-Know-how“, auf dem zweiten „Internes Berater-Know-how“ und auf dem dritten „Beratungspakete“. In den ersten beiden Schränken stehen jeweils neun Ordner.

Die Ordner sind wie folgt beschriftet

1. Lohnbuchführung
2. Finanzbuchführung
3. Jahresabschlüsse
4. Steuererklärungen
5. Steuerberatung
6. Unternehmensberatung
7. Mandantenakquise
8. Mandantenverwaltung und
9. Kanzleiorganisation.

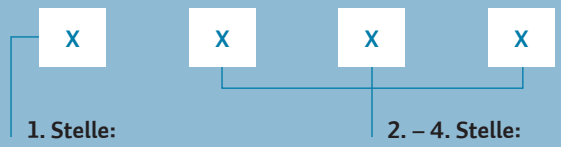
Jeder Ordner umfasst die beiden Fächer „1 Organisationsbausteine“ und „2 Beratungsbausteine“.

Die Ordner in den Schränken sind hingegen leer. Es existiert lediglich ein Inhaltsverzeichnis, das die Organisations- und Beratungsbausteine nennt, die selbst wiederum als konkrete Dokumente existieren. Jeder Baustein hat eine vierstellige Dokumentennummer. Die erste Stelle gibt die Nummer des Aktenschranks an, in den der Baustein gehört.

Die 2. bis 4. Stelle ist eine fortlaufende Nummerierung der Dokumente, egal, ob es sich um Organisations-, Beratungsbausteine oder Beratungspakete, Finanzbuchführung, Unternehmensberatung oder eine andere der insgesamt neun Arbeitsaufgaben geht (vgl. Abb. 7, S. 37). Die Dokumente selbst sind als Dateien im Computer gespeichert oder befinden sich physisch in einer Ablage.

Abbildung 6:

Vierstellige Dokumentennummer der OB, BB, BP



1. Stelle:
Quelle und Art der Bausteine
1 OB und BB externes Berater-Know-how
2 OB und BB internes Berater-Know-how
3 BP Beratungspaket internes Berater-Know-how

2. – 4. Stelle:
fortlaufende Nummer von 1 bis 999

Abbildung 7:

Ordnungsstruktur der Kanzleidatenbank „OB, BB, BP“

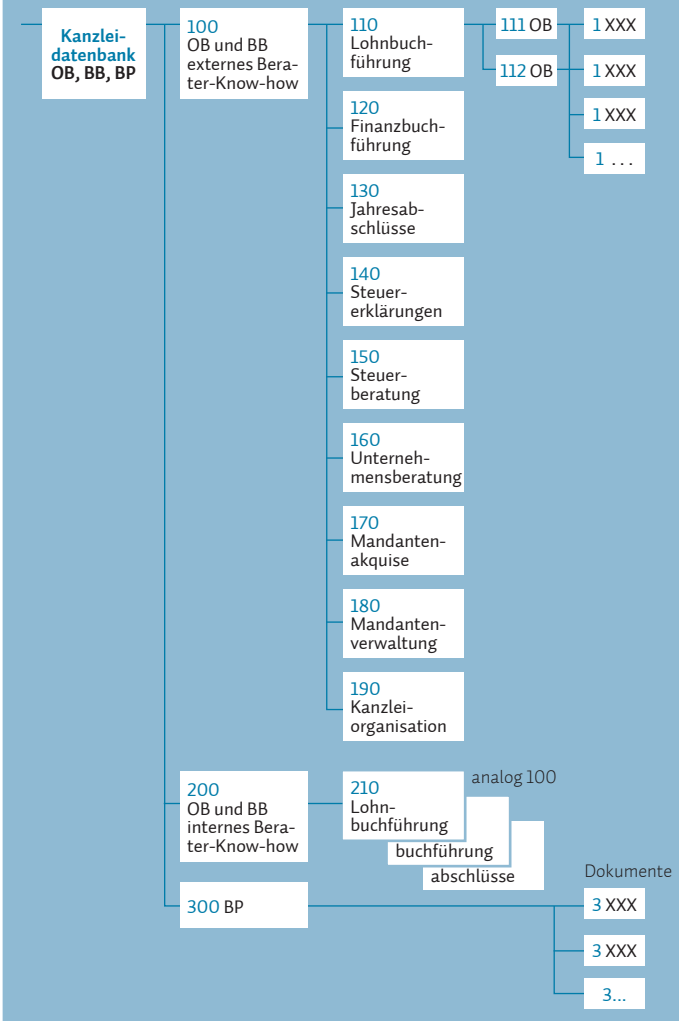


Abbildung 8:

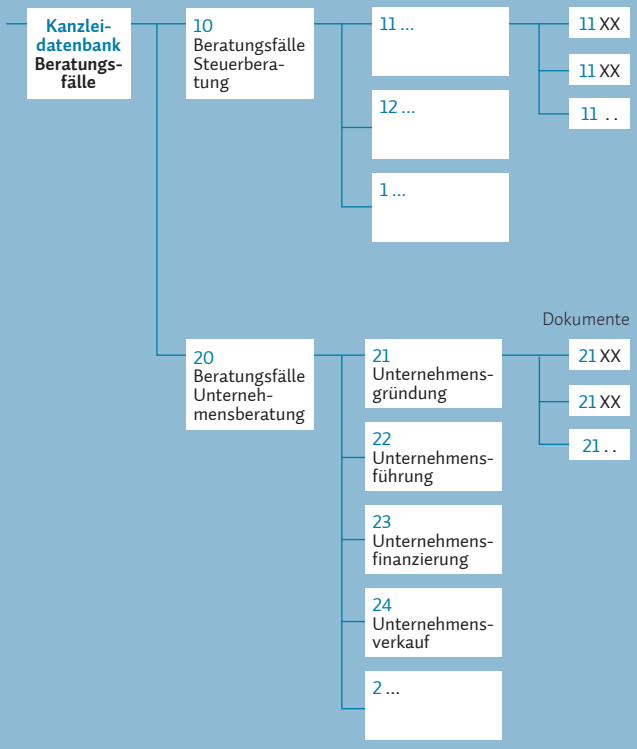
Inhaltsverzeichnis der Kanzleidatenbank OB, BB, BP

Beispiele für Beratungs- und Organisationsbausteine zeigt die Abbildung.

100	**200**	**300**
OB und BB externes Berater-Know-how	**OB und BB internes Berater-Know-how**	**BP externes Berater-Know-how**
...	**...**	**...**
Liste 1	**Liste 2**	**Liste 3**

Abbildung 9:

Ordnungsstruktur der Kanzlei-datenbank „Beratungsfälle“



BB – Beratungsbaustein
OB – Organisationsbaustein
BP - Beratungspaket

Der Inhalt des dritten Schranks ist leicht erklärt. Die Abbildungen machen alles nachvollziehbar, auf eine sinnbildliche Beschreibung wird deshalb verzichtet. Gearbeitet wird mit den drei Inhaltsverzeichnissen der drei Schränke. Die drei Listen zeigt Abbildung 8 auf S. 37.

Neue Bausteine erhalten eine vierstellige Dokumentennummer. Die erste Stelle ist die Ziffer 1, 2 oder 3. Die 2. bis 4. Stelle bildet die fortlaufende Nummer. Das bedeutet, dass jeweils die letzte vergebene fortlaufende Dokumentennummer bekannt sein muss. Am besten wird sie bei der Aktualisierung der Listen jeweils auf die betreffende Liste geschrieben.

Einordnung erfolgt unabhängig von der laufenden Nummer

Die Einordnung der neuen Bausteine erfolgt unabhängig von der laufenden Nummer, die Einsortierung erfolgt nach inhaltlichen Gesichtspunkten. Wenn etwa ein neuer Beratungsbaustein von Dienstleistern zur Steuerberatung zur Verfügung steht, erhält er die fortlaufende Nummer 1XYZ und wird im Ordnungssystem unter „152 Steuerberatung“ dort eingeschoben, wo sich inhaltlich ähnliche Beratungsbausteine befinden.

Nicht mehr aktuelle Bausteine, für die es keine neue Fassung gibt, werden in den Listen durchgestrichen, aber nicht gelöscht. Grund: Es kann auch nach einiger Zeit noch immer wichtig sein, über die Inhalte eines Merkblatts zu verfügen, das einem Mandanten ausgehändigt wurde.

Es ist ganz normal, dass nicht jeder Beratungs- oder Organisationsbaustein des externen Berater-Know-hows in jeder Kanzlei auf Akzeptanz stößt. Trotzdem ist es manchmal gewollt, den Baustein in der Datenbank zu erfassen, vielleicht auch deswegen, weil er später für die Anwendung in der Kanzlei „umgebaut“ werden soll. Dieses Problem löst man am besten mit einem „*“ vor dem Titel des Bausteins und signalisiert, dass er in der Kanzlei – noch – nicht genutzt wird. Den Baustein einfach nicht im Ordnungssystem zu erfassen, ist manchmal die schlechtere Variante.

Als physische Ablage für die Bausteine kann eine Hängeregistratur herhalten, denn hier sind die Bausteine in der Reihenfolge der fortlaufenden Dokumentennummern archiviert. Der Suchprozess nach einzelnen Bausteinen findet mithilfe der drei Listen statt, siehe Abbildung 8, S. 37. Dort sind die Bausteine nach dem beschriebenen unkomplizierten Ordnungssystem sortiert und lassen sich mit wenigen Fragen finden. Mithilfe der fortlaufenden Nummer des Bausteins kann eine Sekretärin, aber auch jeder andere Mitarbeiter, das Dokument heraussuchen.

Die Ablage neuer Bausteine geht genauso einfach. Die fortlaufende Nummer kann die Sekretärin vergeben, die Einordnung in die Bausteinliste sollte aber ein Entscheider vornehmen. Im Anschluss daran müssen die Listen aktualisiert werden. Es ist nicht erforderlich, alle Organisations-, Beratungsbausteine und Beratungspakete physisch abzulegen. Sie lassen sich – wenn sie als Dateien im Computer gespeichert sind – anhand der Informationen auf den drei Listen jederzeit unkompliziert finden und ausdrucken.

Ohne Ablage kommt die Kanzlei aber nicht aus, denn einige Beratungsbausteine wie Flyer und Broschüren sowie Organisationsbausteine wie Präsentationsmappen müssen physisch vorhanden sein. Mitunter sind sie einfach physisch vorhanden, ohne dass es sich verhindern lässt.

Mitarbeiter sollten Beratungsbausteine sofort finden

Wenn sich Beratungsbausteine nur mit Glück finden lassen, werden sie von Mitarbeitern und Beratern nicht erfolgreich genutzt. Somit ist dies mit einer Situation ohne Beratungsbausteine vergleichbar. Der Mitarbeiter, der weiß, dass es für das Problem des Mandanten ein gutes Merkblatt gibt, wird es nicht nutzen, wenn er nicht sicher ist, ob es aktuell ist und er nicht weiß, wie er es schnell findet.

Eine Kanzlei ohne Organisations- und Beratungsbausteine hat einen Wettbewerbsnachteil. Aber es reicht nicht, nur über Bausteine zu verfügen, ein entsprechendes Ordnungssystem ist notwendig.

Das Ordnungssystem unterstützt das operative Tagesgeschäft. Jeder Mitarbeiter und Berater kann bei Bedarf schnell auf die verfügbaren Beratungsbausteine zugreifen, sogar dann, wenn der Mandant unverhofft am Schreibtisch steht oder beim Weggehen schon die Türklinke in der Hand hält.

Kanzleidatenbank ermöglicht effektive Vorbereitung

Beratungsgespräche mit Terminabsprachen im Voraus lassen sich mithilfe der Kanzleidatenbank sehr effektiv vorbereiten. Die drei Listen ermöglichen auf einen Blick eine Auswahl relevanter Bausteine. Ein kleiner Zettel mit den fortlaufenden Nummern reicht, um in kürzester Zeit alle Bausteine zur Hand zu haben. Das Zusammenstellen der Dokumente kann problemlos die Sekretärin oder ein Mitarbeiter übernehmen. Außerdem lässt sich für das Startgespräch mit Mandanten mithilfe des Ordnungssystems beispielsweise eine Checkliste erstellen.

Die Einweisung in die Finanzbuchführung, die steuerliche Behandlung der Fahrzeuge, die Teilnahme am Verfahren zur Steueranmeldungs-Datenübermittlungs-Verordnung (Stadüv) kann anhand der Checkliste abgearbeitet werden. Diese ist nichts weiter als eine Auflistung der für das Startgespräch relevanten Bausteine, die sich passgenau zusammenstellen lassen. Außerdem ist sie natürlich für diesen Zweck arbeitsfreundlich aufbereitet. Die Ordnung der Kanzleidatenbank für die Beratungsfälle funktioniert nach den gleichen Regeln. Die Ordnungsstruktur zeigt Abbildung 9 auf Seite 37. Weitergehende Erläuterungen erscheinen überflüssig.

Zusammenfassend kann für die Kanzleidatenbänke und das Ordnungssystem folgender Anwendernutzen genannt werden:

1. schneller Überblick über alle Organisations-, Beratungsbausteine, Beratungspakete und -fälle
2. problemloses Nebeneinander extern verfügbarer und kanzleieigener Bausteine
3. schnelles Suchen und Finden der benötigten Bausteine, dadurch geringer Zeitaufwand für das Vorbereiten von Mandantengesprächen oder kanzleiinternen Arbeiten
4. rationales Zusammenstellen von Beratungsunterlagen
5. problemloses Delegieren der Vorbereitung von Beratungsgesprächen
6. unkomplizierter Austausch veralteter Organisations- und Beratungsbausteine
7. leichtes Einordnen neuer Bausteine
8. geringer Aktualisierungs- und Pflegeaufwand der Datenbänke und des Ordnungssystems.

Dr. Hans Volkmann

ist Unternehmensberater aus dem mecklenburg-vorpommerischen Kühlungsborn. Er berät Steuerberater und ihre Mandanten. Sein kürzlich veröffentlichtes Buch beschäftigt sich mit dem Thema Unternehmensberatung durch Steuerberater. **E-Mail: kontakt@ubv-web.de., www.steuerberater-als-unternehmensberater.de**

» Serienplaner

Teil 33 – SteuerConsultant 07/2009
Aufbau von Netzwerken

Teil 34 – SteuerConsultant 08/2009
Kanzlei als Ort der Kommunikation

Teil 35 – SteuerConsultant 09/2009
Marketing für neue Dienstleistungen

Abonnenten-Service

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

Kommunikation

Der erste Eindruck zählt

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Der Mandant muss sich im Idealfall auf Anhieb in der Kanzlei wohlfühlen. Sympathische Mitarbeiter und ein netter Empfang sorgen für einen positiven Einstieg.

In der gehobenen Hotellerie gehört es schon immer zum Standard, mittlerweile haben es fast alle Branchen erkannt, dass der Empfangsbereich die Visitenkarte des Unternehmens ist. Auch Kanzleien sollten alle Gelegenheiten dazu nutzen, um bei ihren Mandanten einen guten Eindruck zu hinterlassen. Ähnlich wie in der Hotellerie gilt auch in Ihrer Kanzlei: So viel Service wie möglich, so wenig Umstände wie nötig.

Es beginnt bereits bei der Anfahrt: Neue Mandanten profitieren von einem detaillierten Lageplan, den sie bereits bei der Terminvereinbarung von Ihnen erhalten. Ein gut sichtbares Schild im Design Ihrer Kanzlei erleichtert die Suche. Zeit und Stress spart sich Ihr Mandant, wenn Sie ihm reservierte Parkplätze in Kanzleinähe anbieten.

Bereits bei der Terminkoordination sollten Sie dem Mandanten möglichst weit entgegenkommen. Wartezeiten sollen vermieden oder möglichst kurz gehalten werden. Wenn es dann doch zu einer Verzögerung kommt, sollten Sie dem Mandanten einen bequemen Platz und Getränke anbieten. Im Idealfall soll der Wartebereich einen positiven Eindruck für alle Sinne hinterlassen. Helle und saubere Einrichtung, gemütliche Sitzgelegenheiten, Steuer-News und Zeitschriften sorgen für angenehmes Ambiente.

Achten Sie bei Zeitungen und Zeitschriften auf die Aktualität, denn veraltete Ausgaben wirken unprofessionell. Sortieren Sie die Steuer-News und Zeitschriften ordentlich auf einem Tisch oder in einem Zeitungsständer. Abgegriffene Magazine entsorgen Sie am besten gleich. Niemand möchte gerne ein solches Exemplar in Händen halten.

In größeren Kanzleien verkürzt oft ein Fernseher an der Wand die Zeit, wo gerade das Programm eines Nachrichtensenders zu sehen ist. Regulieren Sie jedoch die Lautstärke so, dass sie andere Mandanten nicht stört. Pluspunkte ernten auch die Kanzleien, die ihren Mandanten einen – drahtlosen – Internet-Zugang bieten. Startseite ist dabei stets die eigene Kanzlei-Homepage.

Unangenehme Gerüche unbedingt vermeiden

Kein Mandant sollte vor dem Gespräch mit dem Steuerberater schwitzen: Klimatisierung oder ein Luftbefeuchter verschaffen das richtige Raumklima. Unangenehme Gerüche, etwa von warmen Mahlzeiten der Mitarbeiter, müssen unbedingt vermieden werden. Hier hilft häufiges Lüften, Pflanzen oder Duftkerzen.

Ein Faltblatt oder ein Plakat mit Fotos und Namen aller Mitarbeiter im Überblick macht sich auch gut. Mandanten, die zum ersten Mal in der Kanzlei sind, können sich somit gleich ein Bild von ihrem Ansprechpartner machen.

Im Wartebereich sollten Sie auch Visitenkarten auslegen. Für Glückshormone sorgt, wer kleine Schokoladenstückchen bereitstellt. Hier macht eine Verpackung im eigenen Kanzlei-Design Süßigkeiten zu Werbeträgern und ist zugleich eine kleine Aufmerksamkeit.

Der Steuerberater kennt Fakten über seine Mandanten, die streng vertraulich zu behandeln sind. Daher muss bei der Raumgestaltung ebenfalls auf höchste Diskretion Wert gelegt werden. Abschreckend für den Mandanten wirkt, wenn er unfreiwillig das Beratungsgespräch eines anderen Mandanten belauschen kann. Auf keinen Fall dürfen irgendwo Akten von anderen Mandanten zu sehen sein. Der Drucker muss so platziert sein, dass Kanzleimitarbeiter die Ausdrucke holen können, ohne dass ihnen dabei jemand über die Schulter blickt.

Das Vertrauen eines Mandanten zu gewinnen und langfristig zu behalten, ist ein wesentlicher Teil erfolgreichen Kanzleimarketings. Der Raum, in dem die Beratungsgespräche stattfinden, soll im Idealfall kein Fenster haben, an dem direkt Fußgänger vorbeigehen. Falls dies aber doch so ist, ist es ratsam, das Fenster während des Gesprächs zu schließen, eine Klimaanlage wäre hier von Vorteil.

Wichtiges Aushängeschild Ihrer Kanzlei sind Ihre Mitarbeiter. Eine freundliche Begrüßung mit einem Lächeln auf den Lippen ist ein guter Einstieg ins Beratungsgespräch. Unabhängig davon sollten Sie das oberste Marketinggebot befolgen: Leisten Sie gute Arbeit! Jeder noch so angenehme Wartebereich kann fehlende Aufmerksamkeit nicht kompensieren. Hören Sie Ihren Mandanten gut zu, gehen Sie auf deren individuelle Situation ein. Besonders wichtig: Leiten Sie Ihr Telefon um und nehmen Sie während des Gesprächs keine Telefonate entgegen. Ein fachlich versierter, kompetenter und aufmerksamer Steuerberater ist das wichtigste Aushängeschild einer Kanzlei.

Johann Aglas
ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH im österreichischen Leonding. Atikon hat sich auf das Marketing und die Homepage-Gestaltung für Steuerberater spezialisiert.
E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com

Im großen Rahmen verabschiedete der neue DStV- und DStI-Präsident WP/StB Hans-Christoph Seewald (2. von links) Ende Juni seinen langjährigen Vorgänger vBP/StB Jürgen Pinne (1. von links), den ehemalige DStV-Vizepräsidenten StB Helmut Schmitz (2. von rechts) und den früheren Vize-Präsidenten des Deutschen Steuerberaterinstituts (DStI), WP/StB/RB Dr. Fritz Vogt (1. von rechts).

Führungswechsel beim Deutschen Steuerberaterverband

Präsidentenkür

Als vBP/StB Jürgen Pinne im Oktober 2008 ankündigte, 2009 nicht mehr für das Amt des DStV-Präsidenten zu kandidieren, läutete er das Ende einer Ära ein. Auch DStV-Vizepräsident StB Helmut Schmitz und der Vizepräsident des Deutschen Steuerberaterinstituts (DStI), WP/StB/RB Dr. Fritz Vogt, kündigten ihren Rückzug an. WP/StB Hans-Christoph Seewald ist seit Juni neuer DStV- und DStI-Präsident, Pinne erster DStV-Ehrenpräsident.

» Informationen

Der Deutsche Steuerberaterverband e.V. (DStV) vertritt als bundesweiter Verband der steuerberatenden Berufe über seine 15 Landesverbände mehr als 33.000 freiwillig organisierte Mitglieder. Das Deutsche Steuerberaterinstitut (DStI) ist das Fachinstitut des DStV.

vBP/StB Jürgen Pinne erklärte am 20. Oktober 2008 auf dem Deutschen Steuerberatertag in Bonn, nicht mehr für die Wahl zum Präsidenten des Deutschen Steuerberaterverbands (DStV) zu kandidieren. Neben ihm verzichteten auch der bisherige Vizepräsident StB Helmut Schmitz (DStV) und der frühere Vizepräsident des Deutschen Steuerberaterinstituts (DStI), WP/StB/RB Dr. Fritz Vogt auf eine erneute Kandidatur.

Nach der 19-jährigen Amtszeit von Pinne einen Nachfolger zu finden, auf den sich alle Landesverbände einigen konnten, war ein schwieriges Unterfangen. Doch die Sensation war perfekt, als die Mitgliederversammlung des Deutschen Steuerberaterverbands am 19. Juni 2009 in Düsseldorf WP/StB Hans-Christoph Seewald einstimmig (!) zum Nachfolger wählte. Gleichzeitig wurde Ex-Präsident vBP/StB Jürgen Pinne einstimmig zum ersten DStV-Ehrenpräsidenten gewählt.

Wie groß der Stellenwert des früheren Führungstrios Pinne, Schmitz und Vogt für den Deutschen Steuerberaterverband war, zeigte sich bei der feierlichen Verabschiedung, die im renommierten Hotel Adlon Ende Juni in Berlin stattgefunden hat.

Nach einem feierlichen Auftakt mit klassischer Klaviermusik begrüßte der neue DStV- und DStI-Präsident WP/StB Hans-Christoph Seewald Gäste des Deutschen Bundestags, der Finanzgerichtsbarkeit, der Verwaltung, der Kammern und der Verbände.

Prominenteste Branchenvertreter wohnten der Verabschiedung bei

Ein Blick ins Publikum zeigte, dass es sich die prominentesten Vertreter der Branche nicht nehmen ließen, der Verabschiedung beizuwohnen: Laudatoren waren Dr. Wolfgang Spindler, Präsident des Bundesfinanzhofs (BFH), StB/WP Dr. Horst Vinken, Präsident der Bundesteuerberaterkammer (BStBK), Dr. Herrmann Otto Solms, Vizepräsident des Deutschen Bundestags und finanzpolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion, Hartmut Schauerte, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium und Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung, oder Federico Diomeda, Generalsekretär des europäischen Steuerberater- und Wirtschaftsprüferverbands EFAA.

BStBK-Präsident Vinken bedankte sich in seiner Laudatio für den Empfang durch Pinne nach seiner Wahl zum Präsidenten im September 2007. „Nach einem grundlegenden Gespräch waren wir entschlossen, für alle anstehenden Probleme eine gemeinsame Lösung im Sinne des Berufsstands zu finden.“ Im Oktober 2007 richtete Vinken ein Grußwort an die Besucher des Deutschen Steuerberatertags des DStV in Salzburg – der Startschuss für eine neue Beziehung zwischen dem DStV und der BStBK.

DStV-Hauptgeschäftsführer RA/FAStR Prof. Dr. Axel Pestke vermittelte den Zuhörern Einblicke in den Arbeitsalltag der Hauptgeschäftstelle. Er beschrieb Jürgen Pinne als Chef, der nicht nur viel bewegt hat, sondern auch von seinen Mitarbeitern außerordentlich geschätzt wurde. Der respektvolle Umgang miteinander und die Tatsache, dass sich Pinne auch in schwierigen Situationen hinter seine Mitarbeiter gestellt habe, hob Pestke besonders hervor.

Alle Redner zollten den drei Geehrten aufrichtigen Respekt und unterstrichen zudem, wie sehr sie sich auch auf die Zusammenarbeit mit dem neuen Präsidenten StB/WP Hans-Christoph Seewald freuten. BFH-Präsident Dr. Wolfgang Spindler ergriff die Gelegenheit und lud Seewald zum BFH nach München ein, um so das gute Verhältnis zwischen Steuerberatern und der Finanzgerichtsbarkeit fortzusetzen.

Fazit: Dem DStV ist gelungen, was vielen Mitgliedern noch bevorsteht – ein erfolgreicher Führungswechsel mit würdevoller Verabschiedung der verdienten Führungsriege und beeindruckendem Amtsantritt des Nachfolgers.

RA/FAStR Anke Kolb-Leistner
ist Chefredakteurin des „SteuerConsultant“
E-Mail: anke.kolb-leistner@haufe.de

Interview

„Wir müssen die Marke ‚Steuerberater' neu besetzen!"

Er tritt ein anspruchsvolles Amt in schwierigen Zeiten an: StB/WP Hans-Christoph Seewald ist der neue Präsident des Deutschen Steuerberaterverbands e.V. Nicht nur der Berufsstand der Steuerberater, auch der DStV steht vor großen Herausforderungen. Im Interview mit dem „SteuerConsultant" verrät der soeben gekürte Präsident, was er in seiner Amtszeit erreichen will.

StB/WP Hans-Christoph Seewald
ist Präsident des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. und des Deutschen Steuerberaterinstitutes e.V. (DStI) .

SteuerConsultant: Herr Seewald, ich gratuliere Ihnen herzlich zu Ihrer einstimmigen Wahl. Sie treten ein sehr forderndes Amt an – was hat Sie bewogen, sich dieser Herausforderung anzunehmen?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Nun, ich bin Steuerberater aus Leidenschaft. Es reizt mich, in dieser Position viel für die Branche bewegen zu können. Ich denke auch, dass ich durch meine langjährige Verbandstätigkeit sowohl über die nötige Erfahrung als auch das diplomatische Geschick verfüge.

SteuerConsultant: Ihr Amtsantritt erfolgt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – die Finanzkrise geht auch an Steuerberatern nicht vorüber. Welche Gegenmaßnahmen empfehlen Sie Steuerberatern?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Ich empfehle, die vereinbaren Tätigkeiten auszubauen, insbesondere die Beratung von Unternehmen, etwa die betriebswirtschaftliche oder die Fördermittelberatung. Auch die Möglichkeiten, die das Rechtsdienstleistungsgesetz bietet, werden noch nicht ganz ausgenutzt.

SteuerConsultant: Viele Steuerberater sehen sich als Einzelkämpfer. Gut die Hälfte der Steuerberater ist nicht bei Ihnen organisiert. Was möchten Sie den Nichtmitgliedern mitteilen?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Natürlich, dass es sich lohnt, Mitglied zu werden. Nicht nur, dass wir uns für den Berufsstand stark machen. Was im Übrigen angesichts der europäischen Entwicklung und den deutschen Bestrebungen, die Vorbehaltsaufgaben zu beschneiden, dringend nötig ist.
Wir bieten auch ganz konkrete Vorteile für die Mitglieder. Etwa unsere Arbeitshilfen wie die beliebten Rechtsbehelfsinformationen.
Auch wird die Kontaktpflege bei uns großgeschrieben. Dies erleichtert es gerade den kleineren Kanzleien, Netzwerke zu bilden. So wird der Kollege auch mal zum Auftraggeber.
Gerade bei vereinbaren Tätigkeiten kann es Sinn machen, einen Kollegen als Dritten hinzuzuziehen. Zum einen wird das Angebotsspektrum der Kanzlei erweitert, zum anderen ist so erfahrungsgemäß ein Honoraranspruch für diese Tätigkeiten leichter durchzusetzen.

SteuerConsultant: Wie kann der DStV noch attraktiver werden?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Nun, wir möchten den Syndikus-Steuerberatern ein attraktives Umfeld bieten. Ein wichtiges Anliegen ist für uns zudem die Einbindung junger Berufsangehöriger.

SteuerConsultant: Wie werden Sie junge Berufsangehörige motivieren, sich Ihnen anzuschließen?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Dazu habe ich bereits ein Projekt angeschoben, das aber noch nicht ganz spruchreif ist. So viel sei verraten: Wir werden ein Angebot mit deutlichem Mehrwert gerade für angehende Steuerberater schaffen ...

SteuerConsultant: ... und die Details erfahren unsere Leser in einer der nächsten Ausgaben des SteuerConsultants?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Gewiss!

SteuerConsultant: Junge Steuerberater scheuen zunehmend davor zurück, sich selbstständig zu machen – warum sollten sie das Risiko eingehen?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Weil die Tätigkeit als selbstständiger Steuerberater eine der spannendsten und vielfältigsten überhaupt ist. Und der Verband wird, wie bereits angedeutet, künftig den Berufseinsteigern aktiv zur Seite stehen und so den Sprung in die Selbstständigkeit erleichtern.

SteuerConsultant: Sie äußerten vor Jahren, anlässlich einer Diskussion am Rande des Calwer Steuerfachtags, dass die Berufsbezeichnung „Steuerberater" eigentlich nicht sehr glücklich gewählt ist. Sie reduziere den Berufsstand auf die rein steuerberatende Tätigkeit. Er leiste jedoch viel mehr, etwa betriebswirtschaftliche Beratung. Wird es denn unter Ihrer Ägide Bestrebungen geben, eine neue Berufsbezeichnung zu finden?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Nein, natürlich nicht. Aber wir werden das Problem angehen, indem wir die Marke „Steuerberater" anders besetzen. Die Öffentlichkeit muss den Steuerberater mehr als den Experten für die Beratung von Unternehmen und auch vermögender Privatpersonen wahrnehmen.

SteuerConsultant: Wenn Sie für Ihre Amtsführung einen Wunsch frei hätte, welcher wäre dies?
WP/StB Hans-Christoph Seewald: Ich wünschte mir, dass der DStV und die Landesverbände Seite an Seite gemeinsam die Herausforderungen, die auf die Branche zukommen, lösen.

Das Gespräch führte RAin/FAStR Anke Kolb-Leistner, Chefredakteurin des „SteuerConsultant".

Prominente über Pinne

„Wenn wir in 20 Jahren zurückblicken, werden wir wohl, so denke ich, die Einführung eines Qualitätsbewusstseins und Qualitätsmanagements in der Steuerberatungspraxis als Pinnes größten Erfolg ansehen."

Prof. Dieter Kempf

Vorstandsvorsitzender der Datev eG

„Mit Herrn Pinne verbindet mich seit 1993 eine sehr intensive und auch persönliche Zusammenarbeit. Besonders habe ich an ihm geschätzt, dass man sich auch persönlich zusammentelefonieren konnte, sozusagen auch einmal ‚off the record' sprechen konnte. Er ist ein sehr kantiger Mensch, das eint uns. Ich halte es da wie Herbert Wehner: ‚Ein kantiges Etwas ist mir lieber als ein rundes Nichts.'

Besonders bewährt hat sich unsere enge Zusammenarbeit als wir unsere gemeinsame Tochter Teletax gründeten. Wir sind durch alle Irrungen und Wirrungen, durch die so ein junges Unternehmen geht, gemeinsam gegangen. Auch als wir erkannten, dass unser ursprüngliches Geschäftsmodell nicht funktioniert, weil sich Business-TV doch nicht als Hype entpuppt hat, haben wir die Situation gemeistert und den Turnaround geschafft, indem wir das Geschäftsmodell geändert haben.

Pinne hat in seiner Amtszeit viele Erfolge erzielt. Deswegen ist es schwierig, zu sagen, welcher sein größter Erfolg war. Wenn wir in 20 Jahren zurückblicken, werden wir wohl, so denke ich, die Einführung eines Qualitätsbewusstseins und Qualitätsmanagements in der Steuerberatungspraxis als seinen größten Erfolg ansehen. Zwar haben an diesem Prozess sehr viele mitgewirkt, aber - ohne deren Verdienste schmälern zu wollen – lässt sich doch sagen, dass Pinne der maßgebliche Antreiber dieses Projekts war. Denn dieser Prozess ging durchaus nicht reibungslos vonstatten.

So war vor der Initiative der Begriff ‚Qualität' sehr eindimensional besetzt, hier stand die Qualität der erbrachten Beratungsleistung im Mittelpunkt, also die Ergebnisqualität. Es war das Verdienst Pinnes, der bei den Steuerberatern für ein entsprechendes Bewusstsein gesorgt hat. Ihnen ist inzwischen klar, dass es auch einer Bereitstellungs- und Prozessqualität bedarf.

Es ging Pinne nicht nur um die Zertifizierung, da hat man ihn vielfach falsch eingeschätzt. Wesentlich ist ein gutes Qualitätsmanagement, darum ging es ihm. Das wird im Übrigen angesichts der Wettbewerbssituation und der schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation auch künftig immer wichtiger werden.

Sein Nachfolger im Amt des Präsidenten, Herr Seewald, ist ja auch seit vielen Jahren im Deutschen Steuerberaterverband aktiv und war unter anderem bereits Vizepräsident. Ich glaube, dass der DStV damit den richtigen Nachfolger gefunden hat. Er wird nicht nur fortführen, was ein Präsident Pinne mit großer Strahlkraft geschaffen hat. Ich bin mir sicher, dass wir in Kürze erkennen werden, dass er auch eigene Fußspuren hinterlässt."

Dr. Hermann Otto Solms

Finanzpolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion
und Vizepräsident des Deutschen Bundestags

„Jürgen Pinne war während seiner langjährigen Präsidentschaft immer dem Gedanken der Freiheit verpflichtet.
Uns beide verbindet das politische Ringen um ein einfaches und transparentes Steuerrecht, das sich an der Leistungsfähigkeit des Steuerbürgers orientiert."

„Der Verband ist durch Pinne moderner und europäischer geworden und hat sich den politischen Fragestellungen und Anforderungen stärker geöffnet."

Christine Scheel

stellvertretende Fraktionsvorsitzende der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen

Seit Längerem kümmert sich Christine Scheel, stellvertretende Fraktionsvorsitzende der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen, um die Steuerpolitik. Mit Jürgen Pinne verbindet sie im Rückblick unter anderem das Thema „Verfassungsmäßigkeit unseres Steuerrechts", das ihm ein beständiges Anliegen gewesen sei. „Seine Vorhersagen, dass Vorlagen rechtlich nicht haltbar wären, wurden oft vom Bundesverfassungsgericht bestätigt, wie beispielsweise bei der Abschaffung der Pendlerpauschale durch die große Koalition."
Ihr Verhältnis zum langjährigen DStV-Präsidenten beschreibt die Grünen-Politikerin wie folgt: „Wir hatten immer einen guten und produktiven Austausch zu steuerpolitischen Themen." Zudem schätzt Scheel an ihm „insbesondere seine hohe fachliche Kompetenz". Während seiner Amtszeit hat sich Pinne, so die Ansicht der Grünen-Politikerin, „über lange Jahre sehr erfolgreich für die Belange der Selbstständigen und der mittelständischen Unternehmen in unserem Land eingesetzt". Ihrer Ansicht nach hat sich die 19-jährige Präsidentschaft von Pinne auch auf den Berufsverband ausgewirkt: „Der Verband ist durch ihn moderner und europäischer geworden und hat sich den politischen Fragestellungen und Anforderungen stärker geöffnet." Hoch liegt da die Messlatte für den Nachfolger, StB/WP Hans Christoph Seewald. So wünscht sich etwa Scheel von ihm, „dass er der Politik ein ebenso guter Berater und streitbarer Gesprächspartner ist, wie sein Vorgänger". Doch dies wird nach Meinung der Grünen-Politikerin nicht die einzige Herausforderung für Seewald sein. So sollte die Modernisierung des Berufsrechts vorangetrieben werden. Auch stünden noch „wichtige Liberalisierungsthemen" an. Scheel verweist hier auf die „Ausweitung der Tätigkeitsfelder von Buchhaltern und geprüften Bilanzbuchhaltern" und fordert Verbesserungen für das deutsche Steuerrecht, „damit es für die Steuerpflichtigen einfacher und verständlicher wird. Dazu kann der Berufsstand der Steuerberater wertvolle Hinweise aus der Praxis beitragen. Wichtig ist, dass diese finanzierbar sind".

„Unter Pinnes Präsidentschaft hat sich eine intensive, fachlich und persönlich vertrauensvolle, stetige Zusammenarbeit zwischen der Berater- und der Richterschaft entwickelt."

Dr. Wolfgang Spindler

Präsident des Bundesfinanzhofs

„Herr Pinne war für uns Richterinnen und Richter der Finanzgerichtsbarkeit über die vielen Jahre als Präsident des Steuerberaterverbands nicht nur ein führender Repräsentant der für uns so wichtigen Berufsgruppe der Steuerberater, sondern insbesondere ein Garant des traditionell hervorragenden Verhältnisses zwischen den Steuerberatern und den Finanzrichterinnen und -richtern. Unter seiner Präsidentschaft hat sich eine intensive, fachlich und persönlich vertrauensvolle, stetige Zusammenarbeit zwischen der Berater- und der Richterschaft entwickelt.
Herr Pinne und der Deutsche Steuerberaterverband haben sich mit großem Engagement in der Debatte über die Zusammenlegung der öffentlich-rechtlichen Gerichtsbarkeiten für den Erhalt einer selbständigen Finanzgerichtsbarkeit eingesetzt. Aber auch bei dem Bemühen um ein gerechtes, ein verständliches und ein berechenbares Steuerrecht haben uns viele Gemeinsamkeiten verbunden: Mit beeindruckender Offenheit und Deutlichkeit hat Herr Pinne – zum Beispiel bei den Eröffnungen der Deutschen Steuerberatertage – auf Fehlentwicklungen in unserem Rechtsgebiet, dem Steuerrecht, hingewiesen. Er hat aber nicht nur kritisiert, vielmehr hat der Deutsche Steuerberaterverband unter der Führung von Herrn Pinne auch immer wieder seine Verantwortung wahrgenommen und konkrete Vorschläge unterbreitet – ich denke dabei etwa an die Neufassung der Regelung zum Schuldzinsenabzug in § 4 Abs. 4a EStG, bei der der Gesetzgeber zunächst gescheitert und dann auf die Unterstützung durch die Steuerberaterschaft angewiesen war.
Völlig zu Recht wird daher in der Pressemitteilung des Steuerberaterverbands anlässlich der Ernennung von Herrn Pinne zum Ehrenpräsidenten davon gesprochen, dass sich der Verband unter dem Präsidenten Pinne zum ‚steuerpolitischen Gewissen gegenüber Gesetzgeber und Finanzverwaltung' entwickelt hat – eine Bezeichnung, und da werden die Gemeinsamkeiten deutlich, die ich gelegentlich auch für den Bundesfinanzhof reklamiert habe."

„Denkt man an den Verband, denkt man an Herrn Pinne, sieht man Herrn Pinne, denkt man an den Verband."

Gabriele Frechen (SPD)

stellvertretende Vorsitzende des Finanzausschusses des deutschen Bundestags

Gabriele Frechen, Steuerberaterin in einer Kanzlei im nordrhein-westfälischen Hürth und Bundestagsabgeordnete der SPD, ist seit 2005 stellvertretende Vorsitzende im Bundestags-Finanzausschuss. Im Rückblick auf die Präsidentschaft von vBP/StB Jürgen Pinne stellt sie fest, dass er „dem Verband ein Gesicht gegeben" hat.

Sie zieht einen Vergleich mit der Politik: Hier gelte es, eine Idee, ein Anliegen oder einen Verband mit einer Person zu identifizieren, um Mitstreiter zu gewinnen. „Das ist Herrn Pinne überzeugend gelungen. Denkt man an den Verband, denkt man an Herrn Pinne, sieht man Herrn Pinne, denkt man an den Verband." Mit Pinne an der Spitze sei der DStV wahrnehmbarer geworden, da er„vernehmbar den Verband auch öffentlich wirken ließ und ihm ein Gesicht gegeben hat". Ihr Verhältnis zu dem früheren DStV-Präsidenten beschreibt Frechen als partnerschaftlich und kollegial, „bei dem auch gegenseitige Achtung und Sympathie nicht fehlen. Von beiden Seiten war immer ein offenes Ohr und Verständnis für die Wünsche oder Zwänge des anderen".

Als große Erfolge seiner Präsidentschaft bewertet die SPD-Politikerin zum einen, dass er „sich sehr für die Qualitätssicherung des steuerberatenden Berufs eingesetzt hat." Zum andereren zählt sie auch die „laute Unterschriftenaktion zur Freigabe der Umsatzsteuervoranmeldung" dazu. Frechen weiter: „Aber auch die leisen Erfolge als Sachverständiger bei Gesetzesberatungen waren beachtenswert."

Von seinem Nachfolger im Amt des Präsidenten des DStV, StB/WP, Hans-Christoph Seewald, erwartet sie, dass er – entsprechend seinem Charakter – einige Dinge anders macht. Die SPD-Politikerin wünscht sich, dass „der Verband weiterhin öffentlich sichtbar ist und sich einmischt. Ich erwarte von Herrn Seewald, dass er selbstbewusst einen bedeutenden Verband führt". Trotz des Wechsels an der Spitze denkt Frechen aber nicht, dass sich die Rolle des Verbands im Wesentlichen ändern werde. „Der DStV soll sich einmischen und für die Politik Berater, Partner und auch Mahner sein."

Als Herausforderung für die Steuerberaterschaft in naher Zukunft sieht Frechen es zu klären, „wie wir die Rolle des Freien Berufs allgemein und die Rolle der Steuerberaterschaft in Europa definieren und festigen können. Dazu wird viel Engagement in Europa nötig sein, aber ich bin sicher, dass der DStV sich dieser Verantwortung bewusst ist und diese existenzielle Herausforderung gerne annimmt".

„Ich habe von seinem Wissen und zahlreichen Ratschlägen profitiert. Auf diesem Weg hat uns stets das Ziel eines einfachen und systematischen Steuerrechts verbunden."

Dr. Michael Meister

stellvertretender Vorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

„Herr Jürgen Pinne ist ein langjähriger Begleiter auf meinem steuerpolitischen Weg gewesen. Bei meinen ersten steuerpolitischen Schritten als Vorsitzender der Arbeitsgruppe Finanzen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion im Jahr 2002 stand er schon zwölf Jahre an der Spitze des DStV und konnte auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz blicken. Ich habe von seinem Wissen und zahlreichen Ratschlägen profitiert. Auf diesem Weg hat uns stets das – leider noch unerreichte – Ziel eines einfachen und systematischen Steuerrechts verbunden. Dies machte ihn nicht nur zu einem Anwalt der Steuerberater, sondern auch der Bürger und Unternehmer. Nie habe ich einen aggressiven Lobbyismus erlebt. Seine direkte, aber immer freundliche und herzliche Art haben ihn und seine Mitarbeiter zu wertvollen und angenehmen Gesprächspartnern gemacht. Dadurch hat er sich viel Vertrauen erworben. Für die weitere Zukunft wünsche ich ihm vor allem Gesundheit und Gottes Segen.

Auch in Zukunft werden die Steuerberater vor großen Aufgaben stehen. Insbesondere wird eine neue Bundesregierung nach der Bundestagswahl am 27. September 2009 ihre steuerpolitischen Vorstellungen umsetzen wollen. Hier erhoffe ich mir weiterhin den vertrauensvollen Rat der steuerberatenden Berufe. Ich biete ausdrücklich die Fortsetzung der Gespräche und der guten Zusammenarbeit an. Ein gutes steuerliches Regelwerk kann nach meiner Überzeugung nur durch die konstruktive Zusammenarbeit aller vom Steuerrecht betroffenen Gruppen entstehen – den Steuerzahlern, den Steuerberatern und der Verwaltung."

Nachfolge

Käufer gesucht

Früher oder später steht jeder Inhaber vor der Frage, wie lange die Kanzlei in den eigenen Händen bleibt. Wenn sich keine kanzleiinterne Nachfolgeregelung ergibt, Partner, Zöglinge oder die eigenen Kinder das Lebenswerk nicht übernehmen, muss es letztendlich verkauft werden. Bei der Veräußerung an Externe ist allerdings professionelle Unterstützung gefragt.

Vor 30 Jahren lief in der süddeutschen Kanzlei Mustermann & Partner* zunächst alles hervorragend an. Die drei Partner, alle Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, gewannen recht schnell große, lukrative Mandate über eigene Kontakte. Zehn Jahre später eröffneten sie bereits zwei weitere Niederlassungen, eine in Sachsen, die andere in Baden-Württemberg mit insgesamt über 30 Mitarbeitern. „Doch bald wuchs uns alles über den Kopf. Wir selbst waren ständig unterwegs. Personalführung hatten wir nie gelernt. Und so entwickelte sich ein Eigenleben, das wir nicht mehr kontrollieren konnten“, erzählt StB/WP Heinz Mustermann*.

Verkauf an angestellte Steuerberater vor Ort

Mitte der 90er-Jahre verkauften die Inhaber somit ihre Dependancen wieder, kanzleiintern, an die angestellten Berufsträger vor Ort. Diese hatten ohnehin schon seit Langem dortige Mandanten für sich eingenommen. „Es musste sein. Das unerträgliche Spannungsverhältnis ging bereits auf unsere Gesundheit“, sagt der ehemals dreifache Chef der drei Niederlassungen, StB/WP Mustermann*. Der Kanzleiverkauf wurde in Eigenregie durchgeführt, was letztendlich zum Nervenkrieg und einem sehr schlechten Verkaufspreis führte. Heute würde Mustermann* zukünftig immer einen Vermittler einschalten – und sei es nur als Moderator.

Professionelle Nachfolgeberatung bieten einzelne Landesverbände des Deutschen Steuerberaterverbands, regionale Steuerberaterkammern, gewerbliche Kanzleivermittler sowie seit sechs Jahren auch die Datev eG. Zudem werden über die Praxisbörse des DStV Adressen von Kaufwilligen und Verkäufern Interessenten kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Verschiedene Seminaranbieter informieren Interessenten über gängige Verhandlungsabläufe, Wertermittlungsverfahren, möglicherweise auftretende Schwierigkeiten sowie entsprechende Vorbereitungsmaßnahmen. Die Verlockung ist somit groß, es selbst zu versuchen.

Experten raten jedoch davon ab. „Manche Veräußerer kommen erst nach einem Jahr Selbstversuche zu uns, weil sich bis dato nichts getan hat“, erzählt Dr. Oliver Bauer, Kanzleivermittler aus dem bayerischen Bayreuth. Der promovierte Diplom-Kaufmann agiert seit über 16 Jahren im süddeutschen Raum bis nach Thüringen und Sachsen und kennt die unterschiedlichsten Geschäftsgebaren: Der eine oder andere Inhaber schalte beispielsweise eine Anzeige in den einschlägigen Branchenblättern, allein um den eigenen Marktwert zu testen, so Dr. Bauer.

Andererseits gebe es auch viele Bewerber, die nicht ernst zu nehmen sind. Laut seiner Dissertation „Bewertung von Steuerberaterkanzleien“ wechseln rund 1.500 Kanzleien jährlich den Besitzer – bei einer Anzahl von derzeit 47.476 aktiven Einzelpraxen, Sozietäten und Steuerberatergesellschaften und einer unterstellten Nutzungsdauer von rund 30 Jahren.

Die Hälfte davon wird, laut Dr. Bauer, innerhalb der Kanzlei oder Familien weitergegeben. Alle anderen werden verkauft. Insbesondere beim Verkauf werden häufig professionelle Makler eingesetzt. Immerhin geht es bei einem Kanzleiwert von durchschnittlich 400.000 Euro um ein großes Anlagevermögen sowie die eigene Altersabsicherung. Dafür zahlen die meisten Erwerber und Verkäufer, laut Dr. Bauer, letztendlich gern eine Provision, die üblicherweise erfolgsabhängig bei sechs Prozent (je drei Prozent vom Käufer und Verkäufer) liegt, wenn die Leistung stimmt. Allerdings sei es nicht klug, mehrere Makler gleichzeitig zu beauftragen. Denn Kanzleien, die von mehreren Seiten wie Sauerbier angeboten werden, „verbrennen“ am Markt.

Kanzleiberater und -vermittler Klaus Knorr aus dem hessischen Bad Vilbel hatte gerade einen Verkäufer mit einer Praxis im Wert von rund 350.000 Euro, der nicht wusste, an wen er sich wenden sollte. Im lokalen Markt ist das Zugeständnis einer Verkaufsabsicht tödlich, schon allein deshalb, weil dann sofort das Risiko besteht, Mandanten zu verlieren. Einerseits möchte der Käufer kein Risiko eingehen, andererseits will der Verkäufer einen vernünftigen Preis erzielen.

Das sei, so Knorr, ein riesiges Spannungsfeld. Der Kanzleikenner weiß zudem, dass es für die meisten Inhaber sehr schmerzhaft ist, sich vom eigenen Lebenswerk zu trennen. „Es geht nicht immer nur um den Kaufpreis. Inhaber wollen auch einen Käufer, der ihnen würdig ist“, erzählt der Berater, der seit über 30 Jahren für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer tätig ist.

Maximal zehn Prozent verkaufen aus persönlichen Gründen

Viele Experten gehen davon aus, dass sich maximal nur zehn Prozent aller Inhaber aus persönlichen Gründen von ihrer Kanzlei trennen – entweder aufgrund von Krankheit, Tod, Überlastung, Unlust oder beruflicher Umorientierung.

Klaus Jost, Vorstandsvorsitzender der Kanzleivermittlung Jost AG im bayerischen Lauf an der Pegnitz, sieht hingegen einen neuen Trend. Heutzutage gebe es wesentlich mehr persönliche Gründe, weil die Lebensplanungen flexibler geworden sind. So zögen einige Inhaber um in einer andere Stadt, folgten ihrem neuen Lebenspartner oder

*Name von der Redaktion geändert

verkauften Anteile, weil sie sich privat, zum Beispiel im Sport mehr engagieren wollen. „Einige Frauen wiederum treten kürzer, wenn sie schwanger sind. Manche kaufen sich auch in ein Netzwerk ein, weil sie als Einzelkämpfer keine Perspektive mehr sehen. Oder die Kanzlei muss aus finanzieller Not als stille Reserve veräußert werden“, erzählt Jost, der seit 25 Jahren bundesweit Steuerberatern seine Dienstleistungen anbietet – einst als Datev-Systempartner, seit 1998 zudem mit seinem heutigen Kerngeschäft „Kanzleibörse“. Nach seinen Erfahrungen liegt der Anteil der unter 50-jährigen Veräußerer somit eher bei 30 Prozent.

Kollegen Mandantenstamm zur „Bewirtschaftung“ überlassen

In einem ungewöhnlichen, nahezu exotischen Insolvenzfall, den das Ehepaar Sylvia und RA Dr. Jürgen Platz aus dem hessischen Kassel betreute, wollte der Praxisinhaber seinen Mandantenstamm einem Kollegen „zur Bewirtschaftung“ überlassen und selbst als Angestellter für ihn weiterarbeiten. Er hoffte, mit diesem Trick zu verhindern, dass der Kaufpreis in die Insolvenzmasse abfließt und er doch noch die Früchte seines Lebenswerks genießen kann. „Das konnte rechtlich und standesgemäß jedoch nicht gelingen“, erzählt die ehemalige Bankangestellte Sylvia Platz, die seit 1987 Steuerberater- und Wirtschaftsprüferpraxen bundesweit vermittelt.

Mit allen Experten ist sie sich einig, dass es besser ist, nach dem Verkauf die Trennung der Vertragsparteien schnell und rechtlich sauber zu vollziehen. Das heißt aber nicht, dass der ehemalige Inhaber vollständig aufhören muss zu arbeiten. „Der Ausstieg kann durchaus bunt und interessant sein.

So könnte der Inhaber als Grandseigneur seine geschäftlichen und privaten Kontakte nutzen, um auf Honorarbasis weiterhin Akquise zu betreiben“, meint die erfahrene Vermittlerin. Das gängige Ausstiegsalter liegt, so die einhellige Meinung der Fachleute, bei 55 Jahren, da ab diesem Zeitpunkt eine Kanzlei steuergünstig veräußert werden kann. „55 ist das beste Alter, wenn man dann noch drei bis fünf Jahre überleitend mitarbeitet. Mit 60, spätestens mit 65, sollte jedoch ein klarer Schnitt gemacht werden. Denn ab dem 70. Lebensjahr werden Kanzleien schwer verkäuflich“, weiß Josef Weigert, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Weigert und Fischer aus dem bayerischen Neumarkt in der Oberpfalz. Er berät und vermittelt seit rund 15 Jahren Kanzleien. Das hänge mit der dann bereits „heruntergefahrenen“ Struktur zusammen. Zudem altere der Mandantenstamm mit.

Holger Schubert, Senior Consultant bei der Datev eG, traf kürzlich sogar eine Kanzlei an, bei der die Bilanzen noch mit der Schreibmaschine geschrieben wurden: „So eine rückständige Praxis kann, wenn überhaupt, dann nur weit unter Wert verkauft werden.“ Aber auch so manche jüngere Kanzlei befinde sich in einem desolaten Zustand. „Es gibt Praxen, bei denen die Belege in Schuhkartons auf dem Boden weitergeschoben werden. Andere wiederum haben keine Zeiterfassung, werden umständlich verwaltet und der Investitionsstau ist sichtlich erkennbar“, erzählt Sylvia Platz.

Solche Praxen haben einen schlechten Verkaufswert. Wenn dann noch die Nachfolgeregelung fehlt, sei es, so Platz, aufgrund schlechter Ratingnoten sehr schwer, von Banken überhaupt noch Darlehen für Investitionen zu bekommen. Deshalb hilft so mancher Unternehmensberater, „die Braut“ vor dem Verkauf hübsch zu machen, das heißt, Mängel zu beseitigen und die Rendite zu optimieren, was mitunter Jahre dauern kann. Der Bedarf ist durchaus da.

Aus diesem Grund haben Sylvia und RA Dr. Jürgen Platz zusammen mit Dipl.-Wirtschaftsjurist Ralf Heuckeroth im April 2009 eine neue Gesellschaft gegründet, um Praxen mithilfe von Bestandsaufnahmen, Checklisten, Stärke-Schwäche-Analysen und Optimierungskonzepten für den Verkauf vorzubereiten.

Andere Berater bieten schon seit Längerem einen solchen Verbesserungsservice an: Klaus Knorr und Datev-Consultant Holger Schubert setzen dabei neben ihrer langjährigen, individuellen Rundumbetreuung auf die Einführung bewährter Qualitätsmanagementsysteme. Josef Weigert hingegen favorisiert das Benchmarking-Verfahren für eine nachhaltige Wertverbesserung. Reine Vermittler hingegen, wie Klaus Jost oder Dr. Oliver Bauer, checken vornehmlich die Rendite, gehen einzelne Kosten durch, vor allem beim Personal, und erstellen prophylaktisch einen Notfallplan.

Die Suche nach dem geeigneten Nachfolger, der dem Verkäufer sympathisch ist und gleichzeitig den „richtigen“ Preis bezahlt, ist häufig nicht ganz einfach.

Verkaufsprozess ähnelt sich prinzipiell

Wird eine Kanzlei – im Optimalfall – in ihrer Blütezeit verkauft, läuft die Vermittlung bei vielen jedoch ähnlich ab: Nach dem ersten Gespräch stehen zunächst Hausaufgaben an. Der Inhaber muss zunächst alle notwendigen Unterlagen zusammentragen. Je nach Anspruchshaltung und Schwierigkeitsgrad findet der Vermittler dann ein paar Wochen später oder auch mal eher erste passende Kaufinteressenten. „In der Regel gibt es bei zehn Interessenten dann fünf bis sieben Gespräche zwischen Verkäufer und potenziellem Käufer, manchmal aber auch nur eins“, sagt Klaus Jost, der mit seiner börsennotierten AG mittlerweile sowohl in Deutschland als auch in Österreich aktiv ist.

Laut Kanzleimakler Josef Weigert, der hauptsächlich in Bayern tätig ist, sind Kaufinteressenten zu 50 Prozent junge Einzelkämpfer. Die zweite Gruppe bilden mittelständische Kanzleien, die wachsen wollen. Es gibt allerdings auch eine Reihe großer Gesellschaften, die dazukaufen – und manche, so Vermittler Dr. Oliver Bauer, versuchen dabei ihre Marktmacht in den Übernahmekonditionen durchzusetzen. „Der Verbund ETL, die Münchner

» Buch-Tipps

Wehmeier, Wolfgang:
Praxisübertragung in wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen
5. Neuauflage, Mai 2009
Stollfuß Verlag
ISBN 3-08-319304-1

Jost, Klaus:
Meine Kanzlei – meine Altersvorsorge.
Praxisleitfaden zur Nachfolgeregelung in Steuerberaterkanzleien.
2. Auflage VSRW-Verlag
ISBN 3-936623-46-8

Gesellschaft Ecovis und die WTS AG sind klassische Aufkäufer. Doch viele Inhaber bevorzugen junge Existenzgründer als Nachfolger, weil die ursprüngliche Struktur dann meist erhalten bleibt. Zukäufer schielen ohnehin eher auf höherwertige Mandate und expandierende Branchen", erzählt wiederum Klaus Knorr. Er selbst vermittle ausschließlich über persönliche Kontakte im Rhein-Main-Gebiet, weil er nur dort, vor Ort, seine Kunden intensiv begleiten könne.

Ein paar Monate später ist dann der Übergabetermin, manchmal auch erst am Jahresende. Vorsicht sei, laut RA Dr. Platz, bei zu langen Endabrechnungszeitpunkten geboten. „Wenn die sogenannte Rückrechnungsklausel auf einen Stichtag noch drei Jahre gelten soll, sind meist ‚Ausschlachter' am Werk, die sich einzelne Mitarbeiter und Mandate herauspicken, sodass nach drei Jahren nur noch ein Drittel des Kanzleiwerts übrig bleibt", meint der Jurist. Bei vorzeitigen Todesfällen wiederum – und die treten häufiger ein als oft gedacht – muss die Übergabe wesentlich schneller vonstatten gehen. Die Hinterbliebenen können häufig nicht wählerisch sein. Nach acht bis zehn Wochen sollte, laut Makler Dr. Bauer, alles unter Dach und Fach sein, sonst springen zu viele Mandanten ab.

Wertermittlung als brisantester Teil des Verkaufsprozesses

Der brisanteste Part, neben dem umsichtigen Umgang mit Mitarbeitern und Mandanten, ist letztendlich die Wertermittlung und die anschließenden Verhandlungen. Dipl.-Kfm. Wirt.-Ing. Wolfgang Wehmeier, Geschäftsführer des Steuerberaterverbands Berlin-Brandenburg e.V., ist seit über 30 Jahren als Spezialist für Praxisveräußerungen und Nachfolgegestaltung beratend tätig.

Für ihn gilt das gängige Umsatzverfahren mit Angaben von 80 bis 120 Prozent als ein derzeit vertretbarer Bewertungsrahmen. Es handelt sich dabei um einen Durchschnittswert der nachhaltig erzielbaren Umsätze der vergangenen drei Jahre, bei dem verschiedene Komponenten noch herausgerechnet werden. Dabei gebe es, so Wehmeier, durchaus Fälle, in denen weniger als 80 Prozent, möglicherweise aber auch über 120 Prozent gezahlt werden.

Den Versprechen kommerzieller Makler steht der Verbandsvertreter, der fast jeden Tag Anfragen per E-Mail oder Telefon erhält, jedoch eher skeptisch gegenüber. „Insbesondere wenn man die Aussagen gewerblicher Vermittler bedenkt, dass der Verkaufspreis mithilfe ihrer Vermittlungsleistung im Durchschnitt zehn bis 30 Prozent höher ausfallen werde. Steigt der Wert tatsächlich? Oder bezahlt der Käufer nur zu viel, weil ein ungleichgewichtiger Informationsstand vorliegt?", fragt sich Wehmeier. Sein Tipp für Käufer lautet somit in einem solchen Fall: „Ziehen Sie grundsätzlich 30 Prozent

vom angebotenen Kaufpreis ab. Dann sind Sie dem tatsächlich betriebswirtschaftlich vertretbaren Wert ein ganzes Stück nähergekommen."
Nach Auskunft des Bewertungs- und Gutachtenexperten RA Dr. Jürgen Platz aus Kassel gibt es 68 verschiedene Bewertungsverfahren für Unternehmen, vom Discounted-Cashflow-Verfahren, dem Stuttgarter Verfahren, dem Rentenbarwertfaktor-Verfahren bis hin zum Ertragswertverfahren, das insbesondere von Banken bevorzugt werde. Er selbst wende das Umsatzverfahren als Grundlage an, nimmt aber bei der Erstellung seines gerichtsfähigen Gutachtens noch ein eigenes Punktesystem hinzu. Damit will er „wertbildende Merkmale", wie die Qualifikation der Mitarbeiter, regelmäßige Weiterbildungen und die Mandantenstruktur, beurteilen.

Mischung zwischen Umsatz- und Ertragswertverfahren

Mitstreiter Klaus Knorr hingegen ermittelt den Kanzleiwert sowohl mit dem Umsatz- als auch mit dem viel umfassenderen Ertragswertverfahren und lässt danach das Verhandlungsgeschick walten. „Wobei ich intervenieren, wenn ich merke, dass es zulasten eines Partners verläuft", sagt Knorr. Gezahlt wird üblicherweise, so Unternehmensberater Josef Weigert, meist in zwei bis drei Raten: Der größte Teil bei der Übergabe, der Rest nach Ablauf der Rückrechnungsklausel. Manchmal sei jedoch auch schon bei der Vertragsunterzeichnung eine kleine Summe fällig, je nach Vereinbarung.
StB/WP Mustermann* ist froh, dass seine Kanzlei inzwischen gesundgeschrumpft ist. Denn die drei Partner haben nicht nur ihre beiden Niederlassungen, sondern auch gängige Standards wie Buchhaltung inzwischen abgegeben. So können sich er und seine Partner nun, zehn Jahre später, ausschließlich auf ihr Kerngeschäft wie Unternehmenskauf und -verkauf, externes Controlling, Steuerstrafrecht, Kapitalmarktrecht und grenzüberschreitende Steuerfälle konzentrieren – und das ist gut so.

Petra Uhe
ist freie Journalistin, Redakteurin und Inhaberin eines Medienbüros.
E-Mail: info@petra-uhe.com, www.petra-uhe.com

» Kanzleivermittler im Überblick

Zahlreiche Dienstleister bieten sich als Ansprechpartner für Kanzleikäufer und -verkäufer an, bundesweit und regional.

1. Datev eG Abteilung Consulting / Kanzleinachfolge
   Paumgartnerstraße 6-14, 90429 Nürnberg
   Tel.: 09 11 / 319-0, info@datev.de, www.datev.de

2. Fachvermittlung für Steuerberater- und Wirtschaftsprüferpraxen Sylvia Platz in Kooperation mit Dr. jur. Jürgen Platz
   Glockenbruchweg 63, 34134, Kassel
   Tel.: 05 61 / 35 0 84, platzkassel@freenet.de, www.platz-kanzleibewertung.de

3. Jost AG
   Nürnberger Straße 18, 91207 Lauf
   Tel.: 0 91 23 / 179 – 0, info@jost-ag.com, www.jost-ag.com

4. Kanzleiberater Klaus P. Knorr
   Am Römerbrunnen 31, 61118 Bad Vilbel
   Tel.: 0 61 01 / 54 25 47, info@kpknorr.de, www.kpknorr.de

5. Kanzleivermittlung für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte und Buchhaltungsbüros Dipl.-Kfm. Jochen Muth
   Margarethenstraße 18, 36039 Fulda
   Tel.: 06 61 / 9 62 59 02, info@kanzleivermittlung.de, www.kanzleivermittlung.de

6. Ralf Große-Wilde
   Weinheimer Straße 2, 68526 Ladenburg
   Tel.: 0 62 03 / 6 73 01 38, ralf@grossewilde.eu, www.grossewilde.eu

7. Roller Unternehmensberatung GmbH
   Brühlstraße 48, 71106 Magstadt
   Tel.: 0 71 59 / 94 04-0, info@roller-pv.de, www.roller-pv.de

8. Steuerberaterkammer München Körperschaft des öffentlichen Rechts
   Nederlinger Straße 9, 80638 München
   Tel.: 0 89 / 15 79 02-0, info@stbk-muc.de,
   www.steuerberaterkammer-muenchen.de

9. Steuerberaterverband Berlin Brandenburg
   Littenstraße 10, 10179 Berlin
   Tel.: 0 30/ 2 75 959 80, info@stbverband-berlin-bb.de,
   www.stbverband-berlin-bb.de

10. Ulrich Glawe Unternehmensvermittlung GmbH
    Lemgoer Straße 14, 51109 Köln
    Tel.: 02 21 / 84 20 11, koeln@ulrichglawe.de, www.ulrichglawe.de

11. Unternehmensberatung Dr. Oliver Bauer
    Parsifalstraße 45, 95445 Bayreuth
    Tel.: 09 21 / 9 27 66, info@oliver-bauer.de, www.oliver-bauer.de

12. Weigert + Fischer Unternehmensberatung GmbH
    Dresdner Straße 44, 92318 Neumarkt
    Tel.: 0 91 81 / 48 53-0, info@weigertfischer.de, www.weigertfischer.de

Interview

„Im Schnitt gibt es pro Kanzlei zehn Interessenten “

Klaus Jost vermittelt seit 1996 Steuerberatungskanzleien und zählt zu den wichtigsten Anbietern am Markt. Seinen Beobachtungen zufolge spielt die Sympathie zwischen Käufer und Verkäufer eine wichtige Rolle, zudem können sich Verkäufer derzeit glücklich schätzen. Das Gespräch führte Rüdiger Frisch

SteuerConsultant: Herr Jost, Sie vermitteln seit 1996 Steuerberatungskanzleien. Warum sind Sie in diesen Markt eingestiegen?
Klaus Jost: Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit Steuerberatern im EDV-Bereich sind wir damals öfter gefragt worden, ob wir nicht jemanden kennen, der eine Kanzlei kauft oder verkauft. Nachdem sich die ersten Erfolge abgezeichnet haben, wusste ich, dieses Geschäftsfeld möchte ich weiter ausbauen.

SteuerConsultant: Wenn Sie die heutige Situation bei der Vermittlung mit der von 1996 vergleichen – wo sehen Sie die größten Unterschiede?
Klaus Jost: Das reine Vermittlungsgeschäft ist anspruchsvoller geworden, immer mehr Beratungsleistungen kommen dazu. Die Nachfolge steht nach wie vor im Vordergrund, doch die Veränderungsprozesse in den Kanzleien erfordern heute auch Beratungen, etwa zur Rendite oder in Sachen Mediation.

SteuerConsultant: Haben sich die Motive bei Verkäufern und den Käufern in der Zwischenzeit geändert?
Klaus Jost: Heute überlegen sich immer mehr jüngere Steuerberater aus persönlichen oder auch strategischen Überlegungen, ihre Kanzlei zu verkaufen. Interessant dabei ist der Einstieg in ein größeres Netzwerk, um weiterzuwachsen. Auch ist die heutige Lebensplanung eine andere, ein Ortswechsel aus privaten Gründen ist kein Tabu mehr. 30 Prozent unserer Verkäufer sind 50 Jahre und jünger.

SteuerConsultant: Hat sich die Länge des Auswahl- und Verkaufsprozesses in der Zwischenzeit geändert?
Klaus Jost: Die Entscheidungsprozesse ziehen sich häufig länger hin als damals. Unsere Kunden sind im Alter fit und wünschen sich, weiterhin operativ beziehungsweise freiberuflich tätig zu sein.

SteuerConsultant: Stichwort Preis – können Verkäufer heute den Preis ihrer Kanzlei besser einzuschätzen als früher?
Klaus Jost: Nicht immer. Der Umsatz gilt nach wie vor als Basis, doch was wirklich zählt, ist der nachhaltige Umsatz und die bereinigte Rendite einer Kanzlei. Hier müssen die Eckdaten passen, um einen angemessenen Kaufpreis erzielen zu können.

SteuerConsultant: Welche Rolle spielt heute beim Verkaufsprozess die Sympathie zwischen Verkäufer und Käufer?
Klaus Jost: Eine ganz wichtige! Eine gewisse Übereinstimmung muss vorhanden sein, sie müssen sich fast schon ähnlich sein. Mehr dazu lesen Sie in meinem Buch „Meine Kanzlei – meine Altersvorsorge“.

SteuerConsultant: Wie beurteilen Sie derzeit den Markt für Steuerkanzleien – ist die Lage günstiger für Käufer oder Verkäufer?
Klaus Jost: Für einen Verkäufer ist die Lage nach wie vor sehr günstig, die Nachfrage ist sehr groß. Aus unserer Erfahrung kommen zirka zehn Interessenten auf eine zum Verkauf stehende Kanzlei.

SteuerConsultant: Wie entwickelt sich Ihrer Ansicht nach der Markt bis 2014?
Klaus Jost: Die hohe Nachfrage bleibt weiterhin bestehen, doch auch das Beratungsgeschäft rückt immer mehr in den Vordergrund.

SteuerConsultant: Welche Rolle spielen die Banken heute beim Kauf und Verkauf von Steuerkanzleien, verglichen mit der Situation im Jahr 1996?
Klaus Jost: Die Banken zeigen immer mehr Interesse an dem Finanzierungsgeschäft von Steuerberatungskanzleien.
Sie haben erkannt, dass der Mandantenstamm eines Steuerberaters einen sehr hohen Wert hat. Sofern die Bonität gut ist, steht einer Finanzierung nichts im Wege.

Klaus Jost
ist Dipl.-Betriebswirt (FH) und Vorstandsvorsitzender der Jost AG aus Lauf bei Nürnberg. Das Unternehmen hat sich auf die Vermittlung von Steuerberatungskanzleien konzentriert, bietet zusätzlich noch Dienstleistungen für Steuerberater an.
E-Mail: klaus.jost@jost-ag.com

SteuerConsultant: Werden Sie auch dann gerufen, wenn ein angestellter Steuerberater die Kanzlei des Chefs übernehmen will?
Klaus Jost: Ja, immer häufiger! Hier bieten wir mit unseren Beratungsleistungen und unserer langjährigen Erfahrung beiden Parteien Unterstützung an, damit hier die Übergabe erfolgreich abläuft.

SteuerConsultant: Wie groß ist derzeit der prozentuale Anteil von Existenzgründern, etablierten Steuerberatern und Netzwerken unter den Käufern?
Klaus Jost: Unsere Erfahrung zeigt, dass 85 Prozent der Käufer aus bestehenden Kanzleien oder Netzwerken kommen, 15 Prozent sind Existenzgründer.

SteuerConsultant: Neben der Vermittlung von Kanzleien bietet die Jost AG auch einen Notfallplan, eine Personalvermittlung, eine Unternehmensberatung für Kanzleien und Mediation an. Welchen Anteil am Geschäft der Jost AG nehmen diese Bereiche ein – im Vergleich zur Kanzleivermittlung?
Klaus Jost: Die Kanzleivermittlung steht nach wie vor an erster Stelle. Doch die weiteren Leistungen, die wir inzwischen zusätzlich anbieten, nehmen einen immer höheren Stellenwert ein. Unsere Kunden verlangen nach professioneller Beratung und nach einer Rundumbetreuung.

Wir stellen ein:
Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Alle unsere Seminare finden in Darmstadt statt,
jeweils 9.00 – 17.00 Uhr.
Fordern Sie die ausführlichen Seminargliederungen an:
Tel: 0 61 51/34 56 78

Studienlehrgänge zur Vorbereitung auf die
STEUERBERATER-PRÜFUNG

2005/2006 Vollzeit-Lehrgang

2005/2006 Teilzeit-Lehrgang

Wiederholer-Lehrgang

AKADEMIE MUSTERMANN

Steuerfachwirt Sechs-Wochen-Seminar

- Eine systematisch von unten aufbauende Vorbereitung auf die Prüfung zum Steuerfachwirt
- 3 zeitlich getrennte 2-Wochen-Abschnitte
- Lichtbildprogrammierter intensiver Unterricht
- Vollständige gedruckte Unterlagen
- Memory-Karten zum gezielten Lernen und Wiederholen
- Gestalten-Klausurentraining für die Prüfung

Studienlehrgänge zur Vorbereitung auf den
WIRTSCHAFTSPRÜFER

2005/2006 Vollzeit-Lehrgang

2005/2006 Teilzeit-Lehrgang

Wiederholer-Lehrgang

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 04.09.2009

Express-Termin für Stellenanzeigen:
18.08.2009

» **Anzeigen-Hotline 09 31 / 27 91 451**

STEUERFACHSCHULE MAYER + PARTNER GMBH

Vorbereitung StB-Prüfung 2005/06

Tageslehrgang ..... 03.06. – 31.08.2005
Intensivlehrgang ..... 02.09. – 21.09.2005
Klausurenlehrgang 1 ..... 23.09. – 28.09.2005
Klausurenlehrgang 2 ..... 30.09. – 05.10.2005

Grundlagenlehrgänge

Abgabevorbereitung ..... 21.01. – 26.01.2005
Umsatzsteuer ..... 02.09. – 21.09.2005
Einkommensteuer (Einführung) ..... 23.09. – 28.09.2005
Einkommensteuer (Aufbau) ..... 30.09. – 05.10.2005

Steuerfachschule Mayer + Partner GmbH • Postfach 12 34 • 59999 Sundern • Telefon: 01 23/4 56 78 90

BECKAKADEMIE
AWS

AUSBILDUNG UND
WEITERBILDUNG IM
STEUERRECHT

AKTUELLES STEUERRECHT 2009

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

Einmaliges Schnupperangebot 39 Euro (anstatt 125 Euro)

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

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

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

MEIN WUNSCHTERMIN ZUM 39-EURO-SCHNUPPERANGEBOT

- ☐ **ASCHAFFENBURG-MAINASCHAFF**
  Do | 10.09. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **BERLIN**
  Mi | 02.09. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **DARMSTADT-ERZHAUSEN**
  Fr | 04.09. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **FRANKFURT AM MAIN**
  Sa | 19.09. | 9.00 – 13.00 Uhr
- ☐ **GIESSEN**
  Sa | 29.08. | 9.00 – 13.00 Uhr
- ☐ **HANAU-BRUCHKÖBEL**
  Di | 15.09. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **HOFHEIM A. TS.**
  Do | 03.09. | 9.00 – 13.00 Uhr
- ☐ **KASSEL-BAUNATAL**
  Do | 27.08. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **LEIPZIG-SCHKEUDITZ**
  Di | 01.09. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **MAINZ-FINTHEN**
  Fr | 21.08. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **OBERURSEL**
  Sa | 05.09. | 9.00 – 13.00 Uhr
- ☐ **OFFENBACH-OBERTSHAUSEN**
  Fr | 28.08. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **OSNABRÜCK**
  Mi | 26.08. |14.00 – 18.00 Uhr
- ☐ **WIESBADEN**
  Sa | 22.08. | 9.00 – 13.00 Uhr

IHRE FAXANTWORT BITTE AN 06171-699610

Name, Vorname

Straße

PLZ Wohnort

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

Fortbildung

„Sieben Buchungen pro Steuerberater“

Den größten Fortbildungsbedarf bei Steuerberatern sieht die Geschäftsführerin des Steuerberaterverbands Thüringen, Inge Kramer, in den kommenden Jahren in den Bereichen Steuer-, Verfahrens- und Gesellschaftsrecht. Zwar hat ihr Verband besonders die Berufsträger im Auge, ein weiterer Schwerpunkt der Verbandsarbeit liegt aber auch auf der Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern.

SteuerConsultant: Welche Bedeutung hat für den Steuerberaterverband Thüringen der Bereich Fortbildung im Rahmen Ihrer Verbandsarbeit?
Inge Kramer: Die Antwort auf diese Frage liefert unsere jüngste Mitgliederumfrage sehr eindeutig, wonach das Fortbildungsangebot der Verbandsakademie für unsere Mitglieder und deren Mitarbeiter im Fokus steht. Die Umfrage mit dem Namen „Wertepyramide“ von 2008 ergab, dass die Teilnehmer zu 98,8 Prozent das Bildungsangebot mit der Wertigkeit 1 – sehr wichtig – und 2 einstuften.
Unsere Akademie ist das Fortbildungszentrum Nummer 1 für den Thüringer Berufsstand. Mit 71 Seminaren und mehr als 7.000 Seminarbuchungen im Jahr 2008 wird deutlich, dass die Thüringer Kollegen ihre gesetzlich verankerte Fortbildungspflicht über das Fortbildungsinstitut ihres Berufsverbands realisieren. Das sind übrigens im Durchschnitt zirka sieben Buchungen pro bestelltem Steuerberater in Thüringen.

SteuerConsultant: Wie informieren Sie Ihre Mitglieder über Veranstaltungen für Steuerberater, abgesehen von den Infos auf Ihrer Website?
Inge Kramer: Unsere Verbandsmitglieder erhalten zweimal jährlich eine Bildungsangebotsbroschüre mit detaillierten Informationen zu allen Seminar- und Lehrgangsangeboten für das jeweilige Fortbildungshalbjahr.
Im Auftrag der Steuerberaterkammer Thüringen werden diese Informationen von uns auch an alle Kammermitglieder, die nicht Verbandsmitglied sind, versandt. Darüber hinaus bewerben wir rund drei Wochen vor dem Seminartermin die Veranstaltungen per Mailing. Zu den Seminarveranstaltungen legen wir Werbematerialien für Seminare und Lehrgänge aus.
Spezielle Angebote für Verbandsmitglieder werden darüber hinaus auch mit den in jedem Quartal erscheinenden Verbandsnachrichten zugesandt.

SteuerConsultant: Neben den Steuerberatern haben Sie auch noch die Steuerfachangestellten und -wirte im Fokus. Welche Rolle spielt Ihr Verband für diese Gruppen?
Inge Kramer: Für alle drei spielen wir eine tragende Rolle! Im Jahr 2008 haben wir 48 Seminare für Berufsangehörige mit 4.550 Buchungen durchgeführt, 23 Seminare für deren Mitarbeiter mit insgesamt 2.452 Seminarbuchungen.

SteuerConsultant: Welche Bedeutung hat die Ausbildung von Nachwuchskräften in Ihrer Verbandsarbeit?
Inge Kramer: Seit Bestehen der Thüringer Steuerakademie widmen wir dem Berufsnachwuchs unsere besondere Aufmerksamkeit. In Umschulungs- und berufsbegleitenden Lehrgängen bilden wir Mitarbeiter zu Steuerfachangestellten und -wirten aus. In speziellen Prüfungsvorbereitungskursen machen wir sie mit viel Erfolg für die Abschlussprüfung fit, allein 2008 hatten wir 552 Lehrgangsbuchungen.
Vor allem in die Qualifizierung unseres Steuerfachwirtlehrgangs steckten wir in den letzten beiden Jahren viel Arbeit. Da wir mit dem Prüfungsergebnis nicht zufrieden waren, erklärten wir ihn zu unserem „Kontinuierlichen Verbesserungsprozess Nummer 1“. Erfreut waren wir über das Prüfungsergebnis mit einer Bestehensqote von 80 Prozent bei unseren Lehrgangsteilnehmern. Dies wollen wir stabilisieren.

SteuerConsultant: Sie haben nach eigenen Aussagen bereits eine Ausbildungskonferenz mit den Agenturen für Arbeit und den Direktoren der Berufsschulen veranstaltet. Was versprechen Sie sich davon für die Aus- und Weiterbildung des Berufsstands?
Inge Kramer: Die Ausbildungskonferenz ist eine von der Steuerberaterkammer initiierte Form der Zusammenarbeit, die wir gern nutzen, um mit den Berufsschulen und Agenturen für Arbeit in Kontakt zu kommen, sie über unsere Angebote zu informieren und von deren hoher Qualität zu überzeugen. Es ist auch eine gute Plattform, um aktuelle

Inge Kramer
ist Dipl.-Wirtschaftlerin, Dipl.-Betriebswirtin (FH), Hauptgeschäftsführerin des Steuerberaterverbands Thüringen, Geschäftsführerin der Steuerakademie Thüringen und leitet die Erfurter Geschäftsstelle des Steuerberaterverbands. **E-Mail: inge.kramer@stbverband-thueringen.de**

Anliegen und Besonderheiten zu vermitteln. So können beispielsweise Berufsschullehrer die „Aktuelle Information“ kostenfrei für die eigene Fortbildung nutzen. Zudem haben wir die Arbeitsagenturen über unsere AZWV-Zulassung informiert und sie darum gebeten, den Lehrgangsteilnehmern eine Förderung zuzusagen. AZWV steht im Übrigen für „Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung“.

SteuerConsultant: Mit wem kooperieren Sie bei der Weiterbildung?
Inge Kramer: Aufgrund unseres relativ kleinen Einzugsbereichs im Land Thüringen gibt es nur ein eigenes Angebot und keine spezielle Kooperation.

SteuerConsultant: In welchen Bereichen der Fortbildung sehen Sie bei den Steuerberatern den größten Bedarf?
Inge Kramer: Das ist ohne Frage der Bereich der aktuellen Information über den gültigen Rechtsstand im Steuer-, Verfahrens- und Gesellschaftsrecht. Die Steuerberater wissen um die großen Haftungsrisiken infolge der gegebenen Rechtslage.

SteuerConsultant: Welche Bedeutung haben die Bereiche Steuerrecht bei Ihnen, im Vergleich zu Seminaren aus den Bereichen Betriebswirtschaft und Kanzleimanagement?
Inge Kramer: Fortbildungsangebote im Steuerrecht werden auch künftig aus unserer Sicht erste Priorität besitzen. Allerdings wird sich das Tätigkeitsfeld der Berater in den kommenden Jahren wandeln, sodass die vereinbaren Tätigkeiten in der Praxis mehr Raum einnehmen werden. Damit werden Seminarangebote zur Betriebswirtschaft zunehmen müssen.
Auch wird nach unserer Auffassung das Kanzleimanagement stärker gefordert sein, weil man nur dadurch die Arbeit effizienter organisieren und realisieren kann, was einen Wettbewerbsvorteil ermöglichen wird.

SteuerConsultant: Welche Seminare für Berufsträger haben sich im Hinblick auf die Teilnehmerzahlen in den vergangenen fünf Jahren besonders gut entwickelt?
Inge Kramer: Unser Auftaktseminar im Januar eines jeden Jahres möchte ich an erster Stelle nennen, das wir vor einigen Jahren aufgrund dieser Entwicklung in die Halle 1 der Messe Erfurt verlegt haben. Neben der Stoffvermittlung zu Änderungen im Steuer- und Gesellschaftsrecht gibt es zugleich Hinweise zu Fortbildungsschwerpunkten für das kommende Jahr. Für mehr als 600 Seminarteilnehmer gestalten wir dieses Seminar als regelrechtes Event. Daher sind die Teilnehmerzahlen seit Anbeginn steigend. Ergänzt wird dieses Angebot von unserer Reihe „Aktuelle Information“, die wir in jedem Quartal an drei Standorten anbieten. Diese Reihe hat unaufhörlich steigende Teilnehmerzahlen aufzuweisen. Gleiches gilt für die „Aktuelle Mitarbeiterinformation“, die drei Mal jährlich an vier Standorten im Angebot ist.

SteuerConsultant: Welche Seminarangebote werden Ihrer Ansicht nach in den kommenden fünf Jahren von Ihren Steuerberatern besonders nachgefragt und warum?
Inge Kramer: Das Gesagte wird sich aus unserer Sicht auch in den kommenden fünf Jahren so fortsetzen, weil es Angebote sind, die den Überblick über die aktuelle Rechtslage vermitteln, ohne die die Berufsträger keine qualitätsgerechte Beraterleistung erbringen könnten. Wir schätzen, dass das die Mindestanforderung an die regelmäßige Fortbildung für den Berufsstand und deren Mitarbeiter sein sollte.

SteuerConsultant: Ihr Verband ist im Mai rezertifiziert worden. Welche Vorteile ergeben sich dadurch für Ihr Seminarangebot?
Inge Kramer: Die Zertifizierung und Rezertifizierung nach der ISO 9001:2008 hat auch zu der Einführung eines Qualitätsmanagement-Handbuchs geführt und viele Vorteile mit sich gebracht. Davon möchte ich aber nur einige exemplarisch herausgreifen, die unser Seminarangebot betreffen. So haben wir über unsere Fortbildungsumfrage zunächst den Bedarf in der Praxis ermittelt und dann ein Fortbildungsprogramm mit den Berufsträgern entwickelt.
Eine wichtige Rolle spielt die Qualitätssicherung der Seminarangebote. Dies geschieht durch die Absicherung der Skriptqualität mittels Gutachter, die die Skripte unbekannter Referenten und die Aktualität aller Skripte prüfen. Ebenso achten wir darauf, dass wir Referenten gewinnen, die die Teilnehmer sehr gut oder gut bewertet haben. Im Jahr 2008 lag der Durchschnittswert der Referenten bei 1,4 – auf einer Skala von 1 bis 6.
Daneben haben wir 53 Umfragen unter den Seminarteilnehmern im Jahr 2008 durchgeführt und die Ergebnisse mit Teilnehmern und Referenten ausgewertet. Ebenso haben wir einen hohen Innovationsgrad an den Tag gelegt: 58 Prozent der Seminarthemen für Berufsangehörige waren neu, bei den Fortbildungsangeboten für Mitarbeiter lag der Anteil bei 70 Prozent. Darüber hinaus haben wir durch die Rezertifizierung die Voraussetzungen geschaffen, dass unsere Lehrgangsteilnehmer Meister-Bafög erhalten können. Aber das ist noch nicht alles: Wir haben 2008 unser Projekt „Train the Trainer“ gestartet, um die Lehrgangsqualität zu steigern. So dürfen unsere Dozenten generell die Seminare der Steuerakademie und am Tag der Dozentenkonferenzen ein von ihnen gewünschtes Fortbildungsangebot kostenfrei nutzen. Daneben ist in diesem Bereich der Lehrgangsorganisation die kontinuierliche analytische Arbeit mit einer Zertifizierung selbstverständlich geworden.

SteuerConsultant: Ihre Lehrgänge entsprechen der „Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung“. Was bedeutet dies?
Inge Kramer: Wir müssen jährlich einmal einem unabhängigen, qualifizierten Auditor nachweisen, dass unsere Lehrmaterialien, die eingesetzten Dozenten und Räume den geforderten Standards entsprechen. Unsere Lehrgangskalkulation muss adäquat zu den Vorgaben sein. Somit wird die Qualitätsabfederung kontinuierlich hinterfragt.

SteuerConsultant: Wie nutzen Ihre Mitglieder das Angebot, sich zum „Fachberater (DStV e.V.)“ weiterbilden zu lassen?
Inge Kramer: Wir bewerben die zukunftsweisenden DStV-Bildungsangebote. Auch in Thüringen gibt es bereits Fachberater (DStV e.V.). Die Steuerakademie berücksichtigt das in ihrem Fortbildungsangebot, um den Fachberatern die geforderte Pflichtfortbildung vor Ort zu ermöglichen.

» Informationen

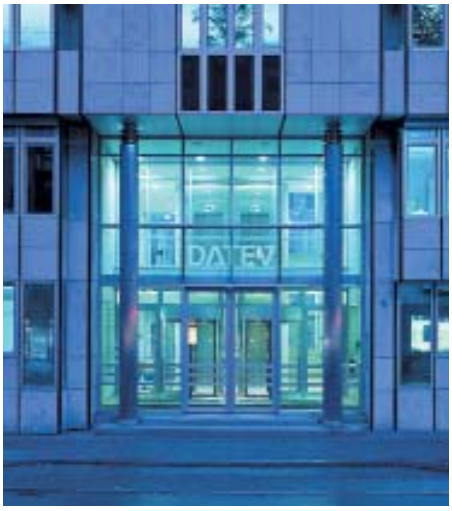
Mehr Informationen zum Angebot des Thüringer Steuerberaterverbands finden Sie unter **www.stbverband-thueringen.de** im Internet.

Das Gespräch führte Rüdiger Frisch, Redakteur SteuerConsultant

Im nächsten SteuerConsultant lesen Sie ein Interview mit Frau Dr. Kerstin Eich, Geschäftsführerin des Steuerberaterverband Rheinland-Pfalz e.V."

Datev mit Umsatzplus

Trotz Finanzkrise konnte die Datev im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatzplus von 5,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr verbuchen.



Zuwachs Anfang Juli war es wieder so weit in Nürnberg, die Datev präsentierte ihre Zahlen für das vergangene Geschäftsjahr. Lag der Umsatz im Geschäftsjahr 2007 noch bei 614,1 Millionen Euro, wuchs er im darauffolgenden Geschäftsjahr, so Vorstandsvorsitzender Prof. Dieter Kempf, um 35,6 Millionen Euro auf 649,7 Millionen Euro. Somit betrug der prozentuale Umsatzzuwachs gegenüber dem Vorjahr 5,8 Prozent, im Geschäftsjahr 2007 lag die Steigerung bei 5,0 Prozent, so die Datev in einer Pressemitteilung.

Kempf bezeichnet dies als „ein bemerkenswertes Ergebnis, wenn wir nach einem prima Vorjahr in diesen Zeiten erneut zulegen konnten und auch über dem Durchschnitt für die Software-Branche von 4,2 Prozent liegen".

Im gleichen Zeitraum steigerte die Datev ihr operatives Ergebnis von 37,8 Millionen Euro um zwölf Prozent oder 4,5 Millionen Euro auf 42,3 Millionen Euro. Darüber können sich die Genossen der Datev freuen, denn sie profitieren davon in Form der sogenannten genossenschaftlichen Rückvergütung, die im Geschäftsjahr 2008 bei insgesamt 40,7 Millionen liegt. Im Geschäftsjahr 2007 lag die Summe der Rückvergütungen noch bei 35,0 Millionen Euro.

Kempf erklärte dazu: „Niemals zuvor wurde den Mitgliedern so viel zurückgegeben wie für das Jahr 2008." Gewachsen ist im vergangenen Geschäftsjahr auch die Zahl der genossenschaftlichen Mitglieder – Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer – von 39.052 Ende 2007 auf 39.293 zum 31. Dezember 2008.

Die positiven Zahlen des vergangenen Jahres haben, so die Datev, folgende Ursachen: So seien bei den Steuerberatern, nach wie vor Hauptzielgruppe der Genossenschaft, und bei deren Mandanten aus dem Mittelstand die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise weniger stark zu spüren. Als zweiten Grund nennen die Nürnberger „dass der Mittelstand im Gegensatz zu Großunternehmen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen länger im Unternehmen hält und auch nach der Krise früher wieder beginnt, neues Personal einzustellen."

Kempf erwartet auch für das laufende Geschäftsjahr ein Umsatzplus. „Trotz der Unwägbarkeiten im Markt glauben wir, unsere Planungen von etwa 2,8 Prozent Umsatzzuwachs für das Gesamtjahr zu erreichen."

Rödl & Partner legt beim Umsatz zu

Wachstumskurs Um 8,6 Prozent auf 209,4 Millionen Euro steigerte die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner mit Hauptsitz in Nürnberg ihren weltweiten Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr, das zum 31.12.2008 endete, gegenüber dem Vorjahr. 122 Millionen des Gesamtumsatzes entfallen dabei auf Deutschland, 87,4 Millionen Euro auf die Geschäfte im Ausland, so Rödl & Partner in einer Pressemitteilung. Zugleich stieg im gleichen Zeitraum die Anzahl der Mitarbeiter auf weltweit 3.000.

Profitiert haben Rödl & Partner nach eigenen Angaben durch die „Begleitung international tätiger Unternehmen in Deutschland wie auch bei deren weltweiter Geschäftstätigkeit in den Bereichen Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung". WP/StB/RA Dr. Bernd Rödl, Gründer und geschäftsführender Partner von Rödl & Partner, erklärte: „Unternehmerische Entscheidungen können wir schnell fällen und umsetzen. Diese Gestaltungschancen lassen uns sehr optimistisch in die Zukunft blicken."

Termine

Steuerrecht

22. bis 24. September in Celle
48. Steuerfachtagung
- Teilnahmegebühr: 370 Euro*
- Veranstalter: Steuerberaterverband Niedersachsen Sachsen-Anhalt
- Telefon: 05 11 / 30 76 20

Management

21. August in Bremen
Die richtigen Worte finden – optimale Kommunikation im Mandantenkontakt
- Teilnahmegebühr: 200 Euro*, 300 Euro* für Nicht-Mitglieder
- Veranstalter: Steuerberaterverband im Lande Bremen
- Telefon: 04 21 / 59 58 40

Betriebswirtschaft

9. September in Berlin
Verkehrswertermittlung von Grundstücken
- Teilnahmegebühr: 150 Euro*
- Veranstalter: Steuerberaterverband Berlin-Brandenburg
- Telefon: 030 / 8 87 19 30

25. September in Frankfurt/M.
BWA professionell und effektiv gestalten aus Unternehmer-, Banken- und Beratersicht
- Teilnahmegebühr: 150 Euro*
- Veranstalter: Bundessteuerberaterkammer
- Telefon: 0 30 / 24 00 87 29

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Hälfte hat bestanden

Steuerberaterexamen Nach Angaben der Bundessteuerberaterkammer (BStBK) haben 2.172 Kandidaten, umgerechnet 49,9 Prozent aller Prüflinge, das staatliche Steuerberaterexamen 2008/09 bestanden. Damit liege der Anteil der erfolgreichen Absolventen, so die BStBK, geringfügig unter dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre: Bei den Prüfungsjahrgängen 2003/04 bis 2007/08 habe der Anteil bei 51,9 Prozent gelegen. Erhöht hat sich im jüngsten Prüfungsjahrgang der Anteil der Examensteilnehmer mit abgeschlossenem Hochschulstudium - von 71,4 Prozent im letzten Prüfungsjahr auf diesmal 73,6 Prozent.

Baker & McKenzie ausgezeichnet

Baker & McKenzie-Steuerrechtler erhalten „European Indirect Tax Firm of the Year Award“

Auszeichnung Die europäische Umsatzsteuerpraxis der internationalen Wirtschaftskanzlei Baker & McKenzie hat den erstmalig ausgelobten „European Indirect Tax Firm of the Year Award“ der Monatszeitschrift für internationales Steuerwesen, der „International Tax Review“ (ITR), erhalten.
Nach Informationen von Baker & McKenzie zeichnet der Preis die aufsehenerregendste, innovativste steuerrechtliche Arbeit aus, die im europäischen Transaktions-, Strukturierungs-, Prozessführungs- und Verrechnungspreisbereich geleistet worden ist. Mögliche Kandidaten werden dabei, so Baker & McKenzie in einer Pressemitteilung, „von einem Gremium aus ITR-Redakteuren und europäischen Verantwortlichen des Tax Executives Institute (TEI), einer global aufgestellten Non-Profit-Organisation von Entscheidern aus dem Unternehmensbereich“ ausgewählt. Die Arbeit der Kandidaten werde somit „von Steuerpraktikern unterschiedlicher Herkunft“ beurteilt. „Wir danken ITR und vor allen Dingen unseren Mandanten für diese große Auszeichnung“, erklärte StB Nicole Looks, Leiterin der deutschen Zoll- und Umsatzsteuerpraxis von Baker & McKenzie. „Dieser Preis ist für uns eine nachhaltige Bestätigung unserer europäischen und damit auch deutschen Expertise, was den Bereich der indirekten Besteuerung angeht. Sie wird uns ein besonderer Ansporn sein, unsere grenzüberschreitende Beratung noch weiter auszubauen und weiterhin gewinnbringend für unsere Mandanten einzusetzen.“

Steuerberater-Richtlinien veröffentlicht

Neuerscheinung Vor Kurzem hat die Haufe Mediengruppe (in der auch der „SteuerConsultant“ erscheint) in Kooperation mit dem Deutschen Steuerberaterverband (DStV) und dem Herausgeber StB Prof. Bernd Neufang die Deutschen Steuerberater-Richtlinien veröffentlicht. Entstanden sind die Richtlinien als Kontrast zu den Verwaltungsrichtlinien, sie bieten den Nutzern weit mehr Inhalte und Leistungen als konventionelle Veranlagungshandbücher.
Erstmals erhalten damit die Nutzer eine übersichtliche Zusammenfassung aller Änderungen für die Veranlagung 2008, die direkt mit den Rechtsquellen, Handlungsempfehlungen und den Arbeitshilfen verknüpft sind. Anwender finden in den Steuerberater-Richtlinien steueroptimale Gestaltungen, aber auch eine kritische Auseinandersetzung mit der Verwaltungsauffassung. Die Informationen sind umsetzungsbezogen aufbereitet und gliedern sich in folgende fünf Bereiche: ESt-Veranlagung und Arbeitnehmer-Einkünfte, Gewinneinkünfte, Überschusseinkünfte, Kapitalgesellschaften und Jahresabschluss.
DStV-Präsident WP/StB Hans-Christoph Seewald hierzu: „Intensiv unterstützt der DStV die Kollegen dabei, die Qualität der beruflichen Arbeit kontinuierlich zu verbessern. Der Verband entwickelt Lösungen, an denen sich die Kollegen orientieren. Dazu gehören die neuen Deutschen Steuerberater-Richtlinien, die ich Ihnen als Arbeitsmittel empfehle.“ Weitere Infos unter www.haufe.de/richtlinien.

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

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

Fordern Sie weitere Informationen an:
0221 308-34440

Gothaer

Datensicherheit

Kontrolle mithilfe der IT

Der Arbeitnehmerdatenschutz kann im Kanzleialltag einige Fallstricke bereithalten. Ein Beispiel ist die Erlaubnis zur privaten Internet- und E-Mail-Nutzung, die immer wieder für Diskussionen sorgt – klare Regelungen schaffen Abhilfe.

Seit vielen Jahren fordern Verbände und Gewerkschaften ein eigenständiges Arbeitnehmerdatenschutzrecht, das Arbeitnehmer vor der Verletzung ihres informationellen Selbstbestimmungsrechts durch den Arbeitgeber schützen soll. Spektakuläre Datenschutzvorfälle bei Lidl, der Deutschen Bahn, der Deutschen Telekom und anderen Unternehmen haben diese Forderungen gestärkt. In der Fachwelt wird die Notwendigkeit eines eigenständigen Arbeitnehmerdatenschutzgesetzes und dessen Umsetzung allerdings kontrovers diskutiert. Das Datenschutzrecht gilt als Querschnittsmaterie.

Bisher wurde der Arbeitnehmerdatenschutz im BDSG und den Landesdatenschutzgesetzen geregelt. Ergänzt wurden diese Normen zum Beispiel durch Regelungen im Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG), dem Teledienstegesetz (TDG) oder auch dem Telekommunikationsgesetz (TKG). Typische Problembereiche des Arbeitnehmerdatenschutzes sind die Erhebung, Verarbeitung oder Nutzung von Gesundheits- oder Bewerberdaten, die Weitergabe von Arbeitnehmerdaten an Dritte, der E-Mail- und Internet-Einsatz, die Videoüberwachung oder auch die digitale Personalakte. Der Arbeitgeber hat etwa ein Interesse daran, seinen Arbeitnehmer zu kontrollieren, ob er seinen arbeitsvertraglichen Pflichten nachkommt. Zudem hat er Interesse daran, sein Eigentum zu schützen. Dem steht das Recht des Arbeitnehmers auf seine informationelle Selbstbestimmung entgegen.

In vielen Steuerberatungskanzleien ist die private E-Mail- und Internet-Nutzung gestattet. Vielfach wurde dies als ein Bonus für den Arbeitnehmer verstanden. Was als nette Geste gegenüber dem Arbeitnehmer gedacht ist, kann sich allerdings für die Kanzlei zum Bumerang entwickeln, wenn zum Beispiel wegen Krankheit, Urlaub oder Kündigung auf das Postfach des Arbeitnehmers zugegriffen werden muss.

Ausschließlich dienstliche E-Mail- und Internet-Nutzung

Ist die Nutzung von E-Mail und Internet lediglich im Rahmen des Arbeitsverhältnisses für berufliche oder dienstliche Zwecke gestattet, so findet das Telemediengesetz (TMG) keine Anwendung (§ 11 Abs. 1 Nr. 1 TMG). Ähnliches gilt für die Anwendung des TKG (§ 91 TKG), da in diesem Fall ein Arbeitnehmer nicht als Dritter i.S.d. TKG angesehen wird. Es sind die §§ 3a, 4, 27, 28 BDSG anzuwenden. Ein Zugriff auf das E-Mail-Postfach des Arbeitnehmers ist dann in den Fällen des § 28 Abs. 1 Nr. 1, 2 BDSG möglich.

Abhängig vom Einzelfall sind also stichprobenartige Einsichten in das Postfach des Arbeitnehmers prinzipiell möglich. Ist eine private Internet- und E-Mail-Nutzung untersagt, so muss die Einhaltung des Verbots aber auch überwacht und eine Missachtung des Verbots sanktioniert werden. Sonst lässt sich das Verbot der privaten Internet- und E-Mail-Nutzung durch Duldung aushebeln.

Erlaubnis der privaten E-Mail- und Internet-Nutzung

Anders stellt sich der Sachverhalt dar, wenn eine private Internet- oder E-Mail-Nutzung erlaubt ist. In diesem Fall sind seitens der Kanzlei das TMG und das TKG gegenüber dem Arbeitnehmer vollständig zu beachten. Es gilt dann zum Beispiel das Fernmeldegeheimnis (§ 88 TKG): „Dem Fernmeldegeheimnis unterliegen der Inhalt der Telekommunikation und ihre näheren Umstände, insbesondere die Tatsache, ob jemand an einem Telekommunikationsvorgang beteiligt ist oder war. [...]“ (§ 88 Abs. 1 TKG).

Der Kanzlei ist dann der Zugriff auf das E-Mail-Postfach des Arbeitnehmers vollständig entzogen. Zwar kann der Arbeitnehmer einwilligen, dass dennoch auf sein Postfach zurückgegriffen werden darf, allerdings muss jeder Arbeitnehmer einzeln einwilligen. Die Einwilligung muss auf der freien Entscheidung des Arbeitnehmers beruhen (§ 4a Abs. 1 BDSG) und er kann sie jederzeit widerrufen.

Es sollte im Einzelfall genau abgewogen werden, wie die E-Mail- und Internet-Nutzung in einer Kanzlei ausgestaltet wird, da neben den genannten Argumenten zum Beispiel auch die Kosten für Schutzmaßnahmen (§ 109 TKG) zu berücksichtigen sind.

Stephan Rehfeld,
Diplom-Ökonom, ist Geschäftsführer der scope & focus GmbH, der IT-Tochter des Steuerberaterverbands Niedersachsen Sachsen-Anhalt e.V. und externer Datenschutzbeauftragter.
E-Mail: info@scope-and-focus.com
www.scope-and-focus.com

Ralf Röhr,
Diplom-Ingenieur, ist Geschäftsführer der KRK Computer Systeme GmbH.
E-Mail: info@krk-computersysteme.de
www.krk-computer-systeme.de

» Serienplaner

Teil 7 – SteuerConsultant 7/09
Virenabwehr

Teil 8 – SteuerConsultant 8/09
Arbeitnehmer – im Visier der IT

Teil 9 – SteuerConsultant 9/09
Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes

Abonnenten-Service

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

Übersteuert

Prof. Dr. Clemens Wangler, Leiter des Studiengangs Steuern und Prüfungswesen an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Villingen-Schwenningen

In der Krise gerät die steuerliche Rechtssicherheit vollends unter die Räder

Das einem Steuersystem entgegengebrachte Vertrauen ist von hoher Bedeutung. Dieses Vertrauen ist besonders von der Rechtssicherheit abhängig. Die Halbwertszeit von Steuerrechtsänderungen wird aber immer kürzer. Dies gilt für die gesamte Palette steuerlicher Vorschriften von hochkomplexen Spezialregelungen bis hin zu jedermann betreffenden Allerweltsvorschriften. Besonders markante Beispiele sind die nicht endende Diskussion um die Wirkungen der soeben erst eingeführten Zinsschranke in der Krise sowie das „Hickhack" bei der Pendlerpauschale oder der degressiven Abschreibung. Die Planungssicherheit von Konsumenten und Investoren ist nicht gegeben, wenn entweder der Gesetzgeber selbst oder das Bundesverfassungsgericht gefundene Regelungen kurz nach oder sogar noch vor Inkrafttreten wieder einkassiert. Wichtiger als punktuelle Investitionsanreize, die ökonomische Verzerrungen und damit hohe volkswirtschaftliche Kosten verursachen, ist die Rechtssicherheit, auch und gerade im Steuerrecht. Es ist in der Regel nicht wünschenswert, Arbeitskräfte und Kapital in nur mit Investitionsanreizen le-bensfähige Branchen zu locken. Die sogenannte Abwrackprämie wird dies im kommenden Jahr bei den Anbietern von Kleinwagen entsprechend veranschaulichen. Die aktuelle Wirtschaftskrise ist direkte Folge einer Finanzkrise, die auf zu billigen Immobilienkrediten in Kombination mit zu laxen Haftungsmechanismen beruht.
Deutschland sollte sich endlich aus dem Spiel des ständigen Hin und Her im Steuerrecht verabschieden. Das deutsche Steuerrecht wäre unabhängig von der konkreten Ausgestaltung der Abschreibungsregelungen dann ein echter Standortfaktor wie die hohe Qualifikation der Menschen und die gute Luft im Schwarzwald. Die Bürger wären zufriedener und internationale Investoren ließen sich auf Dauer für den Standort gewinnen.

Prof. Dr. Claudia Ossola-Haring, Ihringen

Bekämpfung der Steuerhinterziehung oder Steuerzahler-Hatz?

Am 10.Juli 2009 hat der Bundesrat dem „Gesetz zur Bekämpfung schädlicher Steuerpraktiken und der Steuerhinterziehung" zugestimmt. (Be-)Wundernswert an dem Gesetz ist die Chuzpe, mit der
1. Bereits Praktiziertes in die Legalität gehievt wird: Bei Privatleuten mit Jahreseinkünften von mehr als 500.000 Euro sind Steuerprüfungen jetzt auch ohne besonderen Anlass gestattet. Die Finanzverwaltung in einigen Bundesländern hat dies ohnehin schon seit Längerem „so" gehandhabt.
2. Großzügig darüber hinweg gegangen wird, dass es noch gar nicht wirksam sein kann, da die Rechtsverordnung der Bundesregierung noch aussteht. Honi soit, ..., wer jetzt an die bevorstehenden Wahlen denkt.
Bundesfinanzhofpräsident Spindler meint, dass Grund und Höhe der Steuer sich allein aus dem Gesetz und nicht aus Anwendungsschreiben ergeben dürften. Dieser Verstoß gegen das Gewaltenteilungsprinzip gilt auch für einige Praktiken
der Verwaltung. Bleibt – wiederum mit Spindler – zu hoffen, dass der Staat, ohne selbst „ehrbarer Kaufmann" zu sein, sich dennoch an dessen Prinzipien der Ehrbarkeit orientieren wird. Ob er die Kosten-Leistungs-Rechnung wie ein Kaufmann beherrscht, wird sich an den Mehreinnnahmen zeigen.

SteuerConsultant

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

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

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

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

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

Autoren dieser Ausgabe:
Johann Aglas, WP/StB/RA Dr. Ulf-Christian Dißars, Alexander Heintze, StB Ulf Knorr, StB Prof. Bernd Neufang, RA Dr. Stefan Lammel, Prof. Dr. Claudia Ossola-Haring, Stephan Rehfeld, Dr. Jörg Richter, Ralf Röhr, Petra Uhe, Dr. Hans Vokmann, Prof. Dr. Clemens Wangler, StBin Susanne Wetzel

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

Herstellung:
Grafik/Layout:
Kerstin Fikentscher, Hanjo Tews

Druck:
Echter Druck, Würzburg

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW)
Verbreitete Auflage : 23.813 (4. Quartal 2008)

Anzeigen:

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

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

Erscheinungsweise:
12 x im Jahr

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

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

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

September 2009

> Die Ausgabe 09/2009 erscheint am 4.9.2009

Topthema

Brennpunkte der Stiftungsbesteuerung

Die steuerliche Beratung einer Stiftung ist anspruchsvoll. Häufiger als gedacht droht die Einstufung als wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb. Auch die Frage der unmittelbaren Mittelverwendung bedarf besonderer Aufmerksamkeit. Werden etwa mangels eigener Projekte Gelder von der Stiftung gespendet, so ist zu prüfen, ob die Satzung ergänzt werden muss.

Weitere Themen

Häusliches Arbeitszimmer:
Die Problematik der Abzugsfähigkeit von häuslichen Arbeitszimmern hat die Gerichte vermehrt beschäftigt.

Mehr Rechte für Anleger und Schuldverschreibungsgläubiger:
Am 3. Juli 2009 wurde das „Gesetz zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung" beschlossen.

Vermögensschadenhaftpflicht:
Ohne die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung darf kein Steuerberater Mandanten beraten. Dennoch sollte er regelmäßig prüfen, ob der Versicherungsschutz für seine Kanzlei ausreicht.

Arbeitsklima:
Besonders in Krisenzeiten sorgen sich Chefs und Angestellte um ihre Zukunft, auch in den Steuerkanzleien – schließlich sind einige Mandanten direkt von der Krise betroffen. Kanzleien sollten in ihr Arbeitsklima investieren, um die schwierigen Zeiten zu meistern.

Unzufrieden mit Ihrer Kanzleisoftware?

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

Mitglieder sind unter anderem:

- Agenda Informationssysteme GmbH
- ELO Digital Office GmbH
- eurodata GmbH & Co. KG
- Haufe Mediengruppe
- hmd-software AG
- itknetwork Gesellschaft für Kommunikations- und Datentechnik mbH
- Lehner & Spikowitsch Software GmbH
- microdat Datensysteme GmbH
- Simba Computer Systeme GmbH
- Stollfuß Medien GmbH & Co. KG

Premiummitglieder:

ELO Digital Office

itk network managed IT

Vorausblickende Steuerberater richten jetzt ihre Mandatsverhältnisse neu aus. Legen Sie den Fokus auf Finanzierungs-, Vermögens- und betriebswirtschaftliche Fragen. Mit neuen Beratungsfeldern begleiten Sie kompetent Ihre Mandanten und gewinnen neue hinzu. Das Steuer-Portal von Haufe sorgt mit tagesaktuellen News, Diskussionsforen und Deutschlands größtem Netzwerk für den notwendigen Durchblick.

www.haufe.de/steuern/konjunktur

Haufe