

Mandantenbrief

Informationen über Steuern, Recht und Wirtschaft

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Im Fokus: Finanzierung

- > Interview zum Thema des Monats: Finanzierung
- > Rödl & Partner-Studie:
Beteiligungsbranche investiert bevorzugt in Bayern
- > Die Auswirkungen von „Basel II“ auf mittelständische Unternehmen
- > Steuerliche Aspekte der Unternehmensfinanzierung in Krisenzeiten
- > Belastung fremdfinanzierter Investitionen durch die Zinsschranke

Steuern aktuell

- > Neues BFH-Urteil: Steuerbefreiung von Beteiligungserträgen in Gefahr?
- > Erbschaftsteuerreform: Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt an gewerblichen Immobilien
- > Geplante Verschärfung der Aufbewahrungspflichten
- > Änderungen bei der Abgabe von summarischen Anmeldungen

Recht aktuell

- > Rechtsprechungsänderung bei Urlaubsabgeltungsansprüchen angekündigt
- > Kündigung von Arbeitnehmern beim Unternehmenskauf – Unternehmenskauf – Kündigung durch den Veräußerer aufgrund Erwerberkonzepts

Wirtschaft aktuell

- > Networking im Projektmanagement

Rödl & Partner intern

- > Forum Going Global 2009
- > Auslandsbrief von Rödl & Partner
- > Seminare



Übernahmen börsennotierter Unternehmen, die im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung kaum noch finanzierbar sind, sondern die Aufnahme von Beteiligungskapital durch mittelständische, meist inhabergeführte Unternehmen.

Rödl & Partner hat nun schon im dritten Jahr die mittelstandsorientierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland dazu befragt, wie sie ihre Chancen und Risiken im laufenden Jahr einschätzen. Ziel der Studie ist es, aktuelle Tendenzen und Entwicklungen im deutschen Beteiligungsmarkt möglichst zeitnah zu identifizieren und breit zu kommunizieren. Dazu wurden rund 300 in Deutschland tätige Unternehmen aus der Private-Equity-Branche, die vorwiegend in mittelständische Unternehmen investieren und primär in einer Transaktionsgröße zwischen zwei Millionen und 50 Millionen Euro operieren, befragt.

Unsere aktuelle Studie zeigt: Trotz eines schwierigen Marktumfeldes rechnen die Beteiligungsgesellschaften damit, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Die Akzeptanz von Private-Equity-Finanzierungen im Mittelstand wächst weiter an. Weiterhin stehen ausreichende Mittel zur Verfügung, um den erhöhten Eigenkapitalbedarf der Industrie und insbesondere den der mittelständischen Wirtschaft zu bedienen. Dies ist ein wichtiger Lichtblick für die Zukunftschancen des deutschen Mittelstands.

Doch die Aufnahme von Beteiligungskapital ist nur eine Möglichkeit, Engpässe bei der Finanzierung zu umgehen. Gestaltungshinweise zur optimalen Unternehmensfinanzierung stehen in diesem Mandantenbrief im Fokus.

Ihr Wolfgang Kraus
Geschäftsführender Partner

Liebe Leserin, lieber Leser,

die weltweite Finanzkrise hat die Möglichkeiten mittelständischer Unternehmen, Wachstum, Innovationen und die internationale Expansion über Fremdkapital zu finanzieren, erheblich eingeschränkt. Die Kreditvergabe durch Finanzinstitute wurde erheblich erschwert, die Kreditkonditionen haben sich teils deutlich verschlechtert. Vor diesem Hintergrund wächst die Bedeutung von Beteiligungsgesellschaften für mittelständische Unternehmen weiter an. Eine besondere Rolle spielen dabei nicht die öffentlichkeitswirksamen

Im Fokus: Finanzierung

> Interview zum Thema des Monats: Finanzierung



Im Mandantenbrief des Monats Januar 2007 haben wir ein erstes Interview mit Herrn Wolfgang Kraus, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und geschäftsführendem Partner bei Rödl & Partner, zum Thema Finanzierung, insbesondere zur Mittelstandsfinanzierung geführt. Bedingt durch die massive und nachhaltige Finanz- und Kapitalmarktkrise

haben sich seit Jahresbeginn die Rahmendaten zumindest in einigen Finanzierungsbereichen fundamental geändert – nichts scheint mehr so, wie es einmal war: Wie sollen sich mittelständische Unternehmen in dieser schwierigen Situation verhalten, sei es, dass sie den Kapitalmarkt zur Finanzierung ihres Unternehmens in Anspruch nehmen wollen, sei es, dass sie freie finanzielle Mittel möglichst ertragreich mit einer angemessenen Sicherheit anlegen wollen? Herr Kraus hat sich dankenswerterweise in dieser schwierigen Lage wiederum bereit erklärt, unseren Fragen Rede und Antwort zu stehen.

Herr Kraus, hat Sie die im Herbst vergangenen Jahres hereinbrechende Finanz- und Kapitalmarktkrise eigentlich überrascht? Wie haben Sie persönlich und Ihre Mandanten darauf reagiert?

Überrascht hat mich die Finanz- und Kapitalmarktkrise in ihrem Ausmaß und insbesondere auch hinsichtlich ihrer Geschwindigkeit. Anfänglich waren die Reaktionen unserer Mandanten eher abwartend, um den Umfang ihrer Betroffenheit überhaupt erst einmal genau analysieren und daraus entsprechend angemessene Maßnahmen ableiten zu können.

Inwieweit ist Ihrer Einschätzung nach der Mittelstand überhaupt von dieser (Finanzierungs-)Krise betroffen? Ist es nicht vielmehr so, dass gerade mittelständische Unternehmen – einmal abgesehen von einigen eher spektakulären Finanzierungsfällen, über die gerade ausführlich in den Medien berichtet wird – durchaus risikoadäquat finanziert waren (und auch weiterhin sind) und sich nun bedingt durch eine angemessene Eigenkapitaldecke als relativ krisenresistent erweisen?

Zunächst muss man die Eigentümerstruktur des Mittelstands betrachten. Eigentümergeführte Unternehmen stehen selbstverständlich anders da als mit Private-Equity-Mitteln finanzierte Unternehmen. Aber grundsätzlich trifft es derzeit natürlich diejenigen Unternehmen, die Finanzbedarf haben, um z. B. ihre Restrukturierungskosten oder aber auch ihre Wachstumsstrategie zu finanzieren. Hier entsteht im Einzelfall auch bei mittelständischen Unternehmen ein erheblicher Diskussionsbedarf.

Wie sollen sich diejenigen mittelständischen Unternehmen verhalten, die in Zeiten des Aufschwungs ihr Wachstum fremdfinanziert haben und jetzt – bei drohenden bzw. schon realisierten Auftrags- und Umsatzrückgängen – unter einer relativ hohen Schuldenlast leiden? Unter welchen Bedingungen lohnt eine Umfinanzierung oder gar eine Umstrukturierung des Unternehmens?

Grundsätzlich ist derzeit eine sehr enge Kommunikation mit den Fremdkapitalgebern angesagt, ebenso eine unbedingte Transparenz bei den Unternehmensdaten. Die Strukturierung des Fremdkapitals insgesamt muss aus heutiger Sicht daraufhin abgestellt werden, was das Unternehmen unter den gegebenen kritischen Rahmenbedingungen in den nächsten 18 Monaten leisten kann.

Welche Bedeutung haben die überwiegend lokal agierenden Sparkassen und Genossenschaftsbanken während dieser Finanz- und Kapitalmarktkrise gewonnen, einmal abgesehen von der besonderen Lage der Landesbanken?

Sie haben stark an Bedeutung gewonnen, da sie weitestgehend nicht von so hohen Wertberichtigungen bei strukturierten Finanzierungen geplagt sind. Darüber hinaus sind regional agierende Finanzierungsinstitute in der Regel auch noch wesentlich näher an den Unternehmen dran. Gerade deshalb sind sie sich der regionalen Auswirkungen von Unternehmenskrisen bewusst.

Wie sehen derzeit die Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Unternehmenskäufen im Mittelstand aus? Ist der Markt aufgrund der vorherrschenden Unsicherheit nun gänzlich zusammengebrochen oder wagen sich schon wieder einzelne Unternehmen aus der Deckung, um wirtschaftlich sinnvolle Akquisitionen voranzutreiben?

Letzteres ist der Fall. Der Zeitpunkt für Zukäufe ist optimal, da sich die Preise wieder normalisiert haben. Strategen nutzen diese Situation. Finanzierungen sind durchaus auch zu bekommen, allerdings mit einem deutlich höheren Eigenmittelanteil.

Haben wir Ihrer Einschätzung nach den Tiefpunkt der Krise schon erreicht, oder werden wir aufgrund zunehmender Kurzarbeit und möglicherweise auch stark ansteigender Arbeitslosigkeit bei gleichzeitig sinkender Kaufkraft eine weitere Rezession in den Jahren 2010 und danach zu befürchten haben?

Ich kann hier nur meine persönliche Einschätzung wiedergeben: Wir werden die Auswirkungen auf dem Arbeitsmarkt erst ab dem dritten Quartal 2009 richtig spüren. Auf der Unternehmensebene normalisiert sich die Situation auf einem Niveau von Ende 2005/Anfang 2006. Daher gehe ich davon aus, dass Ende 2009/Anfang 2010 die scharfen Einschnitte behoben sind. An eine Rezession in 2010 glaube ich nicht.

Haben Ihrer Meinung nach die Bundesregierung und auch der Gesetzgeber in diesem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld ausreichende Maßnahmen für den Mittelstand getroffen? Sind weitere Maßnahmen erforderlich und wenn ja, welche?

Ganz klar erkennbar ist, dass die Umsetzung der meisten Maßnahmen zu langwierig ist. Insbesondere die Unterstützung mittelständischer Unternehmen durch die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) muss beschleunigt werden.

Welche Finanzierungsformen für Sach- und Finanzinvestitionen im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich würden Sie derzeit empfehlen? Worauf sollten mittelständische Unternehmen besonders achten?

Bei Sachinvestitionen empfehle ich Darlehen mit KfW-Unterstützung. Für Finanzinvestitionen würde ich zur Finanzierung Eigenmittel, sofern vorhanden, oder eine Finanzierung durch Beteiligungskapital vorziehen.

Wie würden Sie andererseits eine zweistellige Millionensumme möglichst ertragreich und dennoch angemessen sicher am Finanzmarkt investieren?

Dies ist eine Frage der persönlichen Risikobewertung. Viele Experten vertreten derzeit die Auffassung, dass es wieder richtig wäre, in Aktien zu investieren. Ansonsten sehe ich hohes Potenzial in Firmenanleihen, die derzeit von vielen Unternehmen zu attraktiven Konditionen an den Anleger ausgegeben werden.

Eine Frage zu Ihrer persönlichen Beratungspraxis: Was treibt Ihre Mandanten derzeit am meisten um?

Kurz und knapp: Wann und in welchem Umfang der Aufschwung wieder beginnt!

Ist für Sie durch die gegenwärtige Situation die Beratung mittelständischer Unternehmen leichter oder eher schwieriger geworden? Inwieweit vertrauen die Unternehmen überhaupt noch den Empfehlungen Ihrer Finanzberater?

Die Beratung ist im Augenblick äußerst schwierig, weil die Anforderungen an die Unternehmen derzeit in jeder Hinsicht ebenfalls extrem sind. Der Absatz bricht ein, die Belegschaft muss durch Maßnahmen wie Kurzarbeit, Sozialplan etc. der ökonomischen Situation angemessen angepasst werden. Kunden fallen weg und das weltweit. Die große Unsicherheit in den ökonomischen Parametern wirkt sich auch auf den Entscheidungsfindungsprozess aus. Das merken wir jeden Tag in unserer Beratungspraxis – dennoch haben wir die positive Aussicht auf eine baldige Überwindung der Krise nicht aufgegeben.

Herr Kraus, wir danken Ihnen für das Gespräch.

> Rödl & Partner-Studie: Beteiligungsbranche investiert bevorzugt in Bayern

VON WOLFGANG KRAUS UND BJÖRN STÜBIGER

Bayern gilt als attraktivster Investitionsstandort deutscher Finanzinvestoren, da diese vorwiegend in mittelständische Unternehmen investieren. Auch Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg gelten als interessante Zielländer für Beteiligungskapital. Dies ergab eine Befragung deutscher Private-Equity-Gesellschaften durch Rödl & Partner. Für die Studie wurden im Frühjahr dieses Jahres rund 300 in Deutschland tätige Beteiligungsgesellschaften befragt. Vor dem Hintergrund der durch die weltweite Finanzkrise verschärften Finanzierungsbedingungen für die mittelständische Wirtschaft ergeben sich vor allem für süddeutsche Unternehmen interessante Möglichkeiten, durch die Aufnahme von Beteiligungskapital Lücken in der Finanzierung zu schließen.

Bayern ist attraktivstes Bundesland für Private-Equity-Investitionen

Bei der Gewichtung der fünf stärksten Investitionsstandorte zeigt sich ein starkes Nord-Süd-Gefälle. Bayern gilt bei Finanzinvestoren als attraktivster Standort (34 %), gefolgt von Nordrhein-Westfalen (27 %) und Baden-Württemberg (22 %). In Ostdeutschland kann lediglich der Wirtschaftsraum Berlin (7 %) punkten. Die norddeutschen Bundesländer rangieren ausnahmslos am Ende des Rankings. In Bayern und mit Abstand auch in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg stimmen die Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Engagement der Finanzinvestoren.

Branchenzugehörigkeit ist entscheidend

Umwelttechnologie, Medizintechnik und Pharma-Biotechnologie stehen nach wie vor im Interessenfokus der Finanzinvestoren. Aber auch der Maschinen- und Anlagenbau, die Telekommunikation/IT und die Elektrotechnik gelten als attraktive Branchen. Die Bereiche Bau/Handwerk, Textil, Nahrungs- und Genussmittel, der Handel sowie der Fahrzeugbau gelten bei Investoren dagegen als unattraktiv. Die von der Krise besonders gebeutelten Branchen können ihre Finanzierungsprobleme somit nicht durch Beteiligungskapital lösen.

Trotz Finanzkrise positive Grundstimmung

Doch auch die Beteiligungsbranche muss erhebliche Einschnitte hinnehmen, weil kreditgestützte Übernahmen kaum noch finanzierbar sind. Das Finanzierungsverhalten der Banken wird von 91 Prozent der Befragten als restriktiver bewertet. Die deutschen

Beteiligungsunternehmen sind trotzdem zuversichtlich, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Nach wie vor stehen unverändert hohe Mittel zur Verfügung, um den Eigenkapitalbedarf der mittelständischen Wirtschaft zu bedienen. 58 Prozent der befragten Unternehmen planen drei bis fünf neue Engagements in diesem Jahr. Von den Investitionen profitieren vor allem die Branchen Umwelt, Medizin und Pharma-Biotechnologie.

Die Aufnahme von Beteiligungskapital entwickelt sich zu einer der bedeutendsten Alternativen für die Mittelstandsfinanzierung. Mittelständische Unternehmer stehen Finanzinvestoren heute viel offener gegenüber. Doch die weitere Entwicklung wird davon abhängen, ob der Markt für Transaktionen und Börsengänge wieder in Gang kommt, damit die Investoren auch eine Möglichkeit zum Ausstieg aus den Beteiligungen haben.

Die Beteiligungsbranche wird die Jahre 2009/2010 dazu nutzen, ihre Engagements zu konsolidieren. Aber Optimismus ist berechtigt. Die restriktive Kreditvergabe der Banken treibt die mittelständische Wirtschaft in die Arme der Finanzinvestoren. Wenn es diesen gelingt, ihre Reputation weiter zu verbessern, werden Private-Equity-Investitionen bald zum Normalfall.

Motivlage der Beteiligungsunternehmen

Als wichtigster Grund für die Aufnahme von Beteiligungskapital benennen 56 Prozent der Unternehmen den Wunsch nach mehr Unabhängigkeit von den Banken. 30 Prozent lösen die Nachfolge über die Aufnahme eines Finanzinvestors. Die Finanzkrise hat eine Vertrauenskrise gegenüber den Kreditinstituten ausgelöst. Viele Mittelständler sehen die Beteiligungen heute als Rettungsanker und nicht mehr als Bedrohung an.

Die Finanzkrise wirkt sich in erheblichem Maße auf das Fundraising der Beteiligungsgesellschaften aus. 68 Prozent der Finanzinvestoren sehen grundsätzlich Probleme bei der Einwerbung von Kapital. Allerdings sind auch die Unternehmenswerte aus der Sicht von 88 Prozent der Befragten gesunken. Nachdem unverändert hohe Mittel für Investitionen in die mittelständische Wirtschaft zur Verfügung stehen, könnten dadurch sogar zusätzliche Engagements möglich werden.

Beteiligungsunternehmen verfolgen bei ihren Investitionen eine klar definierte Strategie. Private Equity wird stets auf begrenzte Zeit bereit gestellt. Investments werden dabei krisenbedingt deutlich langfristiger angelegt. Fast ein Drittel der Gesellschaften strebt heute eine Beteiligungsdauer von drei bis sechs Jahren an, im Vorjahr waren dies nur 19 Prozent.

Scharfe Kritik an Rahmenbedingungen

Auffällig ist die immer schärfere Kritik an den steuerlichen Rahmenbedingungen für die Beteiligungsbranche. Das Wagniskapital-

beteiligungsgesetz gilt als missglückt. Zahlreiche Studienteilnehmer fordern, die gesetzlichen Voraussetzungen für Finanzinvestoren in Europa und den USA zu vereinheitlichen. Sollte die Politik ein langfristiges Interesse daran haben, dass Kapitalinvestitionen in den deutschen Mittelstand erfolgen, sollte sie die Tätigkeit von Finanzinvestoren nicht steuerlich sanktionieren.

Fazit

Durch die Finanzkrise hat sich die Stimmung auch bei Beteiligungsgesellschaften, die vorwiegend bei mittelständischen Unternehmen engagiert sind, eingetrübt. Doch die Branche sieht nach einer Konsolidierungsphase mittelfristig wieder gute Entwicklungschancen. Beteiligungskapital hat sich im Mittelstand als wichtigste Finanzierungsalternative etabliert. Die Bereitschaft, Unternehmensbeteiligungen abzugeben, wächst weiter an. Private Equity könnte bald eine ganz normale Finanzierungsform sein. Aus den Heuschrecken werden langsam zahme Grashüpfer, die die Wirtschaft beleben.

Bei Interesse können Sie die Private-Equity-Studie direkt bei Herrn Björn Stübiger anfordern.

Kontakt für weitere Informationen:

Björn Stübiger

Leiter Corporate Finance München

Rödl & Partner München

Tel.: +49 (89) 92 87 80 - 5 15

E-Mail: bjoern.stuebiger@roedl.com



> Die Auswirkungen von „Basel II“ auf mittelständische Unternehmen

VON GEORG BEYER

Unter dem Begriff „Basel II“ wird die Rahmenvereinbarung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht über die Eigenkapitalempfehlung für Kreditinstitute verstanden, die gemäß zweier EU-Richtlinien seit dem 1. Januar 2007 in der Europäischen Union von allen Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten verpflichtend anzuwenden ist.

Historische Entwicklung

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht ist der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich angegliedert und wurde im Jahr 1974 infolge des Zusammenbruchs der Herstatt Bank ge-

gründet. Dem Ausschuss, der ursprünglich durch die G-10-Staaten ins Leben gerufen wurde, gehören mittlerweile die Repräsentanten der Zentralbanken und Aufsichtsbehörden von 13 Mitgliedstaaten an. Der Basler Ausschuss entwickelt Aufsichtsstandards und Empfehlungen für die Bankenaufsicht. Hierbei handelt es sich zwar um unverbindliche Regelungen, jedoch wurden diese von weit mehr als der im Ausschuss vertretenen Mitgliedsländern rechtlich verpflichtend übernommen.

Basel I

Im Jahr 1988 legte der Baseler Ausschuss den Banken umfangreiche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung von Kreditinstituten („Basel I“) nahe. Die EU folgte diesen weitgehend, sodass die entsprechenden Regelungen auch in Deutschland eingeführt wurden: Die Kreditinstitute waren verpflichtet, acht Prozent haftendes Eigenkapital im Verhältnis zu ihren gewichteten Risikoaktiva zur Abdeckung von Ausfallrisiken vorzuhalten.

Kritikpunkte an Basel I

Die Quote zur Eigenkapitalunterlegung unter Basel I differenzierte nicht zwischen der Bonität der einzelnen Kreditnehmer. In der Folge konnten höhere Zinssätze bei Unternehmen mit mittlerer oder schlechter Bonität zu einem höheren Gewinn auf das von den Kreditinstituten zu unterlegende Kapital führen. Deshalb waren Kreditinstitute eher veranlasst, an Unternehmen mit schlechterer Bonität Kredite zu vergeben.

Unter Basel I mussten nur Risiken aus Kreditverträgen und Verträgen, die Marktpreisrisiken enthielten, mit entsprechendem Eigenkapital unterlegt werden; weitere operationelle Risiken der Kreditinstitute blieben diesbezüglich unberücksichtigt.

Basel I sah keine aufsichtsrechtlich konforme Prüfung und Veröffentlichung von Risikoinformationen vor, weshalb sich die Standards in den einzelnen Ländern sehr unterscheiden.

Die drei Säulen als Grundkonzept von Basel II

Basel II besteht nunmehr aus drei sich gegenseitig ergänzenden Säulen:

- > Mindestkapitalanforderungen
- > Bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess
- > Erweiterte Offenlegung

Säule 1: Mindestkapitalanforderungen

Die Mindestkapitalanforderungen beinhalten nunmehr eine Eigenkapitalunterlegung für Kredit-, Markt- und operationelle Risiken. Zur Bestimmung der Eigenkapitalanforderungen stehen für diese drei Risikobereiche verschiedene Risikomessverfahren zur Wahl: einfache, standardisierte Ansätze sowie fortgeschrittenere, risiko-

sensitivere und auf bankeigenen Verfahren beruhende Ansätze. Diese präziseren Verfahren können zu Erleichterungen bei den Kapitalanforderungen führen. Somit gibt die erste Säule von Basel II einen flexiblen Rahmen vor, innerhalb dessen eine Bank unter Vorbehalt der aufsichtsrechtlichen Überprüfung einen Ansatz zur Ermittlung des Risikos verwenden kann, der ihrer Komplexität und ihrem Risikoprofil am ehesten entspricht.

Diese neuen Eigenkapitalanforderungen sind durch Änderungen im Kreditwesengesetz (KWG) und vor allem durch den Erlass der Solvabilitätsverordnung (SolvV) sowie durch die überarbeitete Groß- und Millionenkreditverordnung (GroMiKV) in deutsches Recht umgesetzt worden.

Säule 2: Bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess

Der bankenaufsichtliche Überprüfungsprozess gemäß Basel II stellt einheitliche Anforderungen an die Kredit- und Finanzinstitute sowie an die nationalen Aufsichtsbehörden. Kernelemente sind die Etablierung adäquater Risikomanagementsysteme und deren Überwachung durch die Aufsichtsbehörden. In Deutschland tragen der § 25 a KWG sowie das sogenannte MaRisk-Rundschreiben 5/2007 „Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) den neuen Vorschriften Rechnung.

Säule 3: Erweiterte Offenlegung

Die dritte Säule von Basel II soll mit einheitlichen Offenlegungsvorgaben die Marktdisziplin der Kredit- und Finanzinstitute stärken. Dem liegt die Erwartung zugrunde, dass gut informierte Marktteilnehmer eine risikobewusste Geschäftsführung und ein wirksames Risikomanagement von Kreditinstituten in ihren Anlage- und Kreditentscheidungen eher honorieren bzw. ein risikoreicheres Verhalten eher entsprechend sanktionieren werden. Diese Offenlegungsanforderungen wurden durch die Einfügung des neuen § 26 a KWG in Verbindung mit Teil 5 der Solvabilitätsverordnung in deutsches Recht umgesetzt. Die Vorgaben zur Offenlegung beziehen sich auf die Anwendung der Eigenmittelvorschriften, die Eigenmittelausstattung sowie die qualitative und quantitative Darstellung der eingegangenen Risiken.

Auswirkungen von Basel II

Die Regelungen von Basel II führen dazu, dass die Eigenkapitalanforderungen an Hypothekendarlehen grundsätzlich stark sinken. Im Bereich der Unternehmenskredite, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, ist ebenfalls eine Entlastung festzustellen, wohingegen die Anforderungen der Kreditvergabe an Banken und insbesondere an Staaten stark angestiegen sind.

In den Basel II-Ausführungen finden sich keine Vorschriften zur Bepreisung der einzelnen Kredite. Ob die Bank nun entspre-

chend ihren Eigenmittelkosten Zinsen verlangt, hängt von ihren eigenen Ertrags- und Wettbewerbsüberlegungen ab.

Kritik an Basel II

Folgende wesentliche Kritikpunkte an Basel II werden derzeit diskutiert:

- > Mittelständische Unternehmen in Deutschland verfügen traditionell über ein nur geringes Eigenkapital, weshalb für diese Unternehmen ein schlechteres Kreditrating zu erwarten ist, ohne dass dies der wirtschaftlichen Situation und Perspektive entsprechen muss. Deshalb wurden im Rahmen des Konsultationsprozesses für Basel II besondere Regelungen für kleine und mittlere Unternehmen vereinbart.
- > Basel II zementiert wirtschaftliche Strukturen, da gerade diejenigen Unternehmen, die Kredite am wenigsten benötigen, am besten bewertet werden.
- > Basel II führt tendenziell zu einer Kreditvergabe, die überwiegend nach statistischen Kriterien erfolgt.
- > Basel II benachteiligt kleine Banken.
- > Basel II wirkt konjunkturell prozyklisch.

Aus dem letztgenannten Grund wird derzeit von einigen namhaften Wissenschaftlern, aber auch von Wirtschaftspolitikern die zeitweise Aussetzung von Basel II gefordert, um zu erreichen, dass eine überzogene Bankenregulierung den Abschwung nicht noch weiter verschärft.

Mittlerweile hat die EU am 06. Mai 2009 ein Gesetzgebungsverfahren auf den Weg gebracht, das die Eigenkapitalvorschriften für Banken an die Erkenntnisse aus der gegenwärtigen Finanzkrise anpassen wird (z.B. wird ein Selbstbehalt für Finanzinstitute in Höhe von mindestens 5 % des gesamten Wertes von verbrieften Forderungen eingeführt; ggf. wird dieser Anteil noch deutlich erhöht werden.). Darüber hinaus ist die Überarbeitung der Basel II – Richtlinie vorgesehen, im Rahmen derer die wesentlichen Kritikpunkte an Basel II aufgegriffen werden sollen.

Die Mitgliedsstaaten Ihrerseits müssen diese neue EU-Richtlinie bis zum 31. Oktober 2010 annehmen, in nationales Recht umsetzen und die neuen Vorschriften spätestens ab Ende 2010 anwenden. Daneben soll ein verbessertes, europaweit einheitliches Aufsichtssystem bis zum 31. Dezember 2011 geschaffen werden.

Auswirkung von Basel II auf mittelständische Unternehmen

Empirisch-wissenschaftliche Untersuchungen haben seit der Einführung von Basel II nachgewiesen, dass Basel II in keinem direkten Zusammenhang mit einer Verknappung oder Verteuerung der Kreditmittel für mittelständische Unternehmen steht. Insbesondere die sogenannte Mittelstandskomponente in den Baseler

Konsultationspapieren führte dazu, dass die primär im Geschäft mit mittelständischen Unternehmen tätigen Banken die Kredite an ihre Kunden mit deutlich weniger Eigenkapital unterlegen müssen als andere Unternehmenskredite. Grundsätzlich können dadurch Kostenvorteile entstehen, die von den Banken auch an die mittelständischen Unternehmen weitergegeben werden können – verpflichtet sind die Banken dazu allerdings nicht.

Die Auswirkungen der aktuellen Finanz- und Kapitalmarktkrise

Infolge der Finanz- und Kapitalmarktkrise sank und sinkt das Eigenkapital der Banken zum Teil erheblich, was ceteris paribus zwangsweise zu einem niedrigeren Gesamtkreditvolumen führt, weshalb vorübergehende staatliche Eingriffe in Form von Beteiligungserwerben und Garantien erforderlich wurden. Die Bundesregierung hat mit weiteren verschiedenen Gesetzen und Maßnahmen auf diese für den Unternehmens- und Bankensektor bedrohliche Situation reagiert. Die befürchtete sogenannte Kreditklemme ist bisher weitgehend ausgeblieben. Und obwohl viele Anzeichen auf Sturm stehen, ist immer noch nicht davon auszugehen, dass die deutsche Wirtschaft – von einigen Marktvereinbarungen abgesehen – einer chronischen Wachstums- und Kreditfinanzierungsschwäche anheimfallen wird.

Kontakt für weitere Informationen:

Georg Beyer
Steuerberater
Rödl & Partner Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 5 98 14 - 2 31
E-Mail: georg.beyer@roedl.de



> Steuerliche Aspekte der Unternehmensfinanzierung in Krisenzeiten

VON DR. ISABEL BAUERNSCHMITT UND MICHAEL KRUMWIEDE

Das Jahr 2009 stellt nahezu alle deutschen Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Durch die globale Wirtschaftskrise versinkt Deutschland in die tiefste Rezession seiner Nachkriegsgeschichte. Immer häufiger müssen sich Unternehmer mit Forderungsausfällen und damit einhergehenden Liquiditätsengpässen auseinandersetzen. Finanzierungsfragen rücken daher immer stärker in den Mittelpunkt unternehmerischer Entscheidungen. Dabei muss jedoch stets berücksichtigt werden, dass sich je nach Art und Weise der Finanzierung auch unterschiedliche steuerliche Auswirkungen ergeben können.

Oft kein Betriebsausgabenabzug von Fremdkapitalzinsen

Gerade auf dem Gebiet der Fremdfinanzierung wurden durch den Gesetzgeber in der Vergangenheit immer restriktivere Vorschriften erlassen, die häufig dazu führen, dass Zinsaufwendungen des Unternehmens steuerlich nicht als Betriebsausgabe geltend gemacht werden können. An erster Stelle sei hier die Zinsschranke genannt, welche durch das Unternehmenssteuerreformgesetz 2008 eingeführt wurde. Probleme, die sich für Unternehmen durch die Anwendung der Zinsschranke ergeben können, werden durch die Krise noch verstärkt, da ein höherer Zinsaufwand einem niedrigeren Unternehmensgewinn gegenübersteht. Die Details zur Zinsschrankenregelung werden in dieser Ausgabe des Mandantenbriefs näher dargestellt (siehe Seite 8).

Neuregelungen zum konzerninternen Forderungsausfall

Weitaus weniger bekannt als die Zinsschranke sind die mit dem Jahressteuergesetz 2008 eingeführten Regelungen zum Forderungsausfall zwischen verbundenen Unternehmen. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, den Ausfall einer Forderung aufgrund der Zahlungsunfähigkeit eines Schuldners in voller Höhe steuerlich als Aufwand geltend zu machen. Durch die Neuregelung des § 8b Abs. 3 Satz 4 ff. Körperschaftsteuergesetz (KStG) wird diese Möglichkeit einem Unternehmen dann verwehrt, wenn die Forderung gegenüber einem nahestehenden Unternehmen, wie beispielsweise einer Tochtergesellschaft, besteht. In der Folge müssen die betroffenen Unternehmen neben dem Forderungsausfall auch noch eine zusätzliche Steuerbelastung tragen.

International agierende Konzerne können diese Rechtsfolge vermeiden, indem die Kreditvergabe durch eines ihrer ausländischen Konzernunternehmen, in dessen Land keine vergleichbaren Regelungen existieren, erfolgt. Auch die Bildung einer ertragsteuerlichen Organschaft kann gegebenenfalls ein geeignetes Instrumentarium sein, konzerninterne Nachteile beim Betriebsausgabenabzug von Finanzierungsaufwendungen zu vermeiden.

Eine weitere Beschränkung des Betriebsausgabenabzugs bei Fremdfinanzierung ist in der sehr komplexen Vorschrift des § 4 Abs. 4a Einkommensteuergesetz (EStG) geregelt, wonach der Zinsabzug für Personengesellschaften bei sogenannten Überentnahmen durch die Gesellschafter steuerlich beschränkt ist. Obwohl die Regelung bereits seit dem Veranlagungszeitraum 1999 gültig ist, wird ihre Anwendbarkeit häufig übersehen und erst bei späteren Betriebsprüfungen aufgedeckt, was zu erheblichen Steuernachzahlungen und Nachzahlungszinsen führen kann.

Gewerbesteuer gewinnt an Bedeutung

Auch die gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschriften sollten bei einer Finanzierungsentscheidung berücksichtigt werden. So sind Zinsaufwendungen des Unternehmens grundsätzlich zu 25 Prozent

dem Gewerbeertrag hinzuzurechnen, soweit sie einen Freibetrag von 100.000 Euro übersteigen. Bei Mietzahlungen und Lizenzen fingiert der Gesetzgeber einen festen Zinsanteil, der ebenso der 25-prozentigen Hinzurechnung unterliegt. Für Zwecke der Gewerbesteuer werden Unternehmen, die Investitionen mit Fremdkapital finanzieren, gegenüber solchen benachteiligt, die mehr Eigenkapital einsetzen. Dies gilt umso mehr für Kapitalgesellschaften, da die Gewerbesteuer dort seit der Unternehmenssteuerreform 2008 noch an Bedeutung gewonnen hat und nahezu genauso stark ins Gewicht fällt wie die Körperschaftsteuer.

Zinsabzugsverbot auch auf Gesellschafterebene möglich

Die Hürden bei der steuerlichen Nutzung von Zinsaufwendungen bestehen seit der Einführung der Abgeltungsteuer nicht nur auf der Ebene der Unternehmen, sondern auch auf der Ebene ihrer Gesellschafter. So gilt zunächst der Grundsatz: Wer seine im Privatvermögen gehaltene Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft mit Fremdkapital finanziert, kann die damit zusammenhängenden Zinsaufwendungen nicht mehr als Werbungskosten geltend machen. Nur wer mit einem gesonderten Antrag die Anwendung des sogenannten Teileinkünfteverfahrens in Anspruch nimmt, kann die Zinsaufwendungen zumindest teilweise steuerlich nutzbar machen. In diesem Fall unterliegen 60 Prozent der Erträge aus der Kapitalgesellschaftsbeteiligung (Dividenden) dem persönlichen Einkommensteuersatz des Gesellschafters, der dann jedoch auch 60 Prozent der damit verbundenen Zinsaufwendungen als Werbungskosten nutzen kann. Die Möglichkeit der Antragstellung ist jedoch solchen Gesellschaftern vorbehalten, die zu mindestens 25 Prozent an der Kapitalgesellschaft beteiligt sind, oder die für die Gesellschaft tätig sind und eine Mindestbeteiligung von einem Prozent halten.

Fazit

Die dargestellten steuerlichen Folgen von Unternehmensfremdfinanzierungen machen deutlich, dass Finanzierungsentscheidungen immer auch mit einem Steuerberater abgestimmt werden sollten. Die immer komplexer und restriktiver werdenden Vorschriften zum Betriebsausgabenabzug könnten sonst in vielen Fällen zu unliebsamen Überraschungen bei späteren Betriebsprüfungen führen.

Kontakt für weitere Informationen:

Dr. Isabel Bauernschmitt

Steuerberaterin

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 91 93 - 10 40

E-Mail: isabel.bauernschmitt@roedl.de



> Belastung fremdfinanzierter Investitionen durch die Zinsschranke

VON FRANZ LINDNER

Mit dem Unternehmenssteuerreformgesetz 2008 wurde die sogenannte Zinsschranke eingeführt, mit der in bestimmten Konstellationen der Betriebsausgabenabzug für Zinsaufwendungen eingeschränkt wird. Die Regelung des neuen § 4h Einkommensteuergesetz (EStG) ersetzt die bisherigen Regelungen über die Gesellschafterfremdfinanzierung (§ 8a KStG alte Fassung) und stellt für Unternehmen gerade im Krisenfall eine enorme finanzielle Belastung dar.

Grundregelung der Zinsschranke

Nach altem Recht war es für ein Unternehmen „nur“ schädlich (kein Betriebsausgabenabzug), wenn eine gewisse Eigenkapital-Fremdkapital-Relation überschritten wurde, sprich, wenn eine übermäßige Fremdfinanzierung durch einen Gesellschafter bzw. eine dem Gesellschafter nahestehende Person (oder einen rückgriffsberechtigten Dritten) vorlag.

Dagegen knüpft die neue Regelung der Zinsschranke nach § 4h EStG an die Höhe der bezahlten Zinsen in Relation zum Ergebnis der Gesellschaft (genauer EBITDA) an. An wen die Zinszahlungen fließen, ist grundsätzlich irrelevant und hat nur für die Frage Bedeutung, ob die im Rahmen des § 4h EStG vorgesehenen Vergünstigungen auch für fremdfinanzierte Kapitalgesellschaften gewährt werden (§ 8a KStG neue Fassung).

Nach der Grundregelung der Zinsschranke ist der Zinsaufwand eines Betriebs, soweit er den Zinsertrag des Wirtschaftsjahres übersteigt, nur in Höhe von 30 Prozent des korrigierten EBITDA abzugsfähig. Somit wirkt sich der Zinsaufwand, der jenseits dieser Grenze liegt, nicht steuermindernd aus. Dies kann in der Krise verheerende Folgen haben, denn je schlechter die Ertragssituation des Betriebes ist, desto mehr ist er auf eine Finanzierung von außen angewiesen. Die Folge ist ein erhöhter Fremdfinanzierungsbedarf sowie ein daraus resultierender steigender Zinsaufwand.

Beispiel

Angenommen, der Betrieb erwirtschaftet im Veranlagungszeitraum keine eigenen Zinseinkünfte, zahlt aber bei einem erwirtschafteten Verlust von 40 Einheiten Fremdkapitalzinsen in Höhe von 100 Einheiten, werden in Ermangelung eines positiven EBITDA die Fremdkapitalzinsen in Höhe von 100 steuerlich nicht als Betriebsausgaben anerkannt. Unter Berücksichtigung des Verlustes von 40 Einheiten ergibt sich ein fiktiver steuerlicher Gewinn von 60

Einheiten. Dieser Gewinn löst eine entsprechende Einkommen- oder Körperschaftsteuer sowie Gewerbesteuer aus. In der Folge wird der Betrieb in der Krise – zusätzlich zum erwirtschafteten Verlust und den steigenden Fremdkapitalzinsen – auch noch mit Steuern auf fiktive Gewinne bestraft.

Dieses Beispiel ist verkürzt, verdeutlicht aber die Wirkung der Zinsschranke in einer Krisenphase. Tatsächlich bestehen gewisse Ausnahmen von der dargestellten Grundregel der Zinshinzurechnung. Dabei handelt es sich um die Freigrenze, die Konzernklausel sowie die Escapeklausel (Eigenkapitalvergleich).

Ausnahmen von der Zinsschranke

Freigrenze

Die Freigrenze sieht einen Art Bagatellbetrag vor, bis zu dem ein negativer Zinssaldo keine Gewinnkorrektur auslöst. Das Problem der Ausgestaltung als Freigrenze ist allerdings, dass (im Unterschied zu einem Freibetrag) bei Überschreiten der Freigrenze der gesamte Betrag der Zinsschrankenregelung unterfällt („Alles oder nichts“-Prinzip). Der Gesetzgeber hatte dem steuerpflichtigen Betrieb mit dem Unternehmenssteuerreformgesetz 2008 ursprünglich eine Freigrenze von einer Million Euro zugestanden. Danach war ein negativer Zinssaldo irrelevant, soweit er geringer als eine Million Euro blieb. Aufgrund der derzeit herrschenden Wirtschaftskrise wird die Freigrenze voraussichtlich durch das „Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung“ vorübergehend (bis einschließlich zum Jahr 2010) auf drei Millionen Euro angehoben. Diese Erleichterung ist zwar grundsätzlich zu begrüßen, dürfte jedoch im Hinblick auf die durch die Finanzkrise bedingte wirtschaftliche Situation bekannter, großer Gesellschaften und insbesondere wegen der Konzeption als Freigrenze für viele Unternehmen zu keiner Verbesserung führen.

Konzernklausel

Keine Anwendung findet die Zinsschranke auf solche Betriebe, die nicht zu einem Konzern gehören (Konzernklausel). Hintergrund ist der, dass in solchen Konstellationen eine bewusste Gewinnsteuerung durch die Wahl zwischen Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung weniger wahrscheinlich ist als in Konzernfällen. Die Konzernklausel schützt jedoch dann nicht vor einer Zinshinzurechnung, wenn die Ausnahmeregelung des § 8a Abs. 2 KStG neue Fassung zur Gesellschafterfremdfinanzierung bei Kapitalgesellschaften greift. Letzteres ist der Fall, wenn die Zinszahlung, die an einen wesentlich beteiligten Gesellschafter der Kapitalgesellschaft (bzw. eine ihm nahestehende Person oder einen rückgriffsberechtigten Dritten) fließt, mehr als zehn Prozent des Zinssaldos beträgt.

Escapeklausel

Ebenso unschädlich ist ein negativer Zinssaldo eines konzernzugehörigen Betriebs, wenn seine Eigenkapitalquote die Eigenkapitalquote des Konzerns nicht oder nur um einen Prozentpunkt unterschreitet (Escapeklausel; Eigenkapitalvergleich). Hierfür trägt jedoch der jeweilige Betrieb die Beweislast und damit auch das Risiko, dass sich entsprechende Daten aus dem Konzern nicht ermitteln lassen bzw. für den Betrieb unzugänglich sind. Zudem belastet die Notwendigkeit der Erstellung entsprechender angepasster Abschlüsse und erforderlicher Bestätigungen durch Wirtschaftsprüfer zusätzlich die Liquidität des Betriebes. Ferner ist bei der Escapeklausel zu beachten, dass deren Inanspruchnahme durch Kapitalgesellschaften bei einer übermäßigen Gesellschafter-Fremdfinanzierung ebenfalls verwehrt ist (§ 8a Abs. 3 KStG neue Fassung).

Fazit

Die Regelungen der Zinsschranke führen gerade im Krisenfall zu einer zusätzlichen Liquiditätsbelastung der Unternehmen, sei es unmittelbar durch deren Anwendung oder mittelbar durch administrativen Aufwand zur Abwehr derselben. Die Hinzuziehung des steuerlichen Beraters bei der Gestaltung von Finanzierungsstrukturen hat weiterhin an Bedeutung gewonnen.

Kontakt für weitere Informationen:

Franz Lindner

Rechtsanwalt, Steuerberater

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 91 93 - 12 45

E-Mail: franz.lindner@roedl.de



Steuern aktuell

> Kurzmeldungen > Konzernsteuerrecht >

BMF: Teilwertabschreibung bei börsennotierten Aktien des Anlagevermögens

Teilwertabschreibungen auf Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens werden steuerlich nur bei dauerhafter Wertminderung anerkannt (§ 6 Abs. 1 Nr. 2 S. 1 EStG).

Bei börsennotierten Aktien des Anlagevermögens vertrat die Finanzverwaltung bislang eine sehr restriktive Sichtweise und unterschied zwischen steuerlich unbeachtlichen vorübergehenden Kursschwankungen (Folge: Teilwertabschreibung nicht möglich) und steuerlich beachtlichen

nachhaltigen Kurseinbrüchen (Folge: Teilwertabschreibung möglich). Letzteres wurde jedoch lediglich bei besonderen, im Unternehmen selbst begründeten Anlässen für einen Kursrückgang, wie etwa drohende Insolvenz oder Zahlungsschwierigkeiten, angenommen (BMF vom 25. Februar 2000). Da solche Fälle in der Praxis eher selten vorkommen, führte dies letztlich zu einem faktischen Abschreibungsverbot von börsennotierten Aktien.

Dagegen entschied der Bundesfinanzhof (BFH) im Urteil vom 26. September 2007 (Az.: I R 58/06), dass bei börsennotierten Aktien im Anlagevermögen von einer dauerhaften Wertminderung bereits dann auszugehen ist, wenn der Börsenwert zum Bilanzstichtag unter die Anschaffungskosten gesunken ist und zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung keine konkreten Anhaltspunkte für eine alsbaldige Wertaufholung vorliegen.

Mit Schreiben vom 26. März 2009 schloss sich das Bundesministerium der Finanzen (BMF) nun zumindest zum Teil dem BFH an. So nimmt die Finanzverwaltung neuerdings eine voraussichtlich dauernde Wertminderung an, wenn der Börsenkurs zum jeweils aktuellen Bilanzstichtag um mehr als 40 Prozent oder über zwei Bilanzstichtage um mehr als 25 Prozent unter die Anschaffungskosten gesunken ist. Im Ergebnis ist also eine Teilwertabschreibung für diese Fälle doch möglich.

Diese Regelungen gelten frühestens für Bilanzen, die nach dem 26. September 2007 erstellt wurden/werden. Die vor diesem Bilanzstichtag aufgestellten Bilanzen sind im Rahmen einer Bilanzberichtigung zu ändern.

BFH-Urteil: Kein Abzugsausschluss gemäß § 8b Abs. 3 KStG alte Fassung für Teilwertabschreibung auf eigenkapitalersetzende Darlehen

Die Finanzierung von Tochter-Kapitalgesellschaften durch die Mutter-Kapitalgesellschaft mittels Vergabe von Darlehen wurde in der Praxis bisher favorisiert, da Teilwertabschreibungen auf derartige Darlehen steuerlich anerkannt wurden (im Gegensatz zu Teilwertabschreibungen auf Kapitalgesellschaftsanteile, § 8b Abs. 3 KStG).

Die steuerliche Anerkennung wurde allerdings insbesondere für sogenannte kapitalersetzende Darlehen, d. h. Darlehen, die ein Gesellschafter in der Krise gewährt oder die er während der Krise stehen lässt, von der Finanzverwaltung und diversen Stimmen in der Literatur bezweifelt, da eine Nähe zu Kapitalgesellschaftsanteilen gesehen wurde. Eine entsprechende Verlautbarung der Finanzverwaltung wurde aber nie veröffentlicht.

Der BFH hat nun in einem Urteil vom 14. Januar 2009 (Az.: I R 52/08) zu § 8b Abs. 3 KStG alte Fassung die Ansicht der Finanzverwaltung widerlegt, indem er entschied, die Darlehensforderungen als eigenständige Wirtschaftsgüter neben der Beteiligung anzusehen. Demnach sind Teilwertabschreibungen auf kapitalersetzende Darlehen keine Gewinnminderungen, die in Zusammenhang mit den Beteiligungen

stehen. Die Teilwertabschreibung kann somit steuerlich geltend gemacht werden.

Durch das Jahressteuergesetz 2008 wurde § 8b Abs. 3 KStG neu gefasst. Danach werden nun auch Wertverluste von Gesellschafterdarlehen steuerlich nicht mehr anerkannt, sodass die für den Steuerpflichtigen günstige Rechtsprechung schon wieder überholt ist. Das Urteil des BFH ist allenfalls noch weiterhin für die Anwendung des § 3c Abs. 2 Einkommensteuergesetz (EStG) von Bedeutung, bei dessen Anwendung sich ähnliche Fragestellungen ergeben.

> Kurzmittenlungen > Konzernsteuerrecht >

> Neues BFH-Urteil: Steuerbefreiung von Beteiligungserträgen in Gefahr?

VON EVA PLASS UND LEONHARD STORR

Der BFH hat am 14. Januar 2009 ein Grundsatzurteil über die Streitfrage der Anwendung des § 8b Abs. 7 KStG auf Holding- und Beteiligungsunternehmen gefällt. Danach müssen Beteiligungs- und Holdinggesellschaften sowie vermögensverwaltende Kapitalgesellschaften nunmehr auf die Steuerfreiheit nach § 8b Abs. 1 und 2 Körperschaftsteuergesetz (KStG) verzichten.

Allgemeine Regelung des § 8b KStG

Der § 8b KStG findet bei Beteiligungen, welche eine Körperschaft (Muttergesellschaft) an einer anderen Körperschaft (Tochtergesellschaft) hält, Anwendung. Zur Vermeidung einer wirtschaftlichen Doppelbesteuerung bleiben bei der Ergebnisermittlung Dividenden (§ 8b Abs. 1 KStG) und Gewinne aus Veräußerungen (§ 8b Abs. 2 KStG) derartiger Beteiligungen grundsätzlich außer Ansatz. Lediglich fünf Prozent dieser Bezüge sind ergebniswirksam. Diese gelten als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben (§ 8b Abs. 3 bzw. Abs. 5 KStG).

Ausnahmeregelung für Finanzunternehmen (§ 8b Abs. 7 KStG)

Die faktische Steuerfreistellung für Dividenden und Gewinne aus Veräußerungen von Kapitalgesellschaftsbeteiligungen gilt jedoch nicht für Kreditinstitute, Finanzdienstleistungsinstitute und Finanzunternehmen, die die Beteiligung mit dem Ziel der kurzfristigen Erzielung eines Eigenhandelserfolges erworben haben (§ 8b Abs. 7 KStG). Seit Einführung der Vorschrift war umstritten, ob auch Holdinggesellschaften und rein vermögensverwaltende Kapitalgesellschaften unter den Anwendungsbereich des § 8b Abs. 7 KStG fallen sollen.

BFH-Grundsatzurteil vom 14. Januar 2009

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat in seinem Urteil vom 14. Januar 2009 (Az.: I R 36/08) nunmehr entschieden, dass zu den Finanzunternehmen im Sinne des § 8b Abs. 7 S. 2 KStG auch Holding- und Beteiligungsgesellschaften im Sinne von § 1 Abs. 3 S. 1 Nr. 1 KWG (Gesetz über das Kreditwesen) gehören.

In diesem speziellen Fall, der dem Urteil zugrunde lag, ging es um eine GmbH, deren Gegenstand die Beteiligung an anderen Unternehmen und die Verwaltung eigenen Vermögens war. Der BFH entschied unter Verweis auf § 1 Abs. 3 KWG, dass eine solche Tätigkeit ausreichen kann, das Unternehmen als Finanzunternehmen im Sinne des § 8b Abs. 7 S. 2 KStG zu qualifizieren.

Der Begriff des Eigenhandelserfolges nach § 8b Abs. 7 S. 2 KStG bestimmt sich gemäß BFH nach eigenen körperschaftsteuerlichen Maßstäben und umfasst den Erfolg aus jeglichem „Umschlag“ von Anteilen auf eigene Rechnung und erfordert nicht das Vorliegen eines Eigenhandels als Finanzdienstleistung im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 1 Nr. 4 KWG.

Nach Ansicht des BFH sind neben Aktien unabhängig von der Umschlaghäufigkeit auch GmbH-Anteile Beteiligungen im Sinne des § 8b Abs. 7 KStG. Das Merkmal der Erzielung eines kurzfristigen Eigenhandelserfolges setzt laut BFH die Absicht voraus, die Anteile kurzfristig aus dem Eigenbestand zu verkaufen.

Gestaltungsoptionen

Vor allem Konzerne und größere Unternehmensgruppen bevorzugen eine Holdingstruktur mit einer Beteiligungsgesellschaft in Form einer GmbH an der Spitze. Um hierbei die steuerfreie Ausschüttung bzw. Anteilsveräußerung zu ermöglichen, d. h., die Rechtsfolgen des § 8b Abs. 7 KStG und damit eine Doppelbesteuerung zu vermeiden, sind folgende Gestaltungsmöglichkeiten denkbar:

Werden die Anteile an einer GmbH oder AG bei der Beteiligungsgesellschaft im Anlagevermögen gehalten, ist die Absicht einer kurzfristigen Erfolgserzielung in der Regel zu verneinen. Ein Wirtschaftsgut ist nur dann dem Anlagevermögen zuzurechnen, wenn es dazu bestimmt ist, dem Betrieb dauerhaft zu dienen. Hierbei ist die Absicht zum Zeitpunkt des ursprünglichen Erwerbs entscheidend.

Um ein Finanzinstitut im Sinne des § 8b Abs. 7 KStG handelt es sich, wenn die Haupttätigkeit darin besteht, Beteiligungen zu erwerben und zu halten. Ist die Holdinggesellschaft nicht nur unwesentlich selbst operativ tätig, sind die Voraussetzungen für ein Finanzinstitut in der Regel nicht gegeben. Die Finanzverwaltung bejaht eine Haupttätigkeit des Haltens von Beteiligungen, wenn die Gesellschaft ihre Bruttoerträge im Durchschnitt der vorangegangenen drei Jahre zu mindestens 75 Prozent aus dieser Tätigkeit bezieht (BMF-Schreiben, 25. Juli 2002, BStBl. I, S. 712).

Fazit

Das BFH-Urteil vom 14. Januar 2009 schafft weitgehend Klarheit über den Anwendungsbereich des § 8b Abs. 7 KStG. Nach Auffassung des BFH fallen Holding- und Beteiligungsgesellschaften sowie vermögensverwaltende Kapitalgesellschaften grundsätzlich unter § 8b Abs. 7 KStG. Sofern es sich um Anteile handelt, die im Anlagevermögen zu erfassen sind, oder sofern die Beteiligungsverwaltung nicht die Haupttätigkeit (> 75 Prozent) darstellt, können die Vorschriften der § 8b Abs.1 bzw. Abs. 2 KStG in Anspruch genommen werden. Eine weitgehende Steuerfreistellung für Dividenden und Gewinne aus Veräußerungen von Schachtelbeteiligungen ist in diesen Fällen weiterhin gegeben.

Kontakt für weitere Informationen:

Leonhard Storr

Rechtsanwalt

Rödl & Partner Stuttgart

Tel.: +49 (7 11) 78 19 14 - 0

E-Mail: leonhard.storr@roedl.com



> Erbschaftsteuerreform: Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt an gewerblichen Immobilien

VON CAROLA SEIFRIED UND BIANCA KOLB

Die neue Erbschaftsteuerreform ermöglicht eine interessante Gestaltung bei der Schenkung einer Immobilie unter Nießbrauchsvorbehalt, da der Kapitalwert des Nießbrauchs ab dem 1. Januar 2009 voll abzugsfähig ist. Je frühzeitiger die Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt erfolgt, desto höher kann der abzugsfähige Kapitalwert des Nießbrauchs sein.

Nießbrauch

Durch Übertragung unter Zurückbehaltung eines Nießbrauchsrechts behält sich der Schenker ein dingliches Nutzungsrecht an einer Sache, einem Recht oder an einem Vermögenswert zurück. Als Beispiel bezieht der Nießbraucher die Erträge der Immobilie und besitzt das Recht zur Verwaltung des Nießbrauchsobjekts. Ein Nießbrauch erlischt grundsätzlich mit dem Tod des Nießbrauchers.

Alte Regelung

Bis 2008 konnte der Kapitalwert des Nießbrauchs nicht vom Steuerwert direkt abgezogen werden. Dies wurde durch § 25 Erbschaftsteuergesetz (ErbStG) geregelt. Die Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt führte zwar zu einer Stundung der auf den Nießbrauch entfallenden Schenkungsteuer, nicht aber zu einem direkten Abzug des Kapitalwertes des Nießbrauchs bei der Schenkungsteuerberechnung. Der § 25 ErbStG wurde durch die neue Erbschaftsteuerreform ersatzlos gestrichen.

Die Neuregelung

Bei einer Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt ist der Kapitalwert des Nießbrauchs zum Übertragungszeitpunkt zu ermitteln. Dieser ergibt sich aus dem Jahreswert, also aus den üblichen jährlichen Erträgen und dem Kapitalisierungsfaktor. Der Kapitalisierungsfaktor beruht aufgrund der Erbschaftsteuerreform ab dem Bewertungsstichtag 1. Januar 2009 auf einer neuen Sterbetafel. Die längere Lebenserwartung hat auch die Kapitalisierungsfaktoren für den Nießbrauch gesteigert, was zu einem höheren Ansatz der Nießbrauchslast führt. Der Kapitalwert des Nießbrauchs ist seit der Erbschaftsteuerreform voll abzugsfähig und mindert demzufolge den steuerlichen Wert des nießbrauchbelasteten Vermögensgegenstandes.

Beispiel

Ein Vater überträgt auf seine Tochter eine gewerbliche Immobilie im Wert von 1.500.000 Euro. Der Vater behält sich an der Immobilie ein lebenslanges Nießbrauchsrecht vor. Die übliche jährliche Miete beträgt 90.000 Euro.

Die Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt durch einen 75-jährigen Schenker führt zu einer steuerlichen Belastung von ca. 70.000 Euro. Im Gegensatz dazu beläuft sich die Steuerbelastung bei einer Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt im Alter von 50 Jahren auf null Euro. Eine Schenkung ohne Nießbrauch würde sogar zu einer steuerlichen Belastung in Höhe von 209.000 Euro führen.

Fazit

Das dargestellte Beispiel zeigt, dass eine frühe Schenkung einer Immobilie unter Nießbrauchsvorbehalt eine interessante steuerliche Gestaltung darstellen kann. Dieser Gestaltungsvorteil kann grundsätzlich auch bei anderen Vermögenswerten, wie zum Beispiel bei Kapitalvermögen, genutzt werden. Voraussetzung ist, dass die Schenkung frühzeitig erfolgt, da ein hoher Kapitalisierungsfaktor zu einer hohen Nießbrauchslast führt, die vollständig abgezogen werden kann.

Kontakt für weitere Informationen:
Carola Seifried
Steuerberaterin
Rödl & Partner Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 91 93 - 12 50
E-Mail: carola.seifried@roedl.de



> Kurzmeldungen > Kurzmeldungen >

Geplante Verschärfung der Aufbewahrungspflichten

Am 22. April 2009 verabschiedete die Bundesregierung den Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung. Darin sind neben einer geplanten Verschärfung der Nachweispflichten bei Geschäftsbeziehungen zu Personen oder Vereinigungen mit Sitz oder Geschäftsleitung in einem Staat, mit dem kein Auskunftsaustausch nach den Standards der OECD besteht, auch Verschärfungen für Steuerpflichtige mit sogenannte Überschusseinkünften (insbesondere Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit) vorgesehen.

Änderungen in der Abgabenordnung

Gemäß eines neu einzufügenden § 147a Abgabenordnung (AO) sollen Steuerpflichtige, bei denen die Summe der positiven (Überschuss-)Einkünfte nach § 2 Abs. 1 Nr. 4–7 des Einkommensteuergesetzes (EStG) mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr beträgt, verpflichtet werden, die Aufzeichnungen und Unterlagen über die den Überschusseinkünften zugrunde liegenden Einnahmen und Werbungskosten sechs Jahre aufzubewahren. Die Ordnungsvorschriften für die Aufbewahrung von Unterlagen nach §§ 147 Abs. 2, Abs. 3 Satz 3, Abs. 5 und Abs. 6 AO gelten dabei entsprechend. Weiterhin soll die Außenprüfung bei diesen Steuerpflichtigen nach einem neu formulierten § 193 Abs. 1 AO auch ohne besondere Begründung zulässig werden.

Nach den Verlautbarungen des Bundestages ist geplant, die parlamentarischen Beratungen über den Gesetzentwurf bis zur parlamentarischen Sommerpause zum 4. Juli 2009 abzuschließen.

> Kurzmeldungen > Kurzmeldungen >

Kontakt für weitere Informationen:
Dr. Rolf Leuner
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Rödl & Partner Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 91 93 12 12
E-Mail: rolf.leuner@roedl.de



> Änderungen bei der Abgabe von summarischen Anmeldungen

VON NILS TIMME UND DR. THOMAS MAIER

Aufgrund neuer EG-Verordnungen wird das Verfahren über die Abgabe summarischer Anmeldungen zum 1. Juni 2009 neu geregelt. Dabei sind einige Fristen und neue Pflichten zu beachten.

Verfahren

In die Gemeinschaft verbrachte Waren müssen nach der Gestellung (Warenbeschau) bei der Eingangszollstelle eine zollrechtliche Bestimmung erhalten. Dieses geschieht durch die Abgabe einer Zollanmeldung, mit welcher die Ware in ein entsprechendes Zollverfahren überführt wird.

Weil die Entscheidung über die zollrechtliche Bestimmung aus unterschiedlichsten Gründen nicht immer unmittelbar nach der Gestellung erfolgen kann, bedarf es einer Regelung für den Zeitraum zwischen dem tatsächlichen Verbringen in die Gemeinschaft und der Abgabe einer Zollanmeldung. Unabhängig von der Zollanmeldung ist der Verbringer bzw. der Gestellungspflichtige daher grundsätzlich aufgefordert, nach der Gestellung eine summarische Anmeldung in Papierform abzugeben. Von dieser kann nur dann abgesehen werden, wenn stattdessen (unmittelbar nach der Gestellung) eine Zollanmeldung abgegeben wird.

Mit Abgabe der summarischen Anmeldung erhalten importierte Waren bis zur Abgabe der Zollanmeldung den Status „vorübergehend verwahrter Waren“. Bis zur Abgabe der Zollanmeldung, die innerhalb einer in Art. 49 Zollkodex (ZK) geregelten Frist zu erfolgen hat, können die betroffenen Waren in einem vom Zoll geführten Verwahrungslager aufbewahrt werden. Das summarische Papier dient dabei im Wesentlichen als Überwachungsinstrument der Fristwahrung.

Verschärfte Maßnahmen

Mit den Änderungen des ZK und dessen Durchführungsverordnung (VO (EG) Nr. 648/2005 vom 13. April 2005 und VO (EG) Nr. 1875/2006 vom 18. Dezember 2006) wurden eine Reihe von Maßnahmen zur Verschärfung der Sicherheit des internationalen Warenverkehrs eingeführt. Neben der Einführung des elektronischen Ausfuhrverfahrens und dem Status des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ (Authorised Economic Operator – AEO) bezwecken die Maßnahmen im Wesentlichen, schnellere und gezieltere Zollkontrollen durchzuführen. Auch stehen die Analyse und der Austausch von risikobezogenen Informationen der Zollbehörden untereinander im Fokus der Neuregelungen.

In diesem Zusammenhang wurde durch die oben genannten Verordnungen bestimmt, dass für alle Waren, die in das oder aus dem Zollgebiet der Gemeinschaft verbracht werden, zukünftig summarische Eingangs- als auch Ausgangsanmeldungen in elektronischer Form vor der tatsächlichen Warenverbringung an die Zollbehörden erfolgen müssen. Dies soll es den Zollbehörden ermöglichen, bereits vor der tatsächlichen Warenein- oder ausfuhr eine EDV-gestützte Risikoanalyse durchführen zu können. Die Neuregelungen über die summarische Anmeldung treten zum 1. Juli 2009 in Kraft.

Am 2. April 2009 erließ die Kommission hierzu eine weitere Verordnung (VO (EG) Nr. 273/2009), in welcher sie bezüglich des Verfahrens zur Einführung summarischer, elektronischer Eingangs- und Ausgangsanmeldungen Verzögerungen bei der Umsetzung meldet. Demnach sind die Wirtschaftsbeteiligten erst ab dem 1. Januar 2011 verpflichtet, Vorabinformationen durch summarische Eingangs- und Ausgangsanmeldungen elektronisch zu übermitteln. Ferner müssen laut der besagten Verordnung in der Übergangszeit vom 1. Juli 2009 bis zum 31. Dezember 2010 überhaupt keine summarischen Anmeldungen mehr abgegeben werden – weder in Papierform noch elektronisch.

Fazit

Bis zum 1. Juli 2009 sind bei Einfuhren in die Gemeinschaft summarische Anmeldungen unmittelbar nach der Gestellung abzugeben, sollte keine sofortige Zollanmeldung erfolgen. In der Zeit vom 1. Juli 2009 bis zum 31. Dezember 2010 ist die Abgabe einer summarischen Anmeldung freiwillig. Ab dem 1. Januar 2011 müssen diese – bis auf Ausnahmen – bei Ein- und Ausfuhren im Vorfeld auf elektronischem Weg an die Zollbehörden übermittelt werden.

Kontakt für weitere Informationen:

Dr. Thomas Maier

Rechtsanwalt

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 91 93 - 12 78

E-Mail: thomas.maier@roedl.de



Recht aktuell

> Kurzmeldungen > Kurzmeldungen >

Schiedsfähigkeit von Beschlussmängelstreitigkeiten im Recht der GmbH

Der zweite Zivilsenat des Bundesgerichtshofs (BGH) hat mit seiner Entscheidung vom 6. April 2009 Stellung zur Grundsatzfrage der Schiedsfähigkeit von Beschlussmängelstreitigkeiten im Recht der GmbH ge-

nommen und damit seine bisherige Rechtsprechung revidiert. Konkret geht es um die Frage, ob Streitigkeiten zwischen GmbH-Gesellschaftern über den Inhalt und die Wirksamkeit von Beschlüssen der Gesellschafterversammlung vor einem gesellschaftsvertraglich bestimmten Schiedsgericht oder ausschließlich vor den ordentlichen bzw. staatlichen Gerichten (z. B. Amts-, Landgericht) behandelt werden können.

Bislang vertrat der BGH die Ansicht, dass die Voraussetzungen für eine Schiedsfähigkeit von Beschlussmängelstreitigkeiten einer Regelung durch den Gesetzgeber bedürfen. Die Entwicklung einer richterlichen Rechtsfortbildung hielt der BGH an dieser Stelle für falsch. Diese äußerst restriktive Rechtsauffassung hat der BGH nun aufgegeben, denn neuerdings erlaubt er den Gesellschaftern, im Wege der Privatautonomie Beschlussmängelstreitigkeiten vor einem selbst bestimmten Schiedsgericht auszutragen.

Allerdings macht der BGH die Zulässigkeit von Schiedsvereinbarungen im GmbH-Recht davon abhängig, dass die dem Schiedsspruch unterworfenen Gesellschafter einen effektiven Rechtsschutz, der mit jenem Rechtsschutz von staatlichen Gerichten vergleichbar ist, gewährleisten.

Eine privatautonom gestaltete Schiedsklausel zu Beschlussmängelstreitigkeiten bei der GmbH muss daher für ihre Wirksamkeit folgender Mindestanforderungen erfüllen:

Die Schiedsabrede muss grundsätzlich mit Zustimmung sämtlicher Gesellschafter in der Satzung verankert sein; alternativ reicht eine unter Mitwirkung sämtlicher Gesellschafter und der Gesellschaft getroffene Absprache außerhalb der Satzung aus.

Jeder Gesellschafter muss – neben den Gesellschaftsorganen – über die Einleitung und den Verlauf des Schiedsverfahrens informiert sein und so die Möglichkeit haben, dem Verfahren zumindest als Nebenintervenient beizutreten.

Alle Gesellschafter müssen an der Auswahl und Bestellung der Schiedsrichter mitwirken können, sofern die Schiedsabrede die Auswahl der Schiedsrichter nicht einer neutralen Stelle zuweist.

Es muss gewährleistet sein, dass alle Beschlussmängelstreitigkeiten, die denselben Streitgegenstand betreffen, bei einem einzigen Schiedsgericht konzentriert werden.

Mit dieser grundlegenden Neuausrichtung seiner bisherigen Rechtsprechung hat der BGH einen wesentlichen Schritt zur Stärkung der Privatautonomie im GmbH-Recht getan. Um von der Möglichkeit, Beschlussmängelstreitigkeiten einem Schiedsgericht zu unterwerfen, Gebrauch zu machen, ist es allerdings von höchster Wichtigkeit, die Satzung der GmbH entsprechend den vom BGH aufgestellten Voraussetzungen auszugestalten. Um Unklarheiten an dieser wichtigen Stelle zu vermeiden, sollten die Gesellschafter bei der Ausarbeitung der entsprechenden Satzungsregelung – welche im Übrigen zwingend notariell beurkundet werden muss – kompetente anwaltliche Beratung in Anspruch nehmen.

Gerichtstermin: Kostenerstattungsanspruch der GmbH für Verdienstaufschlag des Geschäftsführers

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem Beschluss vom 2. Dezember 2008 (Az.: VI ZB 63/07) klargestellt, dass eine juristische Person die Erstattung des Verdienstaufschlags ihres Geschäftsführers beanspruchen kann, wenn dieser an einer Gerichtsverhandlung teilgenommen hat.

Diese Frage war bislang in Rechtsprechung und Literatur umstritten. Als Argument wurde angeführt, dass die gerichtliche Vertretung der Gesellschaft ohnehin zu den gesetzlichen Pflichten des Geschäftsführers gehöre und schon aus diesem Grunde nicht erstattungsfähig sei.

Nach Ansicht des BGH ist der Verdienstaufschlag des Geschäftsführers jedoch dann zu erstatten, wenn das persönliche Erscheinen der Partei vom Gericht angeordnet wurde und eine anwaltliche Vertretung der Gesellschaft im Prozess nicht ausreicht.

> **Kurzmitteilungen** > **Kurzmitteilungen** >

> Rechtsprechungsänderung bei Urlaubsabgeltungsansprüchen angekündigt

VON CHRISTIAN SPECKERT

Nach einem neuen Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) ist die bisher geltende Rechtslage europarechtswidrig, die besagt, dass die Urlaubsansprüche für arbeitsunfähige Mitarbeiter – sowohl bezogen auf das ganze Jahr als auch auf den Übergangszeitraum bis 31. März des Folgejahres – erlöschen. Hierfür ist Art. 7 der Richtlinie 2003/88/EG ausschlaggebend.

BAG schließt sich EuGH an

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hatte bislang § 7 Abs. 3 und 4 BUrlG so ausgelegt, dass der Urlaubsanspruch und der Urlaubsabgeltungsanspruch erlöschen, wenn diese aufgrund der krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit des Arbeitnehmers bis zum Ende des Übertragungszeitraums nicht erfüllt werden können.

Nach einer aktuellen Pressemitteilung des BAG vom 24. März 2009 will sich dieses künftig der Rechtsprechung des EuGH anschließen. Können folglich arbeitsunfähige Mitarbeiter den Erholungsurlaub aufgrund ihrer Erkrankung nicht nehmen, bleiben voraussichtlich der Urlaubsanspruch sowie der Urlaubsabgeltungsanspruch auch über den 31. März des Folgejahres hinaus bestehen. Ansprüche auf den gesetzlichen Urlaub erlöschen somit nicht, wenn

der Arbeitnehmer bis zum Ende des Urlaubsjahres bzw. des Übertragungszeitraums erkrankt und deshalb arbeitsunfähig ist.

Das Bundesarbeitsgericht beabsichtigt, diese Rechtsprechung für Ansprüche anzuwenden, die zeitlich nach dem Vorabentscheidungsersuchen des LAG Düsseldorf vom 2. August 2006 entstanden. Ab diesem Zeitpunkt besteht deshalb kein Vertrauensschutz mehr für die bisherige Rechtslage.

Folgen einer Rechtsprechungsänderung

Das finanzielle Risiko eines Arbeitgebers bei Dauererkrankungen von Arbeitnehmern war bisher auf die Entgeltfortzahlungspflicht von sechs Wochen begrenzt. Die angekündigte Rechtsprechungsänderung durch das BAG verursacht jedoch höhere finanzielle Risiken für Arbeitgeber: In Zukunft wird der Arbeitgeber damit rechnen müssen, Resturlaubsansprüche über den 31. März des Folgejahres hinaus gewähren und abgelten zu müssen, wenn ein Arbeitnehmer über den 31. März des Folgejahres hinaus arbeitsunfähig ist und das Arbeitsverhältnis endet, bevor der Urlaub in natura genommen werden kann.

Ausweg: krankheitsbedingte Kündigungen?

Nur die wenigsten Arbeitgeber werden es sich in Zukunft leisten können, dauerhaft erkrankte Mitarbeiter bis zur Rente als sogenannte „Karteileichen“ weiterzuführen. Dem Arbeitgeber droht ein jährlich steigendes finanzielles Risiko, nämlich, dass ein Mitarbeiter nach Erkrankung seine Erholungsurlaubsansprüche aus der Vergangenheit geltend macht, oder dass ein ausgeschiedener Arbeitnehmer die Abgeltung des wegen Krankheit nicht genommenen Urlaubs unmittelbar nach dem Ende des Arbeitsverhältnisses einfordert. Die Ansprüche der Arbeitnehmer unterliegen zukünftig lediglich der regelmäßigen Verjährung von drei Jahren.

Der vom EuGH beabsichtigte Schutz von dauerhaft erkrankten Arbeitnehmern könnte Unternehmen dazu zwingen, sich von diesen Mitarbeitern zu trennen, um nicht mit zu hohen finanziellen Risiken belastet zu werden.

Dies ist jedoch nicht so einfach, da nach ständiger Rechtsprechung des BAG einem Arbeitnehmer personenbedingt wegen Krankheit nur gekündigt werden kann, wenn eine negative Gesundheitsprognose vorliegt. Dies ist dann der Fall, wenn die Fehlzeiten des Arbeitnehmers die betrieblichen Interessen des Unternehmens erheblich beeinträchtigen und eine umfassende Interessenabwägung ergibt, dass dem Arbeitgeber die Beeinträchtigungen nicht weiter zuzumuten sind.

Zudem erschweren die beiden Ausprägungen des „ultima ratio“-Prinzips – der Vorrang der Änderungskündigung und das damit eng im Zusammenhang stehende betriebliche Eingliederungsmanagement – eine etwaige Kündigung einer erkrankten Person.

Meist scheitert diese letztlich jedoch daran, dass der Arbeitgeber nicht beweisen kann, dass die Erkrankung die betrieblichen Interessen des Arbeitgebers erheblich beeinträchtigt.

Es ist davon auszugehen, dass voraussichtlich künftig im Kündigungsfall das finanzielle Risiko der steigenden Urlaubsabgeltungsansprüche als berechtigtes Interesse zugunsten des Arbeitgebers berücksichtigt werden muss.

Fazit

Im Ergebnis wird das Risiko der steigenden Urlaubsabgeltungsansprüche Kündigungen provozieren und so bleibt abzuwarten, ob der vom EuGH beabsichtigte Schutz von dauerhaft erkrankten Mitarbeitern in der Praxis tatsächlich erreicht wird.

Kontakt für weitere Informationen:
Christian Speckert
Rechtsanwalt
Rödl & Partner Stuttgart
Tel.: +49 (7 11) 78 19 14 - 22
E-Mail: christian.speckert@roedl.com



> Kündigung von Arbeitnehmern beim Unternehmenskauf – Unternehmenskauf – Kündigung durch den Veräußerer aufgrund Erwerberkonzepts

VON ALEXANDRA KILIAN

Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Wirtschaftskrise und der steigenden Anzahl sanierungsbedürftiger Unternehmen stellt sich im Rahmen von Unternehmenskäufen immer häufiger die Frage, ob und wie es rechtlich möglich ist, die Mitarbeiteranzahl des Zielunternehmens – idealerweise bereits vor der Übernahme – zu reduzieren.

Kündigungsverbot nach § 613 a Abs. 4 BGB

Beim Kauf eines Unternehmens in Form eines Asset Deals, d. h. dem Erwerb von Wirtschaftsgütern des Unternehmens, sind Kündigungen wegen des Betriebsübergangs gemäß § 613 a Abs. 4 Satz 1 BGB grundsätzlich unzulässig. Dieses Kündigungsverbot gilt jedoch nach § 613 a Abs. 4 Satz 2 BGB ausdrücklich nicht, wenn Kündigungen nicht aufgrund des Betriebsübergangs, sondern aus

einem anderen sachlichen Grund erfolgen. Ein solcher sachlicher Grund kann das sogenannte Erwerberkonzept eines Käufers zur Sanierung des zu übernehmenden Unternehmens darstellen.

Erwerberkonzept

Der Käufer eines Unternehmens hat in der Regel bereits ein Konzept zur Umgestaltung der bestehenden betrieblichen Organisation. Vor allem beim Kauf eines notleidenden Unternehmens sieht dieses Konzept regelmäßig den Abbau von Arbeitskräften vor, um laufende Kosten zu reduzieren. Ob ein solcher Personalabbau realisierbar ist, ist für den Käufer oftmals kaufentscheidend. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob nicht bereits der Veräußerer des Unternehmens eine vom Erwerber geplante Personalanpassung umsetzen kann. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat zu dieser Frage in mehreren Urteilen Stellung genommen.

BAG-Rechtsprechung zur Kündigung wegen Erwerberkonzept

Das BAG hat die Kündigung durch den Veräußerer bei Vorliegen eines Erwerberkonzeptes grundsätzlich gebilligt (BAG, 26.05.1983, 2 AZR 477/81). Nach Ansicht der Richter könne es nicht Sinn und Zweck des § 613a Abs. 4 Satz 1 BGB sein, dass das Arbeitsverhältnis mit einem Arbeitnehmer so lange künstlich verlängert wird, bis der Erwerber selbst die Kündigung aussprechen kann. Dies soll zumindest dann gelten, wenn die Beschäftigungsmöglichkeit aufgrund betriebswirtschaftlicher Gründe voraussehbar entfallen wird.

Das BAG hat im besagten Urteil die Zulässigkeit der Kündigung durch den Veräußerer aufgrund eines Erwerberkonzeptes an zwei Voraussetzungen geknüpft:

Das Erwerberkonzept zur Neustrukturierung muss im Zeitpunkt der Kündigung bereits greifbare Formen angenommen haben, und es muss aus ihm eindeutig hervorgehen, dass die Möglichkeit der Beschäftigung tatsächlich für eine bestimmte Anzahl an Arbeitnehmern wegfällt. Das bedeutet, dass die tatsächliche Umsetzung des Erwerberkonzeptes zudem rechtlich verbindlich abgesichert sein muss. Dies kann beispielsweise mittels eines verbindlichen Vorvertrags, der sowohl den Betriebsübergang selbst als auch die Anzahl der zu übernehmenden Arbeitnehmer fixiert, mittels eines Sanierungsplans oder eines Interessensausgleichs erfolgen.

Das Erwerberkonzept, infolge dessen der Arbeitsplatz wegfallen würde, hätte so auch vom bisherigen Betriebsinhaber in seinem Unternehmen durchgeführt werden können. Diese Voraussetzung ist jedoch in der Krise und Insolvenz eines Unternehmens problematisch, da dem in Bedrängnis geratenen Unternehmensinhaber meist wenig Handlungsspielraum für die Umsetzung neuer Personalkonzepte bleibt. Daher hat das BAG in einer neueren Entscheidung vom 20. März 2003 (8 AZR 97/02) entschieden, dass zumindest

im Fall der Insolvenz des veräußernden Unternehmens die zweite Voraussetzung nicht zwangsläufig erfüllt sein muss.

Um eine Kündigung zu rechtfertigen, reicht es folglich aus, dass ein verbindliches Erwerberkonzept vorliegt, bei dessen Durchführung die Beschäftigungsmöglichkeit tatsächlich wegfallen wird. Ob dies auch für den Unternehmenskauf in der Krise gelten soll, wurde bisher noch nicht entschieden.

Sozialauswahl

Wie bei jeder betriebsbedingten Kündigung ist auch im Fall der Kündigung aufgrund eines Erwerberkonzeptes eine Sozialauswahl durchzuführen. Hier stellt sich nun die Frage, welche Arbeitnehmer des Veräußererbetriebes und gegebenenfalls auch des Erwerberbetriebes in die Sozialauswahl einzubeziehen sind.

Bei der Übertragung eines Betriebes oder Betriebsteils auf den Erwerber ist die Sozialauswahl in diesem Betrieb bzw. Betriebsteil durchzuführen – unabhängig davon, ob der Betrieb nach der Übertragung selbständig fortbesteht oder in einen Erwerberbetrieb eingegliedert wird. In einer Entscheidung vom 28. Oktober 2005 (8 AZR 391/03) stellte das BAG außerdem klar, dass bei der Übertragung eines Betriebsteils bei gleichzeitiger Schließung des anderen Betriebsteils auch die dem zu übertragenden Betriebsteil angehörenden Mitarbeiter in die Sozialauswahl einzubeziehen sind. Dies kann zur Folge haben, dass nicht das eingespielte Team eines Betriebsteils übergeht, sondern diejenigen Mitarbeiter beider Betriebsteile, die nach einer Sozialauswahl verbleiben.

Für die Einbeziehung der Arbeitnehmer des Erwerberbetriebes gilt: Grundsätzlich darf der Erwerber weder schlechter noch besser gestellt werden, als wenn der Betriebsübergang bereits stattgefunden hätte. Das bedeutet, dass die eigenen Arbeitnehmer des Käufers in die Sozialauswahl mit einbezogen werden – so, als ob der Erwerber diese Kündigungen nach der Übernahme des Betriebs(teils) selbst ausgesprochen hätte. Dies gilt insbesondere im Falle einer Eingliederung des übernommenen Betriebs(teils) in den eigenen Betrieb, nicht jedoch bei einer identitätswahrenden Übernahme eines Betriebes oder eines Betriebsteils.

Fazit

Unter den genannten Voraussetzungen kann der Veräußerer bereits eine vom Erwerber geplante Personalanpassung umsetzen. Ist mit dem potenziellen Erwerber schon ein verbindlicher Vertrag abgeschlossen und hat er ein fertig entwickeltes Rationalisierungskonzept, so kann der Veräußerer die notwendigen Kündigungen unter Verweis auf das Erwerberkonzept bereits vor dem Betriebsübergang aussprechen. Bei der Sozialauswahl sind all diejenigen Arbeitnehmer einzubeziehen, die auch im Fall der Kündigung durch den Veräußerer nach Betriebsübergang zu berücksichtigen wären.

Kontakt für weitere Informationen:
Alexandra Kilian
Rechtsanwältin
Rödl & Partner München
Tel.: + 49 (89) 9 28 78 03 13
E-Mail: alexandra.kilian@roedl.de



Wirtschaft aktuell

> Kurzmeldungen > Kurzmeldungen >

IASB veröffentlicht zweiten Improvements-Standard im Rahmen des Annual-Improvements-Process-Projekts

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat am 16. April Improvements to IFRSs veröffentlicht. Es handelt sich hierbei um den zweiten im Rahmen des Annual-Improvements-Process-(AIP)-Projekts veröffentlichten Standard. Improvements to IFRSs enthält 15 verschiedene Änderungen an zwölf bestehenden IFRS.

Gegenstand des AIP-Projekts sind notwendige, aber nicht dringende Änderungen an bestehenden IFRS, welche nicht im Rahmen anderer großer Projekte durchgeführt werden. Neben den Modifikationen, welche im Exposure Draft „Proposed Improvements to IFRSs“ vom August 2008 vorgeschlagen wurden, enthalten die Improvements to IFRSs fünf weitere Änderungen, die teilweise bereits beim ersten Improvements Exposure Draft „Proposed Improvements to IFRSs“ im Oktober 2007 und teilweise im Rahmen des Ende Januar 2009 veröffentlichten Exposure Draft „ED 2009/1“ der Öffentlichkeit zur Stellungnahme vorgelegt wurden. Durch die Zusammenfassung dieser Änderungen in einem Dokument beabsichtigt der IASB, den Aufwand für alle Beteiligten zu reduzieren.

Im Zusammenhang mit den Beratungen der zum zweiten Improvements Exposure Draft vom August 2008 eingegangenen Stellungnahmen hat der IASB entschieden, die Beratungen zu zwei Änderungsvorschlägen zu verschieben. Diese Modifikationen betreffen den IAS 39 (Anwendung der Fair-Value-Option, Separierung von eingebetteten Fremdwährungsderivaten). Sie sind demzufolge nicht in dem veröffentlichten Änderungsstandard enthalten. Alle anderen noch ausstehenden Änderungssachverhalte, insbesondere aus dem Exposure Draft vom Oktober 2007 stammend, wurden demnach entweder im Rahmen des veröffentlichten Improvements to IFRSs abgeschlossen oder sind vom IASB eingestellt worden.

Soweit im Einzelfall nichts anderes bestimmt ist, sind die Änderungen für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2010 beginnen, anzuwenden. Die frühere Anwendung ist erlaubt. Eine Übersicht über

die im Improvements to IFRSs adressierten Änderungssachverhalte finden Sie unter:

http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/090416_IASB_AIP_2007-2009_uebersicht.pdf.

DSR-Stellungnahme zum EU-Papier zur Überarbeitung der 4. und 7. EG-Richtlinie

Der Deutsche Standardisierungsrat (DSR) hat am 24. April 2009 seine Stellungnahme zum Konsultationspapier der Europäischen Kommission zur Überarbeitung der 4. und 7. EG-Richtlinie („Rechnungslegungsrichtlinien“) unter http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/090424_GASB_cl_consultation_change4and7.pdf veröffentlicht.

> Kurzmittelungen > Kurzmittelungen >

> Networking im Projektmanagement

VON ULRIKE WIKNER, OBERASBACH

Um ein Projekt initiieren und erfolgreich bis zum Abschluss führen zu können, braucht es ein starkes Netzwerk an Verbündeten, die das Projekt vom Anfang bis zum Ende unterstützen. Ein solches kann jedoch nur aufbauen, wer die Fähigkeit zum Networking besitzt.

Projektmarketing unerlässlich

Die Konkurrenz unter den unternehmensinternen Projekten wächst täglich. Dabei sind die Ressourcen für alle begrenzt und nur bedingt teilbar. Dieser Umstand führt dazu, dass immer wieder Projekte auf halber Strecke abgebrochen werden. Dabei sind gerade diese Projekte strategisch durchaus wichtig und genauso gut geführt wie ihre Konkurrenzprojekte. Aber die Projektziele und das bereits Erreichte sind den Entscheidern zu wenig bekannt. Bei der Entscheidung „Stop!“ oder „Go!“ fallen diejenigen Projekte durch, die keine Lobby aufweisen können.

Projekt-Marketing ist eine Aufgabe während der gesamten Laufzeit eines Projekts. Das Projekt wird bekannt und die erforderliche Unterstützung gesichert. Ein wesentlicher Bereich des Projekt-Marketings ist Networking, sprich das aktive Pflegen und Nutzen von Beziehungen. Das Prinzip lautet: Sie machen Netzwerkpartner zu Ihren Verbündeten und gewinnen deren Wohlwollen, Wertschätzung und Unterstützung.

Networking ist ein Trendthema

Networking ist ein Begriff, hinter dem sich etwas verbirgt, das Sie schon lange tun. Vielleicht wird Ihnen Networking als brandneue Erfolgsstrategie vorkommen. Das mit der Erfolgsstrategie stimmt, das „brandneu“ eher weniger. Es gab eine Zeit, in der Networking keinen besonders guten Leumund aufzuweisen vermochte. Der feine und entscheidende Unterschied liegt in der Art und Weise, wie Beziehungen nun einmal gepflegt und genutzt werden.

Für jeden von uns ist dieser Trend zum Networking eine Chance, sich mit dem uralten Thema „gute Beziehungen“ konstruktiv auseinanderzusetzen und herauszufinden, was einem in seinen Projekten nützt und was besser vermieden werden sollte. Liegt Ihnen selbst der Aufbau und die Pflege von Beziehungen nicht besonders, können Sie dies durchaus an einen begabteren Mitarbeiter in Ihrem Projekt delegieren. Nur dürfen Sie sich dann nicht darüber wundern, wenn dieser Kollege leichtfüßig auf der Karriereleiter an Ihnen vorbeiklettert.

Networking können Sie mit jedem praktizieren

Voraussetzung sind eine offene Kommunikation und Empathie. Ersteres ist erlernbar, Letzteres kann nicht von jedem erbracht werden. Was ist zu tun, wenn Sie gerade für die erfolgsstrategisch wichtige Person im Unternehmen keinerlei Empathie aufbringen können? Sie können ganz pragmatisch prüfen, ob der Umweg über die zweitwichtigste Person im Projekt nicht auch zu Ihrem Ziel führt.

Networking bietet allen Beteiligten Nutzen

Aktives Networking funktioniert nach dem altbekannten Prinzip des Gebens und Nehmens. Es ist die günstigste Form des Marketings: Sie erhalten Informationen und Empfehlungen ohne zusätzlichen Aufwand. Sie binden Personen über Informationen und Empfehlungen an sich.

Von daher gilt: Wählen Sie Ihre Geschäftsbeziehungen danach aus, welchen Nutzen diese für Ihr Projekt mit sich bringen. Ein wichtiger Aspekt: Wer ist erfolgsstrategisch wichtig? Wer entscheidet über Stop oder Go für das Projekt? Und weil Arbeit nicht alles ausmacht, ist der sogenannte Wohlfühlereffekt ein zusätzlicher Nutzen. Bei wem kann ich einmal einen kleinen Plausch einlegen, erfahre ich wichtige Interna und kann dabei darüber hinaus auch noch ein wenig entspannen?

Gutes Networking ist hierarchieübergreifend

Dazu gehört die Klarheit über Ihre eigenen Ziele sowie über die Projektziele, aber auch das Generieren von so viel Wissen wie möglich über die persönlichen Ziele der anderen. Aus diesem Wissen können Sie dann ableiten, wie viel Ihren Beziehungspartnern

daran liegt, Sie zu unterstützen, was diese von Ihnen erwarten und was Sie ihnen geben können und wollen.

Es ist schwierig, eine gute Beziehung bei einem stark unterschiedlichen Werteverständnis der Beteiligten aufrechtzuerhalten, wenn diese für den Kontakt wesentlich sind. Es gibt durchaus Werte, die Sie auf der Beziehungsebene in der Regel überhaupt nicht berühren, z. B. Ihre sportlichen Aktivitäten in der Freizeit. Hat Ihr Projektpartner allerdings als Wertebegriff das Motto „Planung ist nie so gut wie Intuition“, dann ist sein Verständnis sehr hinderlich, wenn Sie ihn von einem aufwändigen Projektmanagement überzeugen wollen.

Eine Vision Ihres Netzwerkes entwickeln

Eine Vision trägt zur Motivation im erforderlichen Einsatz für Ihr Netzwerk bei. Sie ist die Grundlage dafür, dass Sie sich eindeutige Ziele geben, und orientiert sich an Ihrer Lebens- und Karrierephase. Analysieren Sie sich selbst und Ihre Netzwerkpartner nach dem Wert, den Sie bzw. die anderen bieten. Gehen Sie dabei nach der Formel vor:

Beziehungswert

$$\frac{(\text{Sozialkompetenz} + \text{Fachkompetenz})}{2} + (\text{Beziehungskompetenz} * 2)$$

Der Maximalwert ist jeweils einhundert.

Sozialkompetenz ist Ihr Verhaltensrepertoire im Umgang mit anderen Menschen, Fachkompetenz das Maß Ihres Spezialwissens. Unter Beziehungskompetenz sind Ihre vorhandenen Beziehungen und deren Nutzen für Ihre Netzwerkpartner einzuordnen. Da es beim Networking vor allem darauf ankommt, hochwertige Informationen in kürzester Zeit zur Verfügung stellen zu können, ist die Beziehungskompetenz die wichtigste Kompetenz – wichtiger als Sozialkompetenz und Fachkompetenz.

Definieren Sie Ihre Ziele

Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Netzwerk für Ihr Projekt? Welche Kontakte sind wertvoll? Welche Kontakte fehlen noch? Ihr Netzwerk wird das Projekt überdauern. Planen Sie deshalb Ihr Netzwerk nicht nur passend zu den Projektzielen, sondern auch zu Ihren persönlichen Zielen. Die zentrale Person Ihrer Beziehungen sind Sie! Damit stehen Ihre Ziele im Mittelpunkt Ihres Netzwerkes.

Prüfen Sie Ihre geschäftlichen Beziehungen auf ihre Zielorientierung hin. So wie der einmal erlernte Beruf im Regelfall nicht mehr auf Lebenszeit ausgeübt werden kann, so werden auch Beziehungen neu geknüpft, passend zu den unterschiedlichen Projektzielen. Alte Beziehungen werden nicht ad acta gelegt, sondern mit neuen

verkettet. Halten Sie deshalb regelmäßigen Frühjahrsputz in Ihrem Netzwerk. Haben Sie den Mut, sich von Beziehungen zu trennen, in denen gegenseitiger Nutzen nicht mehr gegeben ist. Damit sichern Sie die Qualität und den Nutzwert Ihres Netzwerkes.

Nehmen Sie sich die Zeit zum Networking

Ein gutes Netz aufzubauen und zu pflegen kostet Zeit. Sie müssen darüber hinaus Interesse für Ihre Beziehungspartner und deren Ziele aufbringen. Sie können nur dann Informationen und Hinweise nutzbringend geben, wenn Sie die Interessenlagen der anderen kennen. Die Risiken dabei sind insbesondere:

- > Falsche Einschätzung des Wertes von Beziehungspartnern und damit
- > Fehlinvestition an Zeit und schlimmstenfalls
- > Missbrauch Ihres Vertrauens mit den daraus entstehenden Konsequenzen.

Haben Sie auf einen Geschäftspartner gesetzt, der nur nehmen und nicht geben will, dann ziehen Sie sich rasch und unauffällig zurück. Verbuchen Sie die investierte Zeit als wichtige Erfahrung.

Vertrauensmissbrauch ist nicht akzeptabel, da gibt es nur eines: Schnellstens auf Distanz gehen! Manchmal lassen sich Verflechtungen mit Menschen, die Sie enttäuscht oder missbraucht haben, nicht so einfach lösen. Im Idealfall können Sie den Sachverhalt ansprechen. Die Standpunkte werden geklärt, man geht sich künftig sozusagen einvernehmlich aus dem Weg.

Gute Beziehungen bringen allen Beteiligten Nutzen und beinhalten einen Wohlfühl-Charakter. Ihre Kennzeichen sind gegenseitiges Vertrauen, Aufrichtigkeit, Zuverlässigkeit, Verständlichkeit und Partnerschaftlichkeit. Am wichtigsten ist ein aktives Mitdenken und Handeln für Ihr Projekt und für Ihre Netzwerkpartner. Dies setzt die Fähigkeit voraus, sich die Sichtweise anderer zu eigen zu machen.

Fazit

Networking schafft die erforderliche Lobby für Ihr Projekt. Das aufgebaute Beziehungsnetz wirkt über die Projektlaufzeit hinaus. Deshalb muss es auch zu Ihren persönlichen Zielen passen. Wichtigstes Prinzip ist Gegenseitigkeit bei aktivem Mitdenken und Handeln. Beziehungen zielgerichtet aufbauen, pflegen und nutzen bringt nicht nur handfeste Vorteile und Chancen – es macht vor allem auch Spaß!

Kontakt für weitere Informationen:

Georg Beyer

Steuerberater

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 5 98 14 - 2 31

E-Mail: georg.beyer@roedl.de



Rödl & Partner intern

> Forum Going Global 2009

Am 2. Juli geht es bei Rödl & Partner in Nürnberg wieder international zu. Beim „Forum Going Global 2009“ steht in diesem Jahr alles im Zeichen der angespannten Wirtschaftslage und ihren Auswirkungen. Sicher befassen Sie sich ebenfalls intensiv mit diesem Thema und den sich daraus für Ihr Unternehmen ergebenden Chancen und Risiken.

Die Veranstaltung bietet die Möglichkeit, sich intensiv mit anderen Besuchern und interdisziplinär arbeitenden Fachleuten aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern und Recht auszutauschen. Im Mittelpunkt stehen die Themenblöcke „Personalmaßnahmen im internationalen Vergleich“, „Rechnungswesen

und Risikomanagement“, „Steuerliche Verluste nutzen – Konzernsteuerquoten senken“ sowie „Chancen strategisch nutzen – Unternehmenskauf international“.

Erstmals finden zudem offene Podiumsrunden statt, bei denen Auslandsspezialisten aktuelle Themen aufgreifen und sich auf Ihre Fragen und Redebeiträge freuen. Messestände für Regionen und Länder runden das Informations- und Beratungsangebot ab.

Wie üblich ist Ihre Teilnahme auch in diesem Jahr kostenfrei. Das ausführliche Programm finden Sie unter www.forumgoing-global.de. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Auslandsbrief von Rödl & Partner

Im „Rödl & Partner Auslandsbrief“ informieren wir Sie über folgende Themen:

Personalpraxis International

- > Änderungen durch den Employment Act 2008 in Großbritannien
- > Abzugsfähigkeit von im Heimatland gezahlten Krankenversicherungsbeiträgen in Polen
- > Rechtswahl bei Arbeitsverträgen in der Tschechischen Republik

Internationales Steuerrecht

- > Steueroasen vor dem Aus – auch in Asien
- > Wichtige Rechtsänderungen in der Slowakei

Erneuerbare Energien

- > Entwicklungsplan der französischen Photovoltaik

Rödl & Partner Regionen: Osteuropa

- > Neues Gesetz über Aktiengesellschaften in der Ukraine
- Geändertes Verfahren für Außenhandelsgeschäfte in Weißrussland
- > Hypothekengesetz in Weißrussland verabschiedet

Rödl & Partner intern

- > Forum Going Global 2009
- > Seminare

Daneben finden Sie im Auslandsbrief eine Übersicht zu Seminaren und Workshops mit Auslandsbezug, die von Rödl & Partner veranstaltet oder durch Referenten von Rödl & Partner unterstützt werden.

Sollten Sie Interesse an unserem Auslandsbrief haben, diesen jedoch bisher noch nicht beziehen, können Sie ihn im Internet unter www.roedl.de/newsletter bequem einsehen und herunterladen.

> Seminare

Hier finden Sie eine Auswahl der Seminare, die in den nächsten Wochen von uns veranstaltet werden oder bei denen wir als Referenten dabei sind.

Detaillierte Informationen wie Programmablauf, Seminarinhalte, Anmeldeformulare et cetera finden Sie direkt im Internet unter: www.roedl.de/seminare

> Rödl & Partner Köln

Thema **Weichenstellung für die kommunale Energieversorgung**
Termin/Ort 03.06.2009 / Köln
Referenten Anton Berger, Dr. Thomas Wolf

> Euroforum

Thema **Steuroptimierung bei Wegzug und Zuzug**
Termin/Ort 19.06.2009 / München
Referenten Dr. Will Dendorfer

> Rödl & Partner Nürnberg

Thema **Weichenstellung für die kommunale Energieversorgung**
Termin/Ort 24.06.2009 / München
Referenten Anton Berger, Dr. Thomas Wolf

> Rödl & Partner Köln

Thema **1. Kölner Vergaberechtstag**
Termin/Ort 25.06.2009 / Köln
Referenten Ute Beckmann, Holger Schröder, Jan-Volkert Schmitz

> Rödl & Partner Hamburg

Thema **Steuerliche Fallstricke bei Investitionen in Niedrigsteuerländern**
Termin/Ort 11.06.2009 / Hamburg
Referenten Dr. Florian Haase

Impressum Mandantenbrief Juni 2009

Herausgeber: Rödl & Partner GbR
90491 Nürnberg · Äußere Sulzbacher Straße 100
Telefon: +49 (9 11) 91 93 - 0 · Fax +49 (9 11) 91 93 - 19 00

ISSN 1613 - 6802
Verantwortlich für den Inhalt: Jan Böttcher, Horst Grätz, Georg Beyer
Koordination: Emel Kabakci
Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter: www.roedl.de

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Haftung

Die genannten Informationen wurden bfd mit freundlicher Unterstützung von Rödl & Partner zur Verfügung gestellt.

Der gesamte Inhalt der Newsletter ist geistiges Eigentum der Rödl & Partner GbR und steht unter Urheberschutz. Nutzer dürfen den Inhalt nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Änderung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Für die genannten Inhalte kann keine Gewähr für die Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität übernommen werden.

Kontakt

buchholz-fachinformationsdienst gmbh

Rodweg 1 · 66450 Bexbach

Telefon (0 68 26) 93 43-0

E-Mail: info@bfd.de

Internet: www.bfd.de