



Der Gipfel ruft Insolvenz als Chance erkennen

Geld vom Finanzamt – Bauträger erhalten zu viel bezahlte Umsatzsteuer zurück
Mitarbeiterzufriedenheit – Kanzleimitarbeiter wollen mehr Feedback von Vorgesetzten
Wandelbarer Osten – Die DATEV-Niederlassung Dresden feiert 25-jähriges Jubiläum



Der Prüfungsansatz: auf Risiken fokussiert.

Das Ergebnis: wirtschaftlich geprüft.

Mit Software von DATEV.

Der Erfolg einer wirtschaftlichen Abschlussprüfung hängt von der risikoorientierten Prüfungsplanung und der skalierten Prüfungsdurchführung ab. DATEV Abschlussprüfung comfort führt Sie dabei zielgerichtet und zügig durch alle Aufgaben. Die Software bietet vollkommen transparente Prozesse für höchste Prüfungsqualität. So prüfen Sie schnell, sicher und zukunftsorientiert – mit DATEV.

Informieren Sie sich auf www.datev.de/wirtschaftlich-pruefen oder unter 0800 1001119.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Liebe Leserinnen und Leser,



MARKUS KORHERR

Chefredakteur DATEV magazin
und Rechtsanwalt

die Zahl der Unternehmenspleiten in Deutschland bleibt weiterhin auf einem traurig hohen Niveau. Betroffen von Zahlungsunfähigkeit sind vor allem kleine und mittelständische Firmen. Ursache für eine Insolvenz sind zunächst die Spätfolgen der letzten Wirtschafts- und Finanzkrise. Daneben sind häufig auch mangelndes unternehmerisches Wissen, Fehleinschätzungen der Märkte oder Führungsschwächen in der Firmenleitung ausschlaggebend. Gleichwohl sollte man eine Unternehmenskrise nicht als Makel ansehen, denn Insolvenzen wird es geben, solange es Unternehmen gibt. Vielmehr bietet die Krise auch eine realistische Chance zur dauerhaften Gesundung des Betriebs.

Zu diesem Zweck trat vor knapp drei Jahren das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) in Kraft. Es bietet betroffenen Firmen bessere Rahmenbedingungen für den Kraftakt der Genesung. Zieht man Bilanz, so ist das neue Insolvenzrecht auf dem richtigen Weg, obgleich es noch immer auf den endgültigen Durchbruch wartet. Das mag verwundern. Bietet die neue Insolvenzordnung doch tatsächlich Chancen zur Sanierung beziehungsweise für einen umfassenden Neuanfang – sowohl für das Unternehmen wie auch für dessen Mitarbeiter. Insolvenzen sind dennoch ein schwieriges Metier. Die Verfahren sind beratungsintensiv und Eigenverwaltung, Insolvenzplan und Schutzschirmverfahren ohne fachkundige Begleitung in der Regel zum Scheitern verurteilt. Für die steuerlichen Berater indes bietet das neue Gesetz diverse Optionen, sich im Rahmen einer Unternehmensinsolvenz als Experte zu positionieren.

Viel Vergnügen und Kurzweil bei der Lektüre der aktuellen Ausgabe. Schreiben Sie mir Ihre Meinung: magazin@datev.de

Markus Korherr

Meistgelesen und -gesehen



Existenzgründer- angebote

Der Schritt in die Selbstständigkeit erfordert Mut – aber man ist nicht allein. DATEV hilft beim Existenz-
aufbau, mit innovativen Software-
Produkten, Dienstleistungen und
Beratung.

www.datev.de/existenzgruender



IT-Club – Neue Termine

Auf den kostenlosen Veranstaltungen des
IT-Clubs erfahren Sie in der Herbstbrunde
Aktuelles zu Social-Engineering (Gefahren
im E-Mail-Verkehr) und zur Umstellung
auf IP-Telefonie (Provider stellen bis 2018
um). Die Details erfahren Sie unter.

www.datev.de/it-club



Diktieren auf dem 37. Steuerberatertag

Am 5. und 6. Oktober präsentiert der
DATEV-Software-Partner datatronic
die Diktierlösung HighSpeech pro mit
der Spracherkennung SpeechType
live auf dem Stand der DATEV beim
Steuerberatertag in Wien. Weitere
Infos: www.highspeech.de

Perspektiven 06



Erfüllbare Anforderungen

Konrad Kramer, Steuerberater und Gesellschafter der Kann + Partner GmbH, über die Änderungen durch die GoBD und die neue Qualität der Finanzbuchführung auch auf Mandantenseite.

Impressum 21

Nachrichten Steuer & Recht 21

08 Titelthema – Insolvenzrecht



08 Danach geht's aufwärts

Die Insolvenz ist da: Jetzt bietet sich die Gelegenheit, Kosten kurzfristig zu senken, Abläufe zu verbessern und neue Märkte zu erschließen. Auch für Steuerberater bieten Insolvenzverfahren neue Handlungsfelder und Optionen.

10 Bestens gerüstet

Meldet ein Unternehmen Insolvenz an, haben seine Gläubiger Anspruch auf Erstattung ihrer Darlehen. Um diesen durchzusetzen, wird oft ein Gläubigerausschuss eingerichtet. Auch Steuerberater können Mitglieder dieses Gremiums werden – und dort die Interessen ihrer Mandanten vertreten.

13 Die Zeichen zeigen

Die Notwendigkeit zur Sanierung kommt nicht aus heiterem Himmel. Vielmehr gibt es erste Anzeichen, die – wenn sie bemerkt werden – eine frühzeitige Vorbereitung und einen planvollen Umgang ermöglichen.

16 Nie ohne Plan B

Scheitert Plan A, die operative Sanierung, muss Plan B umgesetzt werden, bei dem es vor allem um Zeit, Kosten und Geld geht. DATEV bietet hierzu diverse Programme an, die bei der Beratung und Durchführung helfen.

18 Den Absturz verhindern

Wird ein Mandant insolvent, muss der StB darauf achten, sein Honorar nicht zu verlieren. Hier helfen kluge Vereinbarungen.

Praxis 22

22 Weniger Aufwand – gleiche Qualität

Interview mit Dr. Klaus-Peter Feld, Vorstandsmitglied des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland, über die Notwendigkeit, das Interne Kontrollsystem von Mandantenunternehmen zu prüfen.

24 Geld vom Finanzamt

Bauträger haben nun die Möglichkeit, die Rückabwicklung zu Unrecht geleisteter Umsatzsteuerzahlungen zu beantragen. Hierbei ergeben sich viele Fragen – und es entsteht hoher Beratungsbedarf.

27 Den Unterschied beachten

Was eine Inventur, eine Inventarisierung und ein Gutachten voneinander unterscheidet. Eine Begriffsklärung.

Nachrichten aus der Genossenschaft 32

DATEV news 33

33 Wir machen Suchen einfacher

Die neue LEXinform/Info-Datenbank pro 4.0 bietet neue Filtermöglichkeiten, mehr Flexibilität und eine neue Oberfläche.

34 Spieglein, Spieglein an der Wand

Vergleichen Sie Unternehmen mit den Wettbewerbern – mithilfe einer der größten Datenbanken für Betriebsvergleiche.

36 Kassenführung – Bargeschäfte sicher dokumentieren

Kassenaufzeichnungen, die nicht den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung entsprechen, bergen ein Risiko, besonders für bargeldintensive Unternehmen. Das lässt sich minimieren.

37 Die richtige Reihenfolge finden

Die neuen Sortierfunktionen in Bilanzbericht classic, Bilanzbericht comfort und Abschlussprüfung 10.4 bieten viele Vorteile.

Werte & Visionen 38

Wandelbarer Osten

Die DATEV-Niederlassung Dresden feiert Jubiläum. Vor 25 Jahren hat sich die Genossenschaft dort erstmals für Berufsträger engagiert. In dieser Zeit ist viel passiert, erzählt Niederlassungsleiter Torsten Hehenberger.

28 Kanzleimanagement

28 Nachsitzen, Chef

Gute Werte, schlechte Werte? Die wichtigsten Ergebnisse der Branchenstudie Mitarbeiterzufriedenheit in Kanzleien 1.0.



30 Lösungsfinder

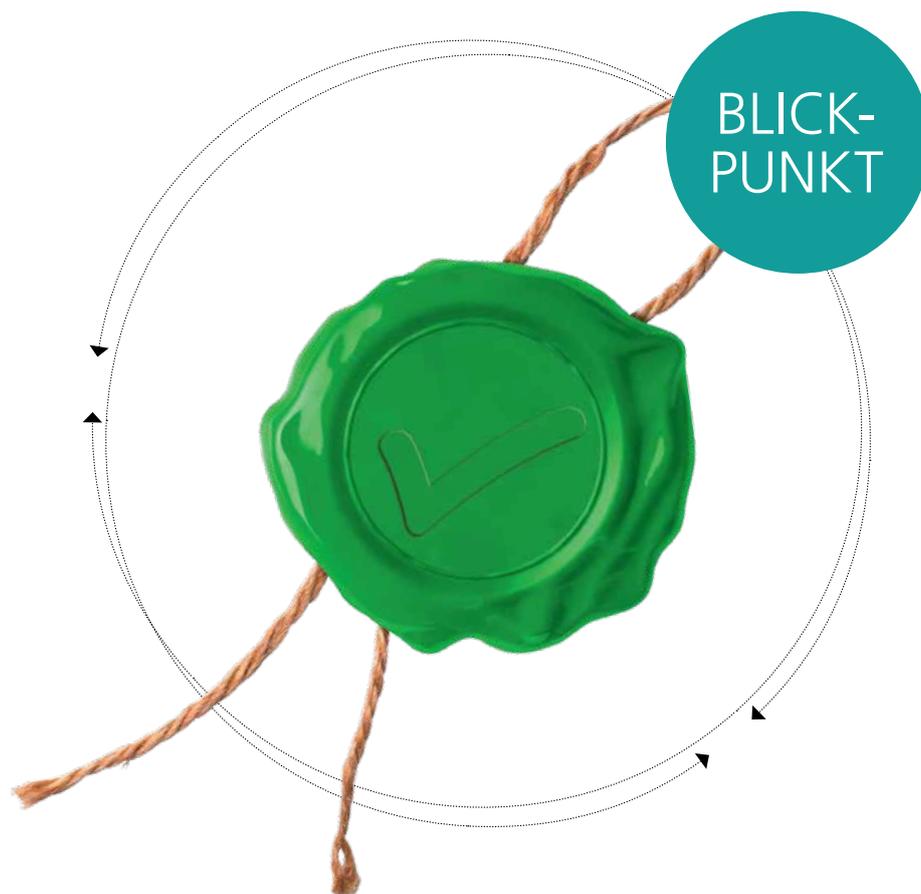
Der Kundenverantwortliche kümmert sich um nahezu alle DATEV-bezogenen Belange der Kanzlei, die er betreut. Daraus entwickelt sich im Idealfall eine exzellente Beratung zum Wohle der Kanzlei. Ein Praxisbeispiel.

VORSCHAU
AUSGABE
11 / 15

Titelthema

Software aus dem Rechenzentrum

IT-Dienstleistungen im Netz, in der Cloud, nehmen immer mehr Raum in der Wirtschaft ein – mit Auswirkungen auf den Berufsstand und auf die Zusammenarbeit mit Unternehmen und Verwaltung. Welche Rolle übernimmt dabei die Genossenschaft und welche Services bietet sie.



Erfüllbare Anforderung

Festschreibung | Am 14. November 2014 wurden die GoBD vom BMF veröffentlicht. Damit wurden die Anforderungen der Finanzverwaltung an die Ordnungsmäßigkeit bei Einsatz von IT bei der Buchführung und sonstigen Aufzeichnungen konkretisiert. Wie sich seine Kanzlei vorbereitet hat, sagt Steuerberater Konrad Kramer.

Interview: Anja Raß

DATEV magazin: Haben Sie sich schon auf die aus den GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) resultierenden Änderungen vorbereitet?

KONRAD KRAMER: Selbstverständlich haben wir uns in der Kanzlei auf die GoBD-Änderungen vorbereitet und entsprechend reagiert. Denn die Qualität der FIBU ist uns wichtig. Mit allen Mitarbeitern der Kanzlei, die für die FIBU zuständig sind, haben wir einen Arbeitskreis gegründet, gemeinsam diskutiert und alle anderen Mitarbeiter informiert.

DATEV magazin: Dreh- und Angelpunkt ist ja das Thema Festschreiben. Schreiben Sie heute bereits Ihre Buchungstapel gleich nach Erfassung fest oder im Rahmen der Erstellung einer Umsatzsteuervoranmeldung?

KONRAD KRAMER: Bisher schreiben wir in nahezu allen Fällen die Buchungstapel zeitnah mit der Umsatzsteuervoranmeldung fest.

DATEV magazin: Worin liegen Ihrer Meinung nach die Vorteile für die Kanzlei, Buchungstapel festzuschreiben?

KONRAD KRAMER: Für die Kanzlei erfolgt insgesamt der Zwang, vor der Festschreibung für eine noch bessere FIBU-Qualität zu sorgen. Dies ist für uns insbesondere im Hinblick auf künftige Betriebsprüfungen wichtig, denn Fragen des Finanzamts zur Datenvorhaltung und Archivierung und auch zur Festschreibung sind mittlerweile üblich.

DATEV magazin: Und worin liegen die Vorteile für den Mandanten?

KONRAD KRAMER: Der Mandant wird ebenfalls sensibilisiert, die Qualität der eigenen FIBU zu erhöhen. Dies gilt vor allen Dingen bei Buchführungen von Mandanten mit fast ausschließlich Barumsätzen. Besonders im Gespräch mit dem Mandanten über die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Kassenführung in Verbindung mit der Festschreibung kann somit dem Mandanten vermittelt werden, auf die Qualität der eigenen FIBU noch mehr Wert zu legen.

DATEV magazin: Haben Sie schon mit Ihren Mandanten über die Änderungen bezüglich der GoBD gesprochen – vor allem Festschreiben bei der Umsatzsteuervoranmeldung beziehungsweise beim Import von Buchungstapeln?

KONRAD KRAMER: Ja, vor allen Dingen unsere Mitarbeiter haben bereits viele persönliche Gespräche geführt. Wichtig ist es, die Mandanten rechtzeitig aufzuklären.

DATEV magazin: Was haben Sie Ihren Mandanten konkret an Informationen gegeben?

KONRAD KRAMER: Individuell haben wir hier sehr oft das persönliche Gespräch mit dem Mandanten gesucht. Wie bereits ausgeführt, waren die sogenannte offene Ladenkasse wie auch die Festschreibung immer wieder das Thema.

DATEV magazin: Bereiten Ihnen die geplanten Änderungen in den Rechnungswesen-Programmen hinsichtlich Festschreiben ein Problem? Müssen Sie Ihre Arbeitsweise umstellen?

KONRAD KRAMER: Nein, keine Probleme.

DATEV magazin: DATEV plant, um den Umgang mit Generalumkehrbuchungen zu erleichtern, diese in diversen Auswertungen ausblenden zu können. Sind Generalumkehrbuchungen nach dem Festschreiben für Sie in der täglichen Arbeit ein Problem?

KONRAD KRAMER: Nein, Generalumkehrbuchungen gibt es ja schon immer. Gut finde ich, dass man diese ausziffern kann.

DATEV magazin: Wie sieht die Zusammenarbeit mit Ihren Mandanten heute aus? Erhalten Sie von diesen vorerfasste Buchungstapel, die Sie in der Kanzlei weiterbearbeiten?

KONRAD KRAMER: Einige Mandanten erfassen bereits seit längerer Zeit selbst. Bevor der Buchungstapel an die Kanzlei geht, bespricht der Mandant notfalls offene Fragen mit unseren Mitarbeitern. Buchungsfehler werden so schon im Vorfeld vermieden. Mit der Weitergabe der Daten an unsere Kanzlei erfolgt durch uns nochmals eine Plausibilitätsprüfung, und die Umsatzsteuervoranmeldung erfolgt über die Kanzlei.

DATEV magazin: Empfehlen Sie auch Ihren Mandanten, die die Umsatzsteuervoranmeldung selbst erstellen und übermitteln, die Buchungstapel festzuschreiben?

KONRAD KRAMER: Ja, unbedingt.

DATEV magazin: DATEV plant, zum Jahreswechsel eine Festschreibungskennung mitzugeben beim Export und beim Import von Buchungsdaten. Wenn Sie von Ihren Mandanten zukünftig damit bereits festgeschriebene Buchungstapel erhalten, können diese beim Import nicht mehr geändert werden. Wie gehen Sie zukünftig damit um?

KONRAD KRAMER: Ich sehe diese Vorgehensweise als sehr sinnvoll an, um die Parallelität zwischen Mandanten- und Kanzlei-FIBU zu gewährleisten.

DATEV magazin: Sofern Korrekturen notwendig sind, wie verfahren Sie heute?

KONRAD KRAMER: Mit Generalumkehr in einem neuen Buchungstapel buchen. Im Bedarfsfall wird auch die Umsatzsteuervoranmeldung korrigiert.

DATEV magazin: Wissen Sie, dass in begründeten Ausnahmefällen die erforderliche Festschreibung bei der Übermittlung einer Umsatzsteuervoranmeldung beziehungsweise dem Import festgeschriebener Buchungstapel künftig über die Nutzungskontrolle aufgehoben werden kann?

KONRAD KRAMER: Das wussten wir bisher nicht. Mir fällt dazu kein Beispiel ein. In jedem Fall sollte der Weg die absolute Ausnahme sein und

bleiben. Im Fall der Fälle sehe ich diese Entscheidung als Chefsache.

DATEV magazin: Wie bereiten Sie sich in Ihrer Kanzlei auf den kommenden Jahreswechsel vor, und was würden Sie Ihren Kollegen in puncto Festschreiben empfehlen?

KONRAD KRAMER: Wir sind gut vorbereitet. 2015 haben wir die Festschreibung zur Normalität gemacht, und das läuft gut, unsere FIBU-Abläufe sind dadurch nicht behindert. In Bezug auf die Festschreibung kann den Kollegen nur empfohlen werden – falls noch nicht geschehen –, die Festschreibung baldmöglichst umzusetzen. Wir behalten in unserer Kanzlei die bereits angeführte Vorgehensweise bei, die sich so bewährt hat. Dies gilt auch für den Import von Buchungstapeln von Mandanten und bedeutet: immer Festschreibung mit Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung. In Bezug auf die Nutzungskontrolle bereiten wir uns so vor: Da dies die absolute Ausnahme sein sollte, werden wir uns sicherlich informieren – mehr aber auch nicht. Mit den meisten Mandanten haben wir schon gesprochen. Mandanten sind selbst daran interessiert, die Qualität ihrer Finanzbuchführung zu erhöhen. Die FIBU-Auswertungen dienen ja der eigenen Information zur Steuerung des Unternehmens. Auch gehen entsprechende Auswertungen häufig an die finanzierenden Hausbanken. Daher sehen wir hier überhaupt keine Probleme.

Im Rahmen der Vorgabe der zeitnahen Belegerfassung werden wir das Gespräch mit Mandanten immer wieder aufnehmen, falls Belege nicht zeitnah bei uns in der Kanzlei sind. Meinen Kollegen empfehle ich vor allen Dingen die baldige Umsetzung der Festschreibungsverpflichtung. Dazu sind frühzeitig mit Mandanten, Kollegen und Mitarbeitern entsprechende Gespräche zu führen. Auch ist es vorausschauend bei einem eventuellen Mandatsende ein Qualitätsmerkmal, wenn nicht nur die Daten der FIBU, sondern auch die Daten über die Festschreibungszeitpunkte mit übergehen werden. Die Qualität der Finanzbuchführung ist sowohl uns als auch unseren Mandanten wichtig. Unser Ziel wird es daher immer sein, die Qualität der Finanzbuchführung zu erhöhen, damit die Ordnungsmäßigkeit der Finanzbuchführung aus Sicht der Finanzbehörden nicht bereits aus rein formellen Gründen infrage gestellt werden kann. Dies ist Ziel und Motivation gleichermaßen. ●

Im Rahmen der Vorgabe der zeitnahen Belegerfassung werden wir das Gespräch mit Mandanten immer wieder aufnehmen, falls Belege nicht zeitnah bei uns in der Kanzlei sind.

Meinen Kollegen empfehle ich vor allen Dingen die baldige Umsetzung der Festschreibungsverpflichtung. Dazu sind frühzeitig mit Mandanten, Kollegen und Mitarbeitern entsprechende Gespräche zu führen. Auch ist es vorausschauend bei einem eventuellen Mandatsende ein Qualitätsmerkmal, wenn nicht nur die Daten der FIBU, sondern auch die Daten über die Festschreibungszeitpunkte mit übergehen werden. Die Qualität der Finanzbuchführung ist sowohl uns als auch unseren Mandanten wichtig. Unser Ziel wird es daher immer sein, die Qualität der Finanzbuchführung zu erhöhen, damit die Ordnungsmäßigkeit der Finanzbuchführung aus Sicht der Finanzbehörden nicht bereits aus rein formellen Gründen infrage gestellt werden kann. Dies ist Ziel und Motivation gleichermaßen. ●

ANJA RAß

Mitarbeiterin im Bereich Rechnungswesen bei DATEV eG

KONRAD KRAMER

Steuerberater und Gesellschafter der Kann + Partner GmbH in Scheßlitz bei Bamberg. Zusammen mit den Mitgesellschaftern StB Bernd Geyer und StBin Tanja Deinhart werden mit 22 Mitarbeitern Unternehmen aller Rechtsformen umfassend beraten.

2015 haben wir die Festschreibung zur Normalität gemacht, und das läuft gut, unsere FIBU-Abläufe sind nicht behindert.

MEHR ZUM THEMA

Weitere Informationen immer aktuell auf www.datev.de/gobd



Danach geht's aufwärts

Sanieren statt liquidieren | Das ESUG erleichtert die Sanierung von Unternehmen, mit der Besonderheit, dass die Gesundung des Betriebs unter Insolvenzschutz erfolgt.

Autor: Robert Buchalik

Die Ursachen für Unternehmenskrisen sind vielfältig: konjunkturelle Entwicklungen, Gesetzesänderungen oder die Volatilität von Rohstoff- und Währungspreisen, aber auch interne Faktoren wie Führungsfehler, falsche Akquisitionen oder unausgewogene Finanzierungsstrukturen. Krisensituationen sind Ausnahmesituationen, denen selbst ein gut aufgestelltes Management mangels ausreichender Erfahrung nur selten gewachsen ist. Häufig werden die Probleme noch durch die Nachwirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise verstärkt, die maßgeblich das Eigenkapital geschwächt und die Liquidität aufge-

zehrt hat. Ungünstige Bilanzrelationen führen bankseitig zu einem verschlechterten Rating und trotz ausreichend am Markt vorhandener Mittel zu einer zurückhaltenden Kreditvergabe. Oft genügen schon geringfügige Krisenverstärker, wie zunehmender Wettbewerb oder saisonale Umsatzrückgänge, um aus einer Ergebniskrise eine ausgewachsene Liquiditätskrise werden zu lassen.

Während der letzten großen Wirtschaftskrise im Jahr 2009 hat der Gesetzgeber mit entsprechenden Maßnahmen, wie verlängerter Kurzarbeit oder Landesbürgschaften, viel zur Krisenbewältigung beigetragen.

Gleichwohl war frühzeitig erkennbar, dass diese Krise zu weiteren Folgewirkungen führen wird. Der Gesetzgeber hat deswegen vorausschauend und um den Wirtschaftsstandort Deutschland weiter zu stärken, am 1. März 2012 das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) in Kraft gesetzt, mit dem die Sanierung von Unternehmen in Deutschland gefördert werden soll. Die Besonderheit besteht darin, dass es sich um eine Sanierung unter Insolvenzschutz handelt. Eine derartige Sanierung muss akribisch vorbereitet und durchgeführt werden, um nicht zu scheitern. Das setzt sehr viel Erfahrung, erhebliches Wissen um diese Spezialmaterie sowie umfassende Kenntnis aller Krisenursachen seitens des Beraters voraus. Die Durchführung einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung ist nichts für Amateure, sondern ausschließlich für Profis.

Erhalt des Unternehmens steht im Vordergrund

Die Insolvenz bietet mit dem ESUG strategische Optionen zur Bewältigung einer Krisensituation in einem bisher nie gekannten Ausmaß. Dabei gilt die klare Ansage, dass das Unternehmen möglichst dem Unternehmer erhalten bleiben soll und nicht etwa dass der Verkauf oder gar die Liquidation des Unternehmens im Vordergrund steht. Im Eigenverwaltungsverfahren steht am Ende des Verfahrens in der Regel der Insolvenzplan. Im Regelverfahren ist das die Liquidation des Unternehmens oder der häufig benannte Asset Deal, bei dem vom alten Rechtsträger die interessanten Aktiva wie Kundenbeziehungen, Maschinen und Grundstücke von einem Investor gekauft werden und der Rest vom Insolvenzverwalter liquidiert wird. Dem Altgesellschafter verbleibt nur eine leere Hülle, sein vormals ihm gehörendes Unternehmen existiert nicht mehr. Anders verhält es sich bei der Planinsolvenz in Eigenverwaltung. Ziel ist der Erhalt des bisherigen Rechtsträgers, also der bisherigen Gesellschaft. Die Gesellschafterstellung der Altgesellschafter soll möglichst unangetastet bleiben. Nichts anderes kann dem bisherigen Gesellschafter und dem Management in der Regel auch vermittelt werden, denn es soll ja zur frühzeitigen Insolvenzantragstellung motiviert werden, eines der wesentlichen Ziele des neuen Gesetzes.

Bilanzielle und operative Sanierung

Nur der Rechtsträger wird saniert. Das geschieht dadurch, dass die Passivseite der Bilanz verkürzt wird, indem Altverbindlichkeiten ganz oder zum Teil abgeschnitten werden und gleichzeitig im Wege der operativen Sanierung die bisherigen Krisenursachen beseitigt werden. Beides, die bilanzielle und die operative Sanierung, sind Bestandteile des sogenannten Insolvenzplans, über den die Gläubiger am Ende des Verfahrens abstimmen. Die Insolvenz kann fünf bis sieben Monate nach ihrem Beginn bereits vollständig beendet sein. Das Eigenkapital wird durch Gläubigerverzichte maßgeblich gestärkt, es wird ausreichend Liquidität in dem Verfahren generiert, ohne dass Bankkredite zusätzlich in Anspruch genommen werden müssen. Die Verschuldung des Unternehmens wird deutlich gesenkt und nicht selten werden die Haftungen der Unternehmer und der Geschäftsführung erheblich reduziert oder gar vollständig beseitigt.

Parallel zur Sanierung der Passivseite der Bilanz muss die operative Sanierung umgehend, meist schon zu Beginn des Verfahrens, angegangen werden. Denn nur wenn es gelingt, die bilanzielle Sanierung auch operativ dauerhaft sicherzustellen, kann das Unternehmen nachhaltig

saniert werden. Kosten müssen gesenkt, Abläufe verbessert und neue Märkte erschlossen werden. Aber auch hier bietet die Insolvenz deutliche Erleichterungen. Sozialpläne außerhalb einer Insolvenz sind oft kaum finanzierbar. In einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung werden einerseits die dazu notwendigen Mittel generiert, andererseits sind die Sozialplankosten unabhängig von der Dauer der Betriebszugehörigkeit auf maximal zweieinhalb Monatsgehälter reduziert. Die maximalen Kündigungsfristen betragen drei Monate, unabhängig davon, wie lange ein Mitarbeiter bereits beschäftigt ist. Dauerschuldverhältnisse,

zum Beispiel langlaufende Miet- oder Leasingverträge, können mit einer Frist von maximal drei Monaten vom eigenverwaltenden Insolvenzschuldner gekündigt werden. Eine Kündigung durch den Vermieter oder Leasinggeber ist umgekehrt ausgeschlossen, solange der Insolvenzschuldner seinen mietvertraglichen Pflichten nachkommt. Mit diesen Handlungsoptionen werden dem eigenverwaltenden Insolvenzschuldner weitere Möglichkeiten zur Krisenbewältigung an die Hand gegeben, die außerhalb eines Insolvenzverfahrens undenkbar sind.

Kosten müssen
gesenkt,
Abläufe verbessert
und neue Märkte
erschlossen
werden.

Wesentliche Voraussetzung für das Gelingen eines solchen Verfahrens ist allerdings die professionelle Vorbereitung und Durchführung, denn das Verfahren birgt viele Fallstricke. Richtig angegangen und angewandt, bietet es eine überragende Chance für den Unternehmer, sein Unternehmen zu erhalten, es von der Schuldenlast zu befreien und mit einem Neustart in die Zukunft zu gehen. Die dabei erzielten Ergebnisse sind nicht selten fast unglaublich.

Neue Aufgaben für den Berater

Auch für den begleitenden Steuerberater bietet das Verfahren neue Handlungsfelder und Optionen. Während er bei einer Liquidation oder einem Asset Deal in der Regel seinen Mandanten verliert, bleibt ihm jetzt nicht nur der Mandant erhalten, sondern es erschließen sich ihm auch neue und zusätzliche Aufgabenbereiche. So kann er im Gläubigerausschuss für die Kleingläubiger das Verfahren begleiten und die notwendigen verbindlichen Auskünfte zur Abwendung der Steuerbarkeit des Sanierungsgewinns bei der Gewerbe-, Einkommen- oder Körperschaftsteuer einholen. Für den Zeitraum der Eigenverwaltung gilt es, abweichend vom Wirtschaftsjahr eine Eröffnungsbilanz und dann gegebenenfalls zum Wirtschaftsjahresende eine Jahresendbilanz und nochmals zum Ende der Eigenverwaltung eine Schlussbilanz zu erstellen. Zudem ist zum Tage der Antragstellung eine Umsatzsteuerkorrektur vorzunehmen, Entsprechendes gilt zum Stichtag der Insolvenzeröffnung. Im Vordergrund steht aber vor allem, dass der Steuerberater seinem Mandanten den Impuls gegeben hat, den Weg einer Sanierung unter Insolvenzschutz zu beschreiten. Dies wird seine Akzeptanz gegenüber seinem Mandanten deutlich erhöhen, zu einer Win-win-Situation führen und ihm möglicherweise durch Empfehlungen neue Mandate zuführen. ●

ROBERT BUCHALIK

Rechtsanwalt und Partner bei Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater, Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Dresden. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Bankrecht und Finanzierung sowie Insolvenzrecht und Sanierung. Weiterhin ist er Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands ESUG.

Bestens gerüstet

Der Gläubigerausschuss | Das reformierte Insolvenzrecht bietet auch dem steuerlichen Berater neue und attraktive Aufgabenfelder. Geradezu prädestiniert ist er für die Mitarbeit in einem Gremium, das die Interessen der Gläubiger vertritt.

Autor: Prof. Dr. Hans Haarmeyer



Für den Erfolg einer Sanierung unter Insolvenzschutz ist die Einsetzung und Arbeit eines (vorläufigen) Gläubigerausschusses bereits im Eröffnungsverfahren von überragender Bedeutung. Denn ein solcher Ausschuss steuert bei professioneller Vorbereitung vom ersten Tag an den Ablauf des Verfahrens und sichert die Wahrung der legitimen Interessen der Gläubiger. Gerade der in wirtschaftlichen Fragen und im Rechnungswesen versierte Steuerberater ist vom Anforderungsprofil her ein geborenes Mitglied dieses Gremiums, das mit seiner Sachkunde sowohl Aufsicht als auch Förderung des Verfahrens in besonderer Weise leisten kann. Mit der zunehmenden Professionalisierung der Gläubigerselbstverwaltung wächst auch hier ein interessantes und durchaus attraktiv vergütetes Arbeitsfeld, das konsequent von Steuerberatern in den Blick zukünftiger Ausrichtung genommen werden sollte.

Stärkung der Stellung der Gläubiger

Die Stärkung der Gläubigerrechte in der Insolvenz gehört neben den Zielen der Deregulierung und Herstellung von Marktkonformität zu den wichtigsten Errungenschaften des reformierten Insolvenzrechts. Durch das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) sind die Mitwirkungsrechte der Gläubiger im Jahre 2012 wesentlich verstärkt worden, sodass den Organen, der Gläubi-

gerversammlung und dem Gläubigerausschuss, eine große, vielfach verfahrensentscheidende Bedeutung zukommt. Erst seit dieser Reform kann man auch in Deutschland endlich von einer wirklichen autonomen Verfahrensgestaltung durch die Gläubiger eines insolventen Unternehmens sprechen. Während die Gläubigerversammlung als Basisorgan der Selbstverwaltung der Gläubiger wie eine Hauptversammlung agiert und die grundsätzlichen Entscheidungen trifft, wirkt der Gläubigerausschuss als faktischer Aufsichtsrat einerseits als Exekutivorgan der Gläubigerversammlung, das andererseits aber im Tagesgeschäft den Insolvenzverwalter oder Sachwalter bei seiner Geschäftsführung überwacht und unterstützt. Für die tatsächliche Abwicklung und Gestaltung ist der (vorläufige) Gläubigerausschuss das wichtigste Organ der Insolvenzgläubiger.

Bedeutung der Mitgliedschaft

Die Bedeutung der Mitgliedschaft im Gläubigerausschuss kann vor allem im Hinblick auf den Informationsvorsprung sowie die unmittelbare Gestaltungsmacht gegenüber den anderen Gläubigern nicht hoch genug eingeschätzt werden. Weitere Vorteile liegen ohne Frage in der Einflussnahme auf die Abwicklungspolitik im Tagesgeschäft sowie die konkreten Handlungsmöglichkeiten des Verwalters, den Abschluss konkreter Rechtsgeschäfte und die Verwertungskompetenzen in Einzelfragen,



die regelmäßig keiner Aufsicht durch das Gericht unterliegen. Zugleich machen die faktischen Vorteile aber auch ein Kernproblem der Gläubigerselbstverwaltung deutlich: Es liegt zwischen der Aufgabe des Gläubigerausschusses einerseits, im Interesse aller Gläubiger tätig zu sein, und andererseits der legitimen Verfolgung des jeweiligen Einzelinteresses des Gläubigers an möglichst weitgehender eigener Befriedigung. Als unabhängiges Gläubigerorgan untersteht der Gläubigerausschuss nicht der Aufsicht durch das Gericht, denn der Ausschuss erfüllt seine Aufgaben unabhängig, selbstständig und ist nur der Gläubigerversammlung verantwortlich. Gerade diese Selbstständigkeit macht es erforderlich, dass möglichst wirtschaftlich erfahrene und auch rechtlich kompetente Personen Mitglieder der Ausschüsse werden, zumal die professionellen Gläubiger wie Banken, Kreditversicherer, Sozialversicherungsträger oder die Bundesagentur für Arbeit regelmäßig durch Mitarbeiter mit hoher insolvenzrechtlicher Expertise vertreten sind.

Rechte und Pflichten

Gerade bei einer gut vorbereiteten und mit den wichtigsten Gläubigern geplanten Sanierung unter Insolvenzschutz nach dem ESUG, sei es in der einfachen Eigenverwaltung oder unter einem Schutzschirm, kommt dem Gläubigerausschuss im Eröffnungsverfahren eine zentra-

le, das Verfahren steuernde Bedeutung zu. So kann er zum Beispiel einstimmig eine bestimmte Person auswählen, die als Sachwalter die Aufsicht über den eigenverwaltenden Schuldner führen soll, ohne dass das Gericht dieses Votum überstimmen kann. Es sei denn, die vorgeschlagene Person ist ungeeignet. Solche Bedenken lassen sich aber regelmäßig bereits im Vorfeld klären. Ebenso hat der Ausschuss aber auch die Befugnis, dem Schuldner jederzeit in den Arm zu fallen, wenn dieser sich von den vereinbarten Vorgaben entfernt; als stärkstes Mittel kann er sogar die Aufhebung der Eigenverwaltung beschließen, wenn sich herausstellt, dass die Interessen der Gläubiger sonst nicht mehr gewahrt sind. Die Unterstützung und Überwachung des Insolvenzverwalters wie die des eigenverwaltenden Schuldners bei dessen Tätigkeit ist ein weiterer Kernbereich der Aufgaben eines vorläufigen Gläubigerausschusses und seiner Mitglieder. Dabei steht an erster Stelle ihre Verpflichtung, sich fortlaufend über den Geschäftsgang unterrichten zu lassen und sich ein eigenes Bild zu machen. Die Überwachung schließt die

Pflicht ein, sich unter Umständen auch um ein einzelnes Geschäft zu kümmern, insbesondere aber um den Massebestand, den vorhandenen Warenbestand sowie die geplante Art der Verwertung. Besonders in Großverfahren kann eine sachgemäße Überwachung nur unter Zuhilfenahme von Sachverständigen, Wirtschaftsprüfern und so weiter erfolgen. Die Kontrollpflicht legt den einzelnen Mitgliedern auf, sich laufend vom Gang der Geschäfte zu unterrichten, Bücher und Schriftverkehr einzusehen und den Kassenbestand des Verwalters regelmäßig zu prüfen. Die Wahrnehmung der einzelnen Aufgaben kann einem Ausschussmitglied oder einem Sachverständigen übertragen werden, wobei dessen Vergütung aus der Masse entnommen wird. Gerade auch für die Vergabe spezieller Aufträge wie der laufenden Kassenprüfung, Erstellung von Liquiditätsplänen oder die Prüfung von Sanierungskonzepten können auch Steuerberater herangezogen werden, sofern sie über die notwendige Expertise und die Kenntnis der wesentlichen insolvenzrechtlichen Rahmenbedingungen verfügen.

Wer das Amt eines Gläubigerausschussmitglieds übernimmt, haftet gemäß § 71 InsO nach den gleichen Grundsätzen wie ein Insolvenzverwalter und muss sich über seinen Pflichtenkreis vergewissern. Sein Pflichtenkreis orientiert sich, neben den gesetzlichen Rechten und Pflichten, an der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Mitglieds im Gläubigerausschuss. Er kann sich in einem Haftungsprozess nicht darauf berufen, über seine Pflichten nicht unterrichtet, handeln nach ständiger Rechtsprechung fahrlässig und mithin schuldhaft im Sinne haftungsrechtlicher Normen. Wegen dieser Risiken hat jedes Mitglied einen Anspruch auf eine dem Risiko entsprechende Haftpflichtversicherung, die aus der Insolvenzmasse gezahlt wird.

Die Vergütung der Ausschussmitglieder

Mitglieder des Gläubigerausschusses haben einen gesetzlichen Anspruch auf Vergütung, und zwar „regelmäßig“ (so § 17 Abs. 1 InsVV) entsprechend dem Zeitaufwand und sodann unter Berücksichtigung des Umfangs der Tätigkeit, sowie auf Erstattung angemessener Auslagen gemäß § 18 Abs. 1 InsVV. Der Zeitaufwand umfasst alle Zeiten, die im Zusammenhang mit der Ausschusstätigkeit stehen, also nicht nur Zeiten der unmittelbaren Anwesenheit in Sitzungen und bei Besprechungen, sondern auch Zeiten der An- und Abfahrten, der häuslichen Vorbereitung, für Aktenstudium, Telefonate, Recherchen in Literatur oder Praxis, letztlich also jede Tätigkeit, die der sachgerechten Wahrnehmung der Aufgaben eines Gläubigerausschussmitglieds zu dienen bestimmt war. Die festgesetzten Stundensätze variieren je nach Schwierigkeit des Verfahrens und Qualifikation der Mitglieder zwischen 75 und 350 Euro pro Stunde. Es liegt auch in der Natur der Sache, dass die Vergütungen der einzelnen Mitglieder differieren können und regelmäßig auch müssen, um dem jeweiligen Tätigkeitsbereich und der unterschiedlichen Qualifikation zu entsprechen.

Fazit

Die Mitarbeit in einem Gläubigerausschuss ist für die gläubigerautonome Gestaltung und Kontrolle eines Insolvenzverfahrens, egal ob als Sanierungs- oder Liquidationsverfahren ausgestaltet, von überragender Bedeutung. Gerade bei einer geplanten Sanierung eines Rechtsträgers ist hoher wirtschaftlicher Sachverstand erforderlich. Die organisierte und professionelle Vertretung von Gläubigerinteressen hat ein hohes Entwicklungspotenzial und birgt gerade für Steuerberater ein überaus interessantes Betätigungsfeld, in das berufliche Erfahrung und fachliche Expertise in besonderer Weise eingebracht werden können. ●

PROF. DR. HANS HAARMEYER

Rechtsanwalt in Bonn mit dem Schwerpunkt Sanierungsmanagement und Insolvenzrecht. Bis 2013 war er Professor für Wirtschafts- und Insolvenzrecht an der Hochschule Mittelrhein – RheinAhrCampus Remagen, davor bis zum Jahr 2000 Richter speziell auch in Insolvenzsachen.

MEHR DAZU

DATEV BWA und Controllingreport – Lesen und Verstehen, [Art.-Nr. 36361](#)

Sanierung unter Insolvenzschutz statt Liquidation durch Insolvenz, [Art.-Nr. 36625](#)

Soll- und Ist-Versteuerung – Voraussetzungen zur Optimierung der Liquidität, [Art.-Nr. 36879](#)

Ausfall von Gesellschafterdarlehen und Forderungsverzicht gegenüber der GmbH, [Art.-Nr. 31173](#)

Schuldenmanagement der GmbH, [Art.-Nr. 36306](#)

Die Liquidation der GmbH und UG, [Art.-Nr. 31176](#)

Liquidität sichern, [Art.-Nr. 32332](#)

Die wichtigsten Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers, [Art.-Nr. 32238](#)

D&O – Die Haftpflichtversicherung des GmbH-Geschäftsführers, [Art.-Nr. 32306](#)





Die Zeichen zeigen

Insolvenzverfahren | Obwohl das ESUG hervorragende Möglichkeiten bietet, angeschlagene Unternehmen zu retten, wird die weitere Überlebenschance allzu oft durch mangelhafte Vorbereitungen verspielt.

Autoren: Sybille Steiner und Markus Wohlleber

Das neue Insolvenzrecht ist durch das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) am 1. März 2012 in Kraft getreten. Sinn und Zweck der Änderungen ist die Ausrichtung auf die Sanierung der Betriebe. Die Insolvenz als Sanierungsinstrument soll für Unternehmen attraktiver werden und die Unternehmen zu einer frühzeitigen Antragstellung veranlassen. Allerdings ist festzustellen, dass viele, in der Tat zu viele Insolvenzverfahren mit einer mangelhaften Vorbereitung in diese für die Unternehmen so entscheidende Phase eintreten. Grund hierfür ist mit Sicherheit die noch immer tief verwurzelte Stigmatisierung der Insolvenz und deren Folgen für das Ansehen der betroffenen Firma und nicht zuletzt des Unternehmers selbst.

Auch die (steuer)beratende Zunft tut sich zuweilen schwer, mit der im wahrsten Sinne des Wortes notwendigen Offenheit Fakten und Erforderlichkeiten zu ergründen und anzusprechen. Die häufig zu späten beziehungsweise nicht ausreichend vorbereiteten Insolvenzkonstellationen sind zurückzuführen auf Ängste um das Fortbestehen des Mandats oder die Furcht vor einer möglichen Reaktion des Mandanten oder Dritter (insbesondere Banken) gegenüber dem Berater. Letzterer wird zuweilen für die Misere mitverantwortlich gemacht wegen vermeintlich mangelhafter oder zu spät gezogener Konsequenzen. Andererseits verhält sich so mancher Unternehmer grundlos unkooperativ – was er aber anzuerkennen nicht bereit ist.

Regelmäßig beginnt die Krise nicht mit dem Einschlag eines exogenen Einzelereignisses (zum Beispiel Ausfall eines Großkunden oder Auftreten eines neuen Konkurrenten), sondern durchläuft infolge endogener Problemstellungen im Unternehmen verschiedene Krisenphasen (Erfolgskrise – Ertragskrise – Liquiditätskrise – bis zum nachhaltigen Übertritt der Grenze zur unmittelbaren Überschuldung beziehungsweise Illiquidität). Dem Beginn der Probleme wird meistens mit den üblichen Hausmitteln begegnet, wie etwa einer Erhöhung der Kontokorrentlinie, der Zuführung von Eigenkapital von außen, Aufbau von Lieferanten- und sonstigen Verbindlichkeiten oder dem Einstieg in das Factoring. Daran schließt sich dann die Phase der Kosteneinsparungen an (insbesondere im Personalbereich). Sollte auch das nicht helfen, wendet man sich oftmals der Erschließung neuer Geschäftsfelder/Kunden und alternativer Einnahmequellen zu. Sofern auch diese Maßnahmen den Abwärtstrend nicht stoppen, wird nicht selten die Aufnahme neuer Gesellschafter bzw. der (Teil-)Verkauf des Unternehmens oder des Anlagevermögens (Sale-and-lease-back) erwogen. Zu diesem Zeitpunkt liegt jedoch bei genauer Analyse die Wertigkeit des Unternehmens jenseits der emotionalen Vorstellung des Unternehmers, was weiterführende Verkaufsschritte oftmals wegen unterschiedlicher Wertansätze blockiert.

Handlungsempfehlungen

In dieser Phase ist dann ein offener Umgang mit der Krise der einzig vernünftige Lösungsansatz. Alle an der Sanierung Beteiligten müssen bereit sein, das zu akzeptieren. Für eine erfolgreiche Sanierung haben sich in der Praxis zudem einige konkrete Fakten als überaus tauglich erwiesen. Der (Steuer-)Berater sollte zunächst bei sich verschärfenden Anzeichen einer Krise frühzeitig eine kritische Position einnehmen, die dem Ernst der Lage gerecht wird. Getreu dem Motto: Auch die Pest beginnt mit einem vermeintlich harmlosen Fieber. Eine zu neutrale Haltung zum Zeitpunkt, an dem eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung fraglich ist, verbaut die Chance, rechtzeitig den Ernst der Lage anzusprechen, ohne dann eingestehen zu müssen, die Gefahr nicht von Beginn an richtig erkannt zu haben. Ergo ist die tatsächliche Einschätzung der Lage schonungslos zu benennen. Eine rein verbal geäußerte Meinung, die Krise sei doch schwerwiegender und könne

alsbald nicht überwunden werden, verhallt oft im Bewusstsein des Mandanten. Anders sieht es aus, wenn Sie dem Unternehmer ein Schriftstück vorlegen, in dem Sie auf die erforderlichen weiteren Prüfungshandlungen oder den Grad der fortgeschrittenen Überschuldung beziehungsweise Illiquidität hinweisen und eine Empfangsquittierung einfordern. Diese Aufforderung markiert in nahezu jedem Mandatsverhältnis eine Zäsur. Wenn vom steuerlichen Berater ein formales Schriftstück mit derart brisantem Inhalt vorgelegt wird, sind die Reaktionen nicht selten emotional (noch Freund oder schon Feind?). Dieses Bewusstsein ist aber für den Erfolg der weiteren Sanierungsmaßnahmen entscheidend. Zunächst ist der dann als Sanierungsberater tätige (Steuer-)Berater durch Erfüllung seiner Hinweispflicht rechtlich abgesichert. Darüber hinaus wurde dem Mandanten deutlich gemacht, dass die Es-wird-schon-wieder-Phase definitiv vorüber ist. Nach dieser Belastungsprobe ist der (Steuer-)Berater entweder das Mandat los, oder er hat eine solide Basis zur Umsetzung der weiteren Beratungsmaßnahmen geschaffen.

Der (Steuer-)Berater sollte sich nicht davor scheuen, diesen Lackmusktest von seinem Mandanten einzufordern. Ist er bereit, die schriftliche Erklärung zu quittieren, ist alles gut. Wenn nicht, lässt das auf weiteres Ungemach schließen. Der Mandant wird dann bei der haftungsrechtlich relevanten Frage, wann er von seinem (Steuer-)Berater über das Ausmaß der Krise informiert wurde, auch keine klare Position beziehen. Zu viele Praxisbeispiele belegen dies.

Plan B mit einbeziehen

Neben der rein ertrags- und liquiditätsbasierten Sanierung (Plan A) sollte als ein Plan B auch das Scheitern des Sanierungsprojekts mit dem dann erforderlichen Übergang zu den Sanierungsinstrumenten der Insolvenzordnung aktiv in die Beratung einbezogen werden. Hier ist es ratsam, auf vier Punkte rechtzeitig hinzuwirken beziehungsweise diese vorzubereiten:

1. Neben der operativen Sanierung (Plan A) ist der Zeitpunkt beziehungsweise der Zielwert zu definieren, an dem man die eigene Sanierungsmaßnahme als gescheitert einstuft (Faktor Zeit für Plan B).
2. Um Plan B realisieren zu können, sollte man schon während der Plan-A-Phase eine finanzielle Rücklage bilden. Das ist notwendig, um zu gegebener Zeit externe Sanierungsspezialisten in das Team aufzunehmen beziehungsweise Lösungsansätze, sofern überhaupt möglich, zumindest teilweise zu finanzieren (Faktor Geld für Plan B).
3. Die Daten, die für eine Sanierung mit den Instrumenten der Insolvenz erforderlich sind, sollten rechtzeitig zusammengestellt werden (Jahresabschlüsse, Geschäftsberichte, Unternehmensanalysen, Kunden- und Lieferantenlisten mit Adressen und Priorität sowie ein Vertragsspiegel inklusive der Darlehens- und Sicherheitenverträge und so weiter: Faktor Datengrundlage für Plan B).
4. Das Konzept, gemäß dem das Unternehmen neu entstehen soll, ist das Wichtigste von allem. Hier ist die Bandbreite dank weitreichender Möglichkeiten zur Sanierung im Rahmen eines Insolvenzverfahrens enorm groß und sollte vielfältige Lösungsansätze bieten (Faktor Konzept für Plan B). Beispiele sind die im Rahmen eines Insolvenzplans erfolgte Teilentschuldung und die Verdichtung auf einzelne Geschäftsfelder oder -standorte und so weiter.

Netzwerke aufbauen und nutzen

Ein sozusagen inoffizieller Punkt 5 für Plan B ist der Faktor Netzwerk. Es ist sehr hilfreich, bereits im Vorfeld einer Sanierung Kon-

takte zu Restrukturierungs- beziehungsweise Insolvenzprofis aufzubauen, um bei entsprechender zeitlicher Brisanz unmittelbar auf geeignete Unterstützung zurückgreifen zu können. Hier erst mühsam Klinken zu putzen und Grundsätzliches einer wechselseitigen Arbeitsweise abzustimmen beziehungsweise sich erst kennenlernen zu müssen, wäre für den Erfolg des Projekts verständlicherweise von Nachteil. Sofern man sich auf all die skizzierten Aspekte von Plan B fokussiert, ist es möglich, eine insolvenzrechtlich getragene Sanierung zu durchlaufen, bei der nicht die Not regiert, sondern planvolles Handeln. Derart vorbereitet, kann man die wesentlichen Sanierungsinstrumente in aller Ruhe angehen.

Das Instrument der Eigenverwaltung gab es schon in der Insolvenzordnung (InsO). Durch das ESUG wurde es gestärkt und das Regel-Ausnahme-Verhältnis umgedreht. Früher wurde ein Antrag auf Eigenverwaltung regelmäßig abgelehnt. Denn man ging davon aus, dass der Einfluss der bisherigen Geschäftsführung auf die Gläubiger nachteilige Auswirkungen habe. Durch das ESUG kann eine Eigenverwaltung (§ 270a ff. InsO) bereits dann angeordnet werden, wenn es keine Umstände gibt, die Nachteile für die Gläubiger erwarten lassen. Lehnt das Gericht den Antrag auf Eigenverwaltung ab, muss es die Entscheidung begründen. Es gibt allerdings keine Möglichkeit, gegen die Entscheidung des Gerichts vorzugehen. Das Gericht ist an die Befürwortung des Antrags durch den Gläubigerausschuss gebunden, wenn dieser einstimmig entscheidet. Es ist auch möglich, dass vor Insolvenzeröffnung eine vorläufige Eigenverwaltung angeordnet wird. Die Besonderheit der Eigenverwaltung ist, dass der Schuldner unter Aufsicht eines Sachwalters selbst die Insolvenzmasse verwalten und somit auch über sie verfügen kann. Dabei hat der Sachwalter die Aufgabe, die wirtschaftliche Lage zu prüfen und die Geschäftsleitung zu überwachen. Bei Verbindlichkeiten, die nicht zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb gehören, ist eine Zustimmung notwendig. Der Sachwalter hat auch ein Widerspruchsrecht gegen Handlungen des Schuldners.

Schutzschirmverfahren

Völlig neu geschaffen wurde das Schutzschirmverfahren (§ 270b InsO). Es handelt sich um einen Spezialfall der Eigenverwaltung. Zweck des Verfahrens ist es, dem Schuldner durch frühzeitiges Handeln die Sanierung seines Unternehmens zu erleichtern. Daher spricht man von einem Vorbereitungsverfahren für die Sanierung durch einen Insolvenzplan in Kombination mit einer Eigenverwaltung. Bei drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung des Unternehmens besteht die Möglichkeit, den Sanierungsplan unter Aufsicht eines vorläufigen Sachwalters und ohne Vollstreckungsmaßnahmen zu erarbeiten. Dafür hat der Schuldner maximal drei Monate Zeit. Der Sanierungsplan kann im Anschluss als Insolvenzplan umgesetzt werden. Der Schuldner hat auch die Möglichkeit, einen vorläufigen Sachwalter vorzuschlagen. Eine Ablehnung ist nur möglich, wenn die Person offensichtlich für die Übernahme des Amtes nicht geeignet ist. Der Schuldner kann einen Antrag zur Untersagung von Maßnahmen der Zwangsvollstreckung stellen oder diese auch einstweilig einstellen lassen. Für die Anordnung des Schutzschirmverfahrens ist eine Bescheinigung notwendig, die das Vorliegen drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung bestätigt sowie die Durchführbarkeit der Sanierung. Ferner muss eine in Insolvenzsachen erfahrene Person benannt sein. Durch das ESUG wurden auch die Vorschriften zum Insolvenzplan überarbeitet und ausgebaut, mit dem das Unternehmen seinen Rechtsträger aus dem Insolvenzverfahren befreien kann. Geändert wurden auch die

Eingriffsmöglichkeiten in die Rechte der absonderungsberechtigten Gläubiger beziehungsweise Insolvenzgläubiger (§ 223 f. InsO) sowie die Einbeziehung von Gesellschaftern in den Insolvenzplan (§ 217 Satz 2 InsO). In ihm kann nun jede gesellschaftsrechtlich zulässige Maßnahme beschlossen werden (§ 225 InsO). Insolvenz- und Gesellschaftsrecht werden somit nicht mehr strikt getrennt. Folglich ist es auch möglich, Gläubigerforderungen in Gesellschaftsanteile umzuwandeln. Das Wirksamwerden des Insolvenzplans kann jetzt auch nicht mehr durch ein missbräuchliches Verhalten einzelner Gläubiger verhindert werden (Obstruktionsverbot, § 225 InsO), da die Rechtsmittel gegen die Planbestätigung in angemessener Weise beschränkt wurden.

Fazit

Um eine gute zweite Chance zu bekommen, ist es erforderlich, den betroffenen Mandanten frühzeitig und intensiv zu sensibilisieren. Das ist entscheidend für die weitere Überlebenschance des Unternehmens innerhalb einer dann nicht mehr zu vermeidenden Insolvenz. Bedauerlicherweise dringt Plan B aber häufig immer noch viel zu spät in die Köpfe der an der Sanierung Beteiligten ein („Es kann nicht sein, was nicht sein darf“). ●

MARKUS WOHLLEBER

Steuerberater und Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV) sowie Partner der Kanzlei Wohlleber mit Standorten in Haßfurt und Nürnberg

SYBILLE STEINER

Steuerberaterin und Fachanwältin für Steuerrecht in der Kanzlei Wohlleber mit Standorten in Haßfurt und Nürnberg

MEHR DAZU

Online-Fachseminare der TeleLex (bestellbar unter www.telelex.de):

Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren in der Beratungspraxis: Update 2015, **Art.-Nr. 76825**

Dr. Benjamin Webel, Insolvenzrichter
Termin: 10.11.2015

Die natürliche Person in der Insolvenz: Update 2015, **Art.-Nr. 76830**

Dr. Benjamin Webel, Insolvenzrichter
Termin: 15.12.2015

Präsenzseminare

Insolvenzrecht aktuell, **Art.-Nr. 76490**

Prof. Dr. Volker Römermann
Termine: 21.11.2015, 03.02.2016

Unternehmenskrisen rechtzeitig erkennen und die Pflichten des Steuerberaters bei Überschuldung des Mandanten, **Art.-Nr. 76458**

Prof. Dr. Volker Römermann
Termine: 15.10.2015, 10.11.2015

Der Mandant in der Krise: Sicherung des Steuerberaterhonorars, **Art.-Nr. 76492**

Robert Buchalik
Termine: 05.11.2015, 09.02.2016

Nie ohne Plan B

Sanierungsinstrumente | Die neuen, gestärkten sowie ausgebauten Möglichkeiten zur Rettung von Unternehmen sind in der öffentlichen Wahrnehmung mittlerweile weitgehend anerkannt.

Autor: Andreas Nägelein



Der (Steuer-)Berater sollte keine allzu große Scheu vor der Anwendung beziehungsweise Begleitung der insolvenzrechtlichen Instrumente haben. Gerade der Insolvenzplan verdient eine ernsthafte Einbindung in die jeweiligen Überlegungen. Unsere Kanzlei hat bereits bei verschiedenen Insolvenzplanverfahren mitgewirkt. Dabei waren große wie auch kleine beziehungsweise kleinste Betriebe tangiert. Daraus folgt, dass nicht nur die großen Betriebe die Chancen der Insolvenzplansanierung nutzen können. Grundsätzlich gilt: Ist Plan A, der die operative Sanierung betrifft, letztlich gescheitert, muss Plan B greifen, bei dem es entscheidend auf die Faktoren Zeit, Geld und Konzept ankommt, wie die nachfolgenden Beispiele verdeutlichen.

Fallbeispiele

1. Ein kleines Dienstleistungsunternehmen konnte durch die Aufnahme eines neuen (stillen) Mitgesellschafters, der bereit war, 150.000 Euro zu investieren, vor der Insolvenz gerettet werden. Es kam zu keiner Zerschlagung, sondern der ursprüngliche Unternehmer, nun Mitunternehmer, führte den Betrieb weiter. Alle Rechtsverhältnisse konnten erhalten werden, sodass neben dem Schuldenschnitt und dem neuen Mitunternehmer ziemlich alles so blieb wie zuvor. Ohne rechtzeitige Insolvenzplaninitiative aber wäre das Unternehmen unweigerlich liquidiert worden und die weitere Zukunft des Unternehmers beziehungsweise seiner Kunden sicherlich ungewiss geblieben. Hier war insbesondere der Faktor Geld für Plan B so ausreichend dimensioniert, dass rasch eine Einigung mit den Gläubigern erlangt werden konnte.
2. Bei einem Großunternehmen, das seine Aufträge im Bereich öffentlicher Ausschreibungen akquirierte, konnte durch den Insolvenzplan der Rechtsträger mittels eines Schuldenschnitts und des Einstiegs eines neuen Mehrheitsgesellschafters saniert werden. Eine erneute Ausschreibung der Aufträge wurde vermieden, vorhandene Aufträge gingen nicht verloren, und der ursprüngliche Rechtsträger blieb erhalten. Faktor Konzept für Plan B war hier gegenüber einer Zerschlagung unschlagbar.
3. Ein großes Unternehmen wurde trotz sicher anmutender Sanierungsprognose doch noch zum Abwicklungsfall, weil die relevanten Großgläubiger in der Kürze der Zeit nicht von einem Wiedererstarken des dann als saniert geltenden Unternehmens überzeugt werden konnten. Faktor Zeit für Plan B war hier zu knapp bemessen. Ergo sollte auch bei Unternehmen, die für eine Eigenverwaltung infrage kommen, Plan B in Form eines Insolvenzplans rechtzeitig vorbereitet werden. Denn nach Beantragung des Insolvenzverfahrens werden Kräfte freigesetzt, die manchmal nur noch gelenkt werden können, wenn zuvor eine weitreichende Vorbereitung beziehungsweise Vorbesprechung erfolgte.

Unterstützung durch die DATEV-Software

Zwar gibt es bei der DATEV nicht das ultimative Sanierungs-Tool für alle Fälle, aber die Vielzahl der verschiedenen Programmanwendungen ermöglicht es dem kundigen (Steuer-)Berater, die richtige Mischung der Anwendungen zur Erfüllung seiner Aufgaben zusammenzustellen. Neben der betriebswirtschaftlichen Analyse (BWA) kommt zunächst die frühzeitige Einführung einer Kostenstellenrechnung in Betracht, um stärkere und schwächere Unternehmensbereiche voneinander abzugrenzen. Da eine effektive Kostenstellenrechnung Zeit für Vorbereitung sowie Umsetzung benötigt, ist dieses Instrument frühzeitig in Erwägung zu ziehen. Im Rahmen der Wirtschaftsberatung sollten dann die Tools der Planungsrechnung Anwendung finden. Neben der Kostenstel-

lenanalyse ist der Soll-Ist-Vergleich wichtig für den konkreten Fortschritt der Sanierung. Dabei ist ein Zeitpunkt zu definieren, der als Übergang auf Sanierungsplan B bezeichnet wird. Mittels Soll-Ist-Abgleichen lässt sich dieser Zeitpunkt festlegen und bei seinem Eintritt auch konkret benennen.

Zum Bereich der Planungs-Tools gehört auch eine DATEV-Programmanwendung, die im Rahmen der Sanierung weitreichende Bedeutung erlangt: die Liquiditätsplanung. Viele (Steuer-)Berater haben hiermit kaum Erfahrung, da eine taugliche Liquiditätsplanung sehr weitreichende Informationen über den Ablauf des Unternehmens erfordert und daher zeitaufwendig und teuer ist. Da auch die meisten Unternehmer in diesem Bereich wenig Ahnung haben, besteht die Gefahr, dass weder Berater noch Mandant frühzeitig Erkenntnisse über alsbaldige Engpässe auf dem Radar haben. Oft sind dann hektische Sofortmaßnahmen die Folge, was aber bei den (sanierungsbeteiligten) Banken nicht den besten Eindruck macht. Folglich ist der Liquiditätsplan bei einer seriösen Sanierungsbegleitung ein Must-have. Der Mandant ist gut beraten, wenn er hierfür Geld investiert. Und der steuerliche Berater ist gut aufgestellt, wenn er dafür geschultes Personal vorhält.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich im Bereich DATEV-Software durch Unternehmen online. Damit können die Belege im Unternehmen verbleiben, während der (Steuer-)Berater bereits untermonatig Daten erfasst. Das beschleunigt die Erlangung und Bereitstellung von Ergebnissen. Im Anfangsstadium einer Krise wird man vielleicht sagen, dass es ausreichend ist, die Buchhaltung im Monatsrhythmus auszuwerten. Das kann so sein. Wenn jedoch für das Unternehmen die heiße Phase der Entscheidung beginnt, sind aktuelle Zahlen oft das Zünglein an der Waage. Hier kann der (Steuer-)Berater punkten, indem er nicht auf mehrere Wochen alte Zahlen verweisen muss; vor allem, wenn die Frage diskutiert wird, ob die eingetretene Insolvenz mit deren Öffentlichkeitswirkung bereits einen großen Schaden im Umsatzverlauf angerichtet hat. Eine Aussage zum tatsächlichen Umsatz beziehungsweise der Kundenfrequenz in der Vorwoche kann hier sichere Entscheidungsgrundlagen liefern, auf die es unter Umständen ankommt.

Fazit

Mit der Insolvenzordnung und den DATEV-Programmen sind hierzulande die rechtlichen und technischen Möglichkeiten für eine weitgehend erfolgreiche Sanierung gegeben. Ziel muss sein, früher als bisher auch Plan B aktiv in den eigenen Beratungshorizont aufzunehmen. Gegenüber dem Mandanten sind Berührungspunkte vor den rechtlichen Instrumentarien durch praktische Erfahrungen abzubauen. Erfahrene Kollegen (Rechtsanwälte beziehungsweise Steuerberater) können hier zur Unterstützung flankierend mit eingebunden werden, was das eigene Netzwerk dann inhaltlich zum Wohle der Mandantschaft erweitert. ●

ANDREAS NÄGELEIN

Steuerberater in der Kanzlei Wohlleber mit Standorten in Haßfurt und Nürnberg, zuständig für die steuerliche Betreuung in Insolvenzverfahren



Scannen Sie den QR-Code und starten Sie das Video:
Sehen Sie, dass ein Insolvenzverfahren nicht automatisch bedeutet, das Mandat zu verlieren.

Den Absturz verhindern

Anfechtung des Honorars | In der Krise und Insolvenz des Mandanten sollte der steuerliche Berater nicht nur versuchen, den schwächelnden Gipfelstürmer zu unterstützen, sondern auch darauf achten, nicht selbst den Halt zu verlieren.

Autor: Dr. Olaf Hiebert



Die auf § 133 Abs. 1 InsO gestützte Insolvenzanfechtung ist nicht nur für Unternehmer wie Lieferanten oder Vermieter sowie sonstige am Wirtschaftsleben Beteiligte ein erhebliches Problem. Sie hat zahlreiche kritische Stellungnahmen von Berufsverbänden provoziert und mittlerweile auch den Gesetzgeber erneut auf den Plan gerufen. Gerät der Kunde, Mieter oder ein sonstiger Vertragspartner später in die Insolvenz, fordert der Insolvenzverwalter vom Zahlungsempfänger erhaltene Zahlungen auch dann zurück, wenn dieser einen Anspruch auf diese Zahlungen hatte – sehr häufig mit Erfolg. Verantwortlich dafür sind die Regelung des § 133 Abs. 1 InsO, eine häufig missverstandene Rechtsprechung und eine unzureichende Arbeit am konkreten Sachverhalt. Helfen können nur präventive Maßnahmen und eine Vertretung durch Spezialisten für Insolvenzanfechtungsrecht.

Schleppende Zahlung oder Ratenzahlung

Eine Anfechtung droht vor allem, wenn der Gläubiger mit dem Schuldner eine Stundungs- und Ratenzahlungsvereinbarung geschlossen hat. Dann werden sämtliche Zahlungen nach Abschluss dieser Vereinbarung angefochten. Zudem droht eine Anfechtung bereits dann, wenn im Verhältnis des Gläubigers zum Schuldner umfangreiche Verbindlichkeiten aufgelaufen sind – Honorare also über einen längeren Zeitraum nicht gezahlt wurden. Auch schleppende, unpünktliche oder nicht vollständige Zahlungen provozieren eine Anfechtung. Das Argument für eine Anfechtung ist, vereinfacht dargestellt: „Weiß ich als Gläubiger, dass mein Schuldner im Zeitpunkt der Fälligkeit nicht an mich zahlt, ist mir bekannt, dass er nicht zahlen kann, was ich wiederum als Zahlungseinstellung werten muss, die ihrerseits den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit gemäß § 17 Abs. 2 Satz 2 InsO vermuten lässt.“ Damit sind die Tatbestandsmerkmale des § 133 Abs. 1 InsO erfüllt: Erstens war der Schuldner im Zeitpunkt der Zahlungen bereits zahlungsunfähig, und zweitens wusste der Gläubiger das. Denn ein Schuldner, der seine Zahlungsunfähigkeit kennt und einen Gläubiger befriedigt, weiß, dass seine weiteren Gläubiger ausfallen und er diese benachteiligt. Der Schuldner nimmt das in Kauf und handelt folglich mit Gläubigerbenachteiligungsvorsatz. Das objektive Merkmal der Zahlungsunfähigkeit wird als Beweistatsache für das subjektive Merkmal des Vorsatzes genutzt. Der Gläubiger hat bei Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit gemäß der Vermutung des § 133 Abs. 1 Satz 2 InsO Kenntnis von diesem Vorsatz.

In der Praxis wird nur um zwei Fragen gerungen: Kann bewiesen werden, dass der Schuldner im Zeitpunkt der angefochtenen Zahlungen (drohend) zahlungsunfähig war, und kann ferner bewiesen werden, dass der Zahlungsempfänger hiervon zu diesem Zeitpunkt Kenntnis hatte? Diese beiden Fragen stellen die klassischen Verteidigungslinien gegen eine Anfechtung nach § 133 Abs. 1 InsO dar. Und genau darin liegt der Ansatzpunkt für eine gelungene Verteidigung gegen Anfechtungsbegehren der Insolvenzverwalter. Denn so eindeutig und pauschal wie häufig dargestellt ist es eben nicht. Gemäß § 286 Abs. 1 Satz 1 Zivilprozessordnung hat das Gericht unter Berücksichtigung des gesamten Inhalts der Verhandlungen und des Ergebnisses einer etwaigen Beweisaufnahme nach freier Überzeugung zu entscheiden, ob eine tatsächliche Behauptung für wahr oder nicht wahr zu erachten ist. Das betont der BGH (zuletzt wieder: Urteil vom 08.01.2015 –

IX-ZR-203/12, ZInsO 2015, 396 ff.) im Zusammenhang mit der Anfechtung nach § 133 Abs. 1 InsO immer wieder, was jedoch von den Insolvenzverwaltern freilich gerne übersehen wird. Es reicht eben nicht aus, Rechtsprechungs zitrate und Satzbausteine für das Anfechtungsschreiben des Insolvenzverwalters zu nutzen, sondern es ist die konkrete Arbeit am Sachverhalt erforderlich.

Steuerberater sind besonders betroffen

Von Insolvenzanfechtungen nach § 133 Abs. 1 InsO besonders häufig betroffen sind Steuerberater, weil bei ihnen schon aufgrund ihrer Tätigkeit und Nähe zum Schuldner unterstellt wird, dass sie die wirtschaftliche Situation des Schuldners und damit auch dessen Zahlungsunfähigkeit kennen. Kann der Verwalter den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit beweisen, fällt die fehlende Kenntnis des Gläubigers als zweite Verteidigungslinie vermeintlich schnell. Aber auch in diesem Fall hilft die Arbeit am konkreten Einzelfall. Denn nicht für jede Arbeit des Steuerberaters ist die Kenntnis über die wirtschaftliche Lage erforderlich, und nicht jeder Steuerberater hat in gleichem Maße Einblick in die Zahlen seines Mandanten. Wird lediglich die Lohnbuchhaltung geführt, sind Einblicke in die übrige Finanzbuch-

haltung verwehrt. Wird nur der Jahresabschluss erstellt und hierbei am Ende des Jahres gebucht oder das Zahlenwerk der Mandanten erst am Jahresende übernommen, ist kein Grund ersichtlich, weshalb die Kenntnis des Steuerberaters von bereits unterjährig eingetretenen Zahlungsschwierigkeiten unterstellt werden kann. Auch besteht immer noch die Möglichkeit, dass der Mandant seinem Steuerberater falsche Zahlen vorgelegt und die Lage beschönigt hat. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn der Insol-

venzverwalter in der FIBU Korrektur- und Abschlussbuchungen vorgenommen hat, um nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens seiner Verpflichtung zur Erstellung sämtlicher noch nicht erstellter Jahresabschlüsse nachzukommen. Mit einer derart veränderten FIBU kann bei Gericht ein völlig falscher Eindruck erweckt werden.

Stundungs- und Ratenzahlungsvereinbarung?

Trotz der skizzierten Risiken einer Insolvenzanfechtung können weiterhin Raten- und Stundungsvereinbarungen mit dem Mandanten getroffen werden. Allerdings ist in diesen Vereinbarungen jede Aussage zur Zahlungsfähigkeit zu unterlassen. Nur wenn der Steuerberater durch qualifizierte Unterlagen positive Kenntnis von der Zahlungsfähigkeit hat und dies auch dokumentieren kann, darf die Vereinbarung sich zu dieser Frage verhalten. Weiterhin muss der Mandant bei den Rückzahlungsmodalitäten Luft zum Atmen haben. Die Raten sind entsprechend anzupassen, sodass der Mandant diese auch im laufenden Geschäft erwirtschaften kann. Weiterhin helfen längere Laufzeiten und keine harten Verfallsklauseln. Sollten die Vertragsverhandlungen mit dem säumigen Mandanten allerdings scheitern, dann bleibt nur der Weg der Vollstreckung. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Besicherung alter Verbindlichkeiten nur mit Vermögensgegenständen vorgenommen wird, die nicht dem Schuldner gehören. Eine Anfechtung der Besicherung ist dann ausgeschlossen. Sofern man glaubt, dass der Mandant noch nicht (drohend) zahlungsunfähig ist, bietet sich folgendes Vorgehen an:

Bei den Modalitäten der Rückzahlung muss der Mandant trotz allem noch „Luft zum Atmen“ haben.

- Der Mandant soll eine aktuelle OPOS-Liste aus der Buchhaltung vorlegen beziehungsweise man erstellt diese selbst, um sie auf überfällige Zahlungen hin zu überprüfen. Sind überfällige Zahlungen vorhanden, muss der Mandant die Hintergründe erklären (zum Beispiel Forderung ist gestundet oder steht im Streit)
- BWA und Summen-Salden-Listen vorlegen lassen
- Im Internet unter ebundesanzeiger.de die beiden letzten Jahresabschlüsse des Mandanten herunterladen oder vorhandene Exemplare sichern
- Eine aktuelle Auskunft bei einer Wirtschaftsauskunft wie der Creditreform einfordern, sofern man nicht ohnehin schon die FIBU für den Mandanten erledigt
- Und ganz besonders wichtig: die Ergebnisse der Prüfung dokumentieren

So lässt sich in einem späteren Anfechtungsprozess nachweisen, dass man positive Kenntnis von der Zahlungsfähigkeit des Mandanten hatte. Stellt man fest, dass der Mandant drohend zahlungsunfähig ist, sind die nachstehenden Sofortmaßnahmen zu ergreifen und alte Forderungen mittels Mahn- und Vollstreckungsbescheid zu titulieren, um zügig vollstrecken zu können. Dem Mandanten erklärt man die Notwendigkeit der Vollstreckung telefonisch.

Sicherheiten sind ein wesentlicher Baustein

Sind die Forderungen mit Vermögenswerten des Mandanten werthaltig besichert, scheidet eine Insolvenzanfechtung mangels Gläubigerbenachteiligung aus. Die rechtzeitige Abtretung von Steuererstattungsansprüchen ist ein probates Mittel. Dabei sollten Sicherheiten Dritter erlangt werden, die nicht aus dem Vermögen des Mandanten stammen. Mit diesen Sicherheiten können auch Altforderungen nachträglich besichert werden, ohne dass ein Insolvenzverwalter dies anfechten kann. Wichtig ist, in diesem Fall zu beachten, dass die nachträgliche Besicherung mit Sicherheiten aus dem Vermögen des Mandanten selbst sehr leicht anfechtbar ist. Ist der Mandant eine GmbH, sind Sicherheiten aus dem Vermögen des Gesellschafters oder des Geschäftsführers zu empfehlen. Noch besser sind Sicherheiten aus dem Vermögen unbeteiligter Dritter, da diese oftmals werthaltiger sind. Grundsätzlich gilt: Zahlen Sie nicht voreilig! Keinesfalls sollte dem Anfechtungsbegehren eines Insolvenzverwalters ohne Weiteres nachgegeben werden. Solche Ansprüche werden allzu häufig ohne hinreichende Begründung und Würdigung der Umstände des Einzelfalls geltend gemacht und dann von den Gerichten übernommen. Gerade auf die Feststellung der Umstände des Einzelfalls durch den Tatrichter und deren genaue Darstellung durch sachkundige Anwälte kommt es im Einzelfall aber an. Das fängt schon mit der Frage an, ob der Mandant im Zeitpunkt der Zahlung überhaupt schon (drohend) zahlungsunfähig war, und führt zu der Frage der Kenntnis hiervon zum Zeitpunkt der Zahlung. Darüber hinaus sind weitere zahlreiche Details zu beachten, und derzeit ist die Rechtsprechung völlig uneinheitlich. ●

DR. OLAF HIEBERT

Rechtsanwalt und Spezialist für Insolvenzanfechtung, Rechtsanwalt und Partner bei Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater, Düsseldorf, Frankfurt, Berlin und Dresden

EMPFEHLUNGEN FÜR DEN BERATER

- Dokumentieren Sie den jeweiligen Kenntnis- und Buchungsstand.
- Dokumentieren Sie den Umfang der eigenen Leistungen (Jahresabschluss, Lohnbuchhaltung, Finanzbuchhaltung, Meldungen zur Sozialversicherung).
- Selbst erstellte Unterlagen (SuSa, BWA, OPOS-Listen usw.) dürfen nicht an den Verwalter oder Insolvenzschuldner herausgegeben werden. Wenn Honorarforderungen offen sind, ist der Steuerberater zwar zur Herausgabe der Mandantenunterlagen, nicht aber seiner Arbeitsergebnisse verpflichtet.
- Melden Sie keine Forderungen ohne insolvenz-erfahrenen Anwalt an. Ansonsten werden häufig Anfechtungsansprüche oder deren Beweise dem Verwalter auf dem Silbertablett geliefert.
- Keine Kommunikation mit dem Insolvenzverwalter ohne insolvenz-erfahrenen Anwalt. Der Verwalter ist Unternehmer und muss gerade in Zeiten sinkender Verfahrenszahlen Umsätze generieren. Insolvenzanfechtungsansprüche sind hierfür ein ganz wesentlicher Baustein.

SOFORTMASSNAHMEN DES BERATERS

- Sicherstellen, dass künftige Zahlungen zuerst auf künftige Leistungen angerechnet werden. Der Mandant soll immer auf die neueste Rechnung zahlen. Er kann und muss bestimmen, auf welche Rechnung er zahlt, da nach dem Gesetz die Zahlung sonst auf die älteste Forderung angerechnet wird (Tilgungsbestimmung).
- Achten Sie immer auf einen engen zeitlichen Zusammenhang zwischen Leistung und Gegenleistung. Erbrachte Beratungsleistungen sollten sofort abgerechnet werden, und der Mandant sollte unverzüglich, spätestens aber binnen 30 Tagen, zahlen.
- Auf Rechnungen großzügigere Zahlungsziele ausweisen: 30 Tage statt sieben Tage. Es fällt dem Mandanten so leichter, Rechnungen bei Fälligkeit zu bezahlen.
- Vermeiden Sie Mahnungen, Drohungen mit Klage, Vollstreckung oder Insolvenz, Anwaltsschreiben und jedwede Äußerung zum Zahlungsverhalten sowie zur Zahlungsfähigkeit des Mandanten, die dokumentiert werden könnte. Dies gilt insbesondere für E-Mails, SMS, Faxe und Briefe. Weisen Sie Ihre Mitarbeiter entsprechend an! Wenn es sein muss, rufen Sie an.
- Goldene Regel: Wenn Sie mit der Vollstreckung drohen, dann vollstrecken Sie auch sofort. Für Vollstreckungen gilt die kurze Anfechtungsfrist von drei Monaten; im Übrigen zehn Jahre!

Die Grenzen der Datenspeicherung

Urteil des Bundesfinanzhofs

Finanzverwaltung muss die ihr bei einer Außenprüfung überlassenen Daten besonders schützen.



Der BFH hat entschieden (BFH, VIII-R-52/12; www.datev.de/lexinform/0443503), dass § 147 Abs. 6 Satz 2 AO der Finanzverwaltung nicht das Recht gibt, die ihr im Rahmen einer Außenprüfung in digitaler Form überlassenen Daten über den Zeitraum der Prüfung hinaus auf Rechnern außerhalb der behördlichen Diensträume zu speichern.

Nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit muss der Gefahr missbräuchlicher Verwendung der Daten angemessen Rechnung getragen werden. Dieser Anforderung ist ohne nennenswerte Beeinträchtigung einer rechnergestützten Außenprüfung nur dann entsprochen, wenn die Daten des Steuerpflichtigen nur in seinen Geschäftsräumen oder an Amtsstelle erhoben und verarbeitet werden sowie nach Abschluss der Außenprüfung nur noch in den Diensträumen der Finanzverwaltung gespeichert bzw. aufbewahrt werden, soweit und solange sie für Zwecke des Besteuerungsverfahrens (etwa bis zum Abschluss etwaiger Rechtsbehelfsverfahren) benötigt werden.

Die räumliche Beschränkung des Datenzugriffs folgt zudem eindeutig aus dem Wortlaut des § 200 Abs. 2 AO und des § 6 der Betriebsprüfungsordnung 2000, wonach der Steuerpflichtige die prüfungsrelevanten Unterlagen nur in seinen Geschäftsräumen, notfalls auch in seinen Wohnräumen oder an Amtsstelle vorzulegen hat und ein anderer Prüfungsort nur ausnahmsweise in Betracht kommt.

Einkommensteuer/Lohnsteuer Zivilprozesskosten als außergewöhnliche Belastungen

BFH, VI-R-17/14;

www.datev.de/lexinform/0934653

Die Kosten eines Zivilprozesses sind im Allgemeinen keine außergewöhnlichen Belastungen im Sinne des § 33 EStG. Etwas anderes kann ausnahmsweise gelten, wenn ein Rechtsstreit einen für den Steuerpflichtigen existenziell wichtigen Bereich oder den Kernbereich menschlichen Lebens berührt.

Umsatzsteuer

Kein Nachweis der innergemeinschaftlichen Lieferung durch Zeugen

BFH, V-R-14/14;

www.datev.de/lexinform/0934658

Der Unternehmer darf den ihm obliegenden sicheren Nachweis der materiellen Tatbestandsmerkmale einer innergemeinschaftlichen Lieferung auch jenseits der formellen Voraussetzungen gemäß § 6a Abs. 3 UStG iVm §§ 17a ff. UStDV nicht in anderer Weise als durch Belege und Aufzeichnungen führen.

Steuerliches Verfahrensrecht Einspruchseinlegung durch einfache E-Mail ohne qualifizierte elektronische Signatur

BFH, III-R-26/14;

www.datev.de/lexinform/0443502

Der BFH hat entschieden, dass auch nach der bis zum 31.07.2013 geltenden Rechtslage ein Einspruch mit einfacher E-Mail, das heißt ohne eine qualifizierte elektronische Signatur, eingelegt werden konnte, wenn die Finanzbehörde einen Zugang für die Übermittlung elektronischer Dokumente eröffnet hat.

Körperschaftsteuer

Körperschaftsteuerliche Organshaft unter Beteiligung einer

Kapitalgesellschaft

BMF, IV-C-2 – S-2770/12/10001;

www.datev.de/lexinform/5235687

Das BMF hat in seinem Schreiben vom 20.08.2015 zur Anerkennung einer körperschaftsteuerlichen Organshaft im Zusammenhang mit atypisch stillen Beteiligungen Stellung genommen.

Umsatzsteuer

Behandlung der Leistungen nach § 5a Abs. 2 Zivildienstgesetz (ZDG)

BMF, IV-C-4 – S-0184/11/10001:001 / IV-D-3 – S-7175/08/10003;

www.datev.de/lexinform/5235680

Das BMF nimmt zur umsatzsteuerrechtlichen und gemeinnützigkeitsrechtlichen Behandlung der Leistungen nach § 5a ZDG unter Berücksichtigung des BFH-Urteils V-R-93/07 vom 23.07.2009 Stellung.

Arbeitsrecht

Annahmeverzug bei rückwirkender Begründung eines Arbeitsverhältnisses

BAG, 5-AZR-975/13;

www.datev.de/lexinform/0443509

Der Anspruch auf Vergütung wegen Annahmeverzugs setzt ein erfüllbares, also tatsächlich durchführbares Arbeitsverhältnis voraus. Bei rückwirkender Begründung des Arbeitsverhältnisses liegt ein solches für den vergangenen Zeitraum nicht vor.

Sozialrecht

Aufhebung der Schwerbehinderteneigenschaft nach erfolgreicher Heilung

BSG, B-9-SB-2/15-R;

www.datev.de/lexinform/0443481

Laut BSG darf das Versorgungsamt einen Schwerbehindertenstatus auch noch nach vielen Jahren entziehen, da ein Schwerbehinderter bei verbessertem Gesundheitszustand keinen Anspruch darauf hat, diesen Status auf Dauer behalten zu können.

IMPRESSUM

Herausgeber: DATEV eG | Paumgartnerstraße 6–14 | 90329 Nürnberg **Verantwortlich (Redaktion, Anzeigen):** Claus Fesl **Chefredakteur:** Markus Korherr (RA), Tel. +49 911 319-5253 | Fax +49 911 319-4321 **Redaktionsteam:** Herbert Fritschka (M.A.), Ulrich Gojowsky (StB), Robert Brütting (RA), Kerstin Putschke (M.A.), Martina Mendel (M.A.) | E-Mail: magazin@datev.de **Redaktionsbeirat:** Prof. Dr. Andrea Back (St. Gallen), Erwin Effner (Schongau), Dr. Wieland Horn (München), Dr. Peter Leidel (Regen), Solange van Rens (Passau), Prof. Dr. Hanns R. Skopp (Straubing) **Realisation:** Petra Bock, Klaus M. Krag, Kathrin Mocek, Dominika Przybylska, Andreas Schleinkofer, Nadine Schröder, Phil Stauffer | Medienfabrik Gütersloh GmbH | Carl-Bertelsmann-Str. 33 | 33311 Gütersloh **Fotos:** Corbis, DATEV eG, Ksenya Sawa/Shutterstock.com, © Gstudio Group / Fotolia.com, © jacartoon / Fotolia.com, © reel / Fotolia.com, © Sergey Nivens / Fotolia.com, Andrey_Kuzmin/Shutterstock.com, Oliver Killig **Anzeigenleitung:** Herbert Fritschka, Tel. +49 911 319-3887 | Fax +49 911 319-7893 | E-Mail: magazin.anzeigen@datev.de **Druck:** Mayr Miesbach GmbH | Am Windfeld 15 | 83714 Miesbach **ISSN:** 2197-2893 | Das DATEV magazin erscheint monatlich in einer Druckauflage von 51.000 Exemplaren. Namentlich gekennzeichnete Veröffentlichungen geben in erster Linie die Auffassung des Autors wieder. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten.

Weniger Aufwand – gleiche Qualität

Internes Kontrollsystem | Die Untersuchung des Internen Kontrollsystems ist wesentlicher Bestandteil der Abschlussprüfung. Dr. Klaus-Peter Feld vom IDW erläutert Rolle und Nutzen dieser Maßnahme bei der Abschlussprüfung.

Interview: Ulrich Gojowsky

DATEV magazin: Bei der Abschlussprüfung wird nach gängiger Prüferpraxis immer auch das Interne Kontrollsystem (IKS) des Unternehmens geprüft. Können Sie kurz umreißen, warum das so ist?

DR. KLAUS-PETER FELD: Ziel der Abschlussprüfung ist es, die Verlässlichkeit der in Jahresabschluss und Lagebericht enthaltenen Informationen zu bestätigen. Die Prüfung ist so anzulegen, dass Fehler in der Rechnungslegung, die sich auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Sie erfolgt nach dem sogenannten risikoorientierten Prüfungsansatz. Vereinfacht dargestellt besagt dieser Ansatz, dass die Prüfungshandlung vom festgestellten Risiko abhängt. Dem Auftreten von Fehlern in der Rechnungslegung des Unternehmens wirkt das Management des Unternehmens durch Einrichtung eines IKS entgegen. Der Abschlussprüfer befasst sich mit dem IKS, insbesondere um Prüfungssicherheit über die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung zu erlangen. Dazu gehört zum einen die Einschätzung, ob zu erwartende relevante Kontrollen nicht vorhanden oder nicht angemessen ausgestaltet sind, was das Risiko wesentlicher falscher Angaben erhöht. Zum anderen kann der Abschlussprüfer die vorhandenen Kontrollen des Unternehmens nutzen, um möglichst effizient auf festgestellte Fehlerrisiken zu reagieren: Sind die relevanten Kontrollen wirksam, kann er aufwendige Nachweisprüfungshandlungen reduzieren.

DATEV magazin: Können Sie anhand eines Beispiels kurz beschreiben, wie die IKS-Prüfung im Prozess Buchführung/Abschlussaufstellung ablaufen soll?

DR. KLAUS-PETER FELD: Ein mögliches Fehlerrisiko im Buchführungs-/Abschlussaufstellungsprozess liegt in der fehlerhaften Übertragung von Daten aus einem Nebenbuch (Debitoren-, Kreditoren-, Anlagenbuchhaltung und so weiter) in das Hauptbuch. Fehlerhaft in diesem Sinne heißt nicht vollständig, nicht zeitgerecht oder nicht richtig. Der erste Schritt ist die sogenannte Aufbauprüfung, das heißt die Durch-

sicht der Prozessdokumentationen und die Prüfung der enthaltenen Kontrollen. In diesem Beispiel sieht sich der Abschlussprüfer somit zunächst an, ob die Daten aus Haupt- und Nebenbuchhaltung regelmäßig abgestimmt werden. Welche Maßnahmen das Management hier konkret ergriffen hat, hängt von der unternehmensindividuellen Situation ab, ob beispielsweise die Abstimmung manuell oder systemseitig über Schnittstellen erfolgt. Daher wird der Abschlussprüfer das Management befragen, wie die Abstimmung erfolgen soll beziehungsweise sich Verfahrensbeschreibungen/Arbeitsanweisungen vorlegen lassen, aus denen dies hervorgeht. Der Abschlussprüfer beurteilt, ob die vom Management ergriffenen Maßnahmen für die Unternehmenssituation angemessen, das heißt grundsätzlich geeignet sind, dem Fehlerrisiko entgegenzuwirken. Zudem überzeugt er sich davon, dass die Maßnahmen auch entsprechend eingerichtet sind und genutzt werden. Hierzu beobachtet er einmalig die Durchführung der Kontrolle, in diesem Beispiel die Abstimmung von Haupt- und Nebenbuch. Um das Zusammenspiel verschiedener Kontrollmaßnahmen beurteilen zu können, bietet es sich an, einen Geschäftsvorfall und seine Erfassung im rechnungslegungs-

bezogenen Informationssystem nachzuverfolgen (Walkthrough). Im Rahmen der anschließenden Funktionsprüfung überzeugt sich der Abschlussprüfer davon, dass die eingerichteten Kontrollen im gesamten Prüfungszeitraum – und nicht nur zu einem Zeitpunkt – wirksam waren. Bei manuellen Kontrollen werden hierzu Stichproben gezogen, deren Umfang von der Häufigkeit der Kontrolldurchführung im Prüfungszeitraum abhängt. Bei im IT-System eingerichteten Kontrollen reicht hingegen die Prüfung zu einem Zeitpunkt, da sie immer auf die gleiche Weise wirken, sofern es keine Änderungen an den Systemeinstellungen gab. Daher können in diesem Fall bereits die Nachweise aus der Aufbauprüfung herangezogen werden. In unserem Beispiel, dem Übertrag vom Neben- ins Hauptbuch, erfolgt die Abstimmung heute meist automatisch. Zur Prüfung dieser Kontrolle nimmt der Prüfer Einblick in die re-

Der erste Schritt ist die Durchsicht der Prozessdokumentation und die Prüfung der enthaltenen Kontrollen.

bezogenen Informationssystem nachzuverfolgen (Walkthrough). Im Rahmen der anschließenden Funktionsprüfung überzeugt sich der Abschlussprüfer davon, dass die eingerichteten Kontrollen im gesamten Prüfungszeitraum – und nicht nur zu einem Zeitpunkt – wirksam waren. Bei manuellen Kontrollen werden hierzu Stichproben gezogen, deren Umfang von der Häufigkeit der Kontrolldurchführung im Prüfungszeitraum abhängt. Bei im IT-System eingerichteten Kontrollen reicht hingegen die Prüfung zu einem Zeitpunkt, da sie immer auf die gleiche Weise wirken, sofern es keine Änderungen an den Systemeinstellungen gab. Daher können in diesem Fall bereits die Nachweise aus der Aufbauprüfung herangezogen werden. In unserem Beispiel, dem Übertrag vom Neben- ins Hauptbuch, erfolgt die Abstimmung heute meist automatisch. Zur Prüfung dieser Kontrolle nimmt der Prüfer Einblick in die re-

levanten Systemeinstellungen zur Kontenfortschreibung und -findung und stellt dabei auch fest, ob die Einstellungen im Prüfungszeitraum geändert wurden. Wurden im Prüfungszeitraum Veränderungen an den Sachkontoeinstellungen, zum Beispiel an der automatischen Bebuchbarkeit von Konten, vorgenommen, beurteilt der Abschlussprüfer diese auf Plausibilität.

Sollte ein Mangel im IKS festgestellt werden, sollten beispielsweise die betreffenden Hauptbuchkonten nicht gegen manuelle Buchungen gesperrt sein, wird der Abschlussprüfer beurteilen, ob und wie sich dieser Mangel auswirkt. Hierzu kann er gegebenenfalls unter Zuhilfenahme von Datenanalysen als aussagebezogene Prüfungshandlung feststellen, ob manuelle Buchungen tatsächlich vorgenommen wurden, und anschließend beurteilen, welche Auswirkungen sich daraus ergeben.

DATEV magazin: Welche Vorteile ergeben sich aus der Beurteilung der IKS-Prozesse für den Abschlussprüfer beziehungsweise das geprüfte Unternehmen?

DR. KLAUS-PETER FELD: Zunächst liegt es im Interesse des geprüften Unternehmens, Mängel im rechnungslegungsbezogenen IKS zu beseitigen. Die Verantwortung für die Buchführung und den Jahresabschluss haben die gesetzlichen Vertreter des Unternehmens. Ein gut funktionierender Rechnungslegungsprozess gibt Sicherheit und erlaubt eine reibungslosere und damit kostengünstigere Aufstellung der Rechnungslegung. Der Abschlussprüfer kann sich auf wirksame Kontrollen stützen und die notwendige Urteilssicherheit auf wirtschaftlichere Art und Weise erlangen.

Die mit der risikoorientierten Prüfung verbundene Analyse des Unternehmens und seiner Geschäftsprozesse ermöglicht es dem Prüfer in der Regel auch, dem Mandanten Hinweise zur Verbesserung seiner Prozesse, Systeme und Kontrollen zu geben, sodass der Mandant nicht nur ein sicheres Prüfungsurteil erhält, sondern auch Empfehlungen und Hinweise zur Optimierung seiner Prozess- und Unternehmensorganisation, gegebenenfalls auch in Bereichen, die nur mittelbar die Rechnungslegung betreffen. Auch bei einem funktionsfähigen IKS lassen sich häufig Verbesserungspotenziale aufzeigen, da der Abschlussprüfer aufgrund seiner wechselnden Mandatseinsätze über ein umfassendes Bild zu verschiedenen Lösungsmöglichkeiten im Sinne von Best Practices verfügt. Durch dieses Wissen kann sich der Abschlussprüfer als kompetenter Ansprechpartner in Sachen IKS gegenüber seinem Mandanten positionieren und für diesen Mehrwerte schaffen, was wiederum geeignet ist, den Wert der Abschlussprüfung zu unterstreichen.

Ein weiterer Vorteil, der sich aus der Prüfung des IKS für den Abschlussprüfer ergibt, ist die Entzerrung der Prüfungszeiten, da sich IKS-Prüfungen sehr gut schon vor dem eigentlichen Prüfungsbeginn durchführen lassen. Selbstverständlich muss der verbleibende Zeitraum bis zum Stichtag später nachgehalten werden.

DATEV magazin: Wie sollte eine Software aussehen, die diesen Prozess effizient unterstützt?

DR. KLAUS-PETER FELD: Eine Prüfungs-Software unterstützt den Abschlussprüfer grundsätzlich dann effizient, wenn sie die Risikoorientierung des Prüfungsansatzes abbildet. Dazu sind die identifizierten und beurteilten Risiken mit den entsprechenden Reaktionen – also den festgelegten Prüfungshandlungen – des Abschlussprüfers zu verknüpfen. Um die Effizienz zu fördern, sollte aufgezeigt werden, dass die verschiedenen denkbaren Prüfungshandlungen (beispielsweise Prozessprüfungen oder Einzelfallprüfungen) mögliche Reaktionen darstellen, deren Umfänge voneinander abhängen.

Software kann den Abschlussprüfer konkret bei der Prüfung des IKS durch unterschiedliche Maßnahmen unterstützen. Musterkataloge von Risiken und Kontrollen und auch ganze Musterprozesse, grafisch

und/oder verbal aufbereitet, können dem Abschlussprüfer nützliche Hinweise zur Identifikation im konkreten Fall geben. Zudem sollte die Erfassung der Risiken und Kontrollen einfach und übersichtlich sein und die Verbindung von den Prozessen zu den Posten des Jahresabschlusses darstellen. ●

DR. KLAUS-PETER FELD

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Mitglied des geschäftsführenden Vorstands des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW)

MEHR DAZU

Die risikoorientierten Arbeitspapiere in DATEV Abschlussprüfung comfort berücksichtigen die acht häufigsten Geschäftsprozesse (z. B. Einkauf, Verkauf usw.). Die Inhalte und das darauf abgestimmte Prüfungsvorgehen wurden mit fachlicher Unterstützung des IDW entwickelt und gewährleisten eine prozessorientierte IKS-Prüfung.

Auf Basis Ihrer vorläufigen Risikoeinschätzung unterstützen wir Sie bei der IKS-Prüfung mit konkreten Fragestellungen bei der Identifikation von Risiken. Darauf aufbauend erhalten Sie eine Auswahl relevanter Schlüsselkontrollen, die Sie auf Vorhandensein, Angemessenheit und Wirksamkeit hin beurteilen können. Zur Ableitung der Auswirkungen der Prozessprüfung auf die aussagebezogene Prüfungsstrategie auf Postenebene stehen Ihnen die Ergebnisse der Aufbau- und Funktionsprüfung zur Verfügung. Somit reduzieren Sie die Prüfungshandlungen auf die wesentlichen Aspekte.

Weitere Informationen

finden Sie unter www.datev.de/wirtschaftlich-pruefen

Kontakt

Tel. +49 911 319-7891

E-Mail: abschlusspruefung@service.datev.de

Für die fachliche Weiterbildung empfehlen wir die DATEV-Fachtag „Wirtschaftsprüfung“ mit den Schwerpunkten prozessbezogene IKS-Prüfung und weitere vorgelagerte Prüfungshandlungen. Sie erarbeiten als Gruppe die Effizienzpotenziale, die in der IKS-Prüfung stecken, und sehen, wie diese zur Reduzierung der aussagebezogenen Prüfungshandlungen eingesetzt werden können.

Weitere Informationen

finden Sie unter www.datev.de/fachtagewirtschaftspruefung

Kontakt

Tel. +49 911 319-6144

E-Mail: apveranstaltungen@service.datev.de

DATEV-Consulting unterstützt beim Aufbau und der Dokumentation eines IKS als Bestandteil der **IT-Prüfung**.

Geld vom Finanzamt

Rückabwicklung Umsatzsteuerzahlungen bei Bauleistungen | Bauträger haben nunmehr die Möglichkeit, eine Erstattung der von ihnen zu Unrecht abgeführten Umsatzsteuern zu beantragen. Machen sie davon Gebrauch, sehen sich sowohl der Bauträger als auch der Bauleistende mit einer Vielzahl von Fragen bei der Rückabwicklung konfrontiert.

Autoren: Prof. Dr. Thomas Küffner, Thomas Streit, Andreas Fietz

Nach § 13b Umsatzsteuergesetz (UStG) alte Fassung schuldete der Empfänger einer Bauleistung die Umsatzsteuer, wenn er selbst derartige Leistungen erbringt. Diese Regelung hatte der Gesetzgeber mit Wirkung zum 1. April 2004 zur Vermeidung von Steuerausfällen in der Baubranche eingeführt. Entgegen dem Wortlaut der Vorschrift vertrat die Finanzverwaltung die Auffassung, dass es für die Frage des Steuerschuldübergangs auf den Leistungsempfänger maßgeblich darauf ankomme, dass der Leistungsempfänger zu mindestens zehn Prozent seiner Umsätze selbst Bauleistungen ausführt. In den Jahren 2009 bis 2011 äußerte die Finanzverwaltung zudem in mehreren BMF-Schreiben die Auffassung, dass auch ein Bauträger, der eigene Grundstücke mit der Absicht zur späteren Weiterveräußerung bebaut, Steuerschuldner nach § 13b UStG sei. Unbeachtlich sollte in diesem Zusammenhang sein, dass der Bauträger mit dem Grundstücksverkauf eine steuerfreie Grundstückslieferung nach § 4 Nr. 9a UStG ausführt. Die Frage der Steuerschuld des Bauträgers war schließlich Gegenstand der BFH-Entscheidung vom 22. August 2013 (V-R-37/10, BStBl. II 2014, 128; [LEXinform 0928119](#)). In seinem Urteil verwirft der BFH die Auffassung der Finanzverwaltung grundlegend.

Rückabwicklung beim Bauträger

Nach bisheriger Auffassung der Finanzverwaltung sollten Bauträger die Steuer auf Bauleistungen nach § 13b UStG schulden. Da ein Bauträger ausgangsseitig steuerfreie Grundstückslieferungen erbringt (§ 4 Nr. 9a UStG), hatten Bauträger keinen Vorsteuerabzug. Es kam somit zu einer tatsächlichen Steuerzahlung ans Finanzamt.

Aus dem BFH-Urteil vom 22. August 2013 geht nunmehr hervor, dass Bauträger für bezogene Bauleistungen nicht die Umsatzsteuer schulden. Bauträger haben deshalb in Altfällen die Möglichkeit, die bislang abgeführte Umsatzsteuer vom Finanzamt erstattet zu bekommen. Hierzu stellt der Bauträger einen Antrag auf Änderung des entsprechenden Umsatzsteuerjahresbescheids gemäß § 164 Abs. 2 Abgabenordnung (AO), sofern der Bescheid unter dem Vorbehalt der Nachprüfung steht. Diesen Antrag kann der Bauträger auch noch hinausschieben, um die derzeit noch ungewisse weitere Entwicklung in der Rechtsprechung abzuwarten. Zugleich profitiert der Bauträger in diesem Fall von der höheren Verzinsung seines Rückforderungsanspruchs gemäß § 233a AO. Akuter Handlungsbedarf besteht nur, wenn das Finanzamt den Vorbehalt der Nachprüfung für das entsprechende Jahr aufhebt (§ 164 Abs. 3 Satz 1 AO) oder Festsetzungsverjährung droht.

Zur Begründung seines Änderungsantrags muss der Bauträger für jede Bauleistung, für die er die Erstattung der Umsatzsteuer bean-

tragt, folgende Unterlagen vorlegen (vgl. BMF-Schreiben vom 31.07.2014, BStBl. I 2014, 1073; [LEXinform 5235137](#)):

- Name, Anschrift und Steuernummer des leistenden Unternehmers,
- Rechnungsdatum, Rechnungsnummer, Bezeichnung der erbrachten Bauleistung, Entgelt und – soweit die Rechnung bereits berichtigt wurde – Steuersatz und Steuerbetrag, Zeitpunkt der Zahlung und/oder der Schlusszahlung der hierüber erteilten Rechnungen oder Gutschriften,
- Zeitpunkt und Höhe der geleisteten Anzahlungen oder Teilzahlungen sowie Rechnungsdatum und Rechnungsnummer der hierüber erteilten Rechnungen oder Gutschriften,
- Zuordnung der bezogenen Bauleistung beziehungsweise der geleisteten Anzahlung zu dem jeweiligen Ausgangsumsatz unter Angabe des konkreten Ausgangsumsatzes (Bauvorhabens) als objektbezogenen Nachweis dafür, dass die Eingangsleistung nicht zur Erbringung von Bauleistungen verwendet wurde.

Ob es beim Bauträger im Ergebnis zu einer Erstattung der Umsatzsteuer kommt, hängt entscheidend davon ab, ob sich der jeweilige Bauleistende auf § 27 Abs. 19 UStG beruft und die Abtretung seines zivilrechtlichen Nachforderungsanspruchs, den er gegebenenfalls gegen den Bauträger hat, an das Finanzamt erklärt. Sofern der Bauleistende von dieser Regelung Gebrauch macht, wird der Bauträger keine Erstattung der Umsatzsteuer bekommen. Der Bauträger sollte hier einzelfallbezogen prüfen, ob er sich zum Beispiel mit zivilrechtlichen Einwendungen gegen die Abtretung und Aufrechnung wehren kann. Zu einer Erstattung der Zinsen kommt es in jedem Fall, sodass sich der Antrag des Bauträgers regelmäßig bereits aus diesem Grund lohnen wird.

Da es die Finanzämter für die Vergangenheit nicht beanstanden, wenn Bauträger und Bauleistender daran festhalten, dass der Bauträger in Altfällen Steuerschuldner sein soll (BMF-Schreiben vom 05.02.2014, [LEXinform 5234884](#), und 08.05.2014, [LEXinform 5235019](#)), besteht für den Bauleistenden so lange kein Handlungsbedarf, bis der Bauträger einen Erstattungsantrag stellt. Dies kann der Bauträger grundsätzlich jederzeit. In diesem Fall sieht sich der Bauleistende mit den Folgen des § 27 Abs. 19 UStG konfrontiert. Eine zivilrechtliche Vereinbarung zwischen Bauleistendem und Bauträger, dass der Bauträger auf einen Erstattungsantrag verzichtet, bietet dem Bauleistenden aus steuerrechtlicher Sicht leider keine Sicherheit.

Stellt der Bauträger einen Antrag auf Erstattung der bislang nach § 13b UStG geschuldeten Steuer, regelt § 27 Abs. 19 Satz 1 UStG, dass die Umsatzsteuer beim Bauleistenden nachzufordern ist. § 27 Abs. 19 Satz 1 UStG ist dabei als eigenständige Änderungsvorschrift neben den Änderungsvorschriften der AO ausgestaltet. Ändert das Finanzamt die

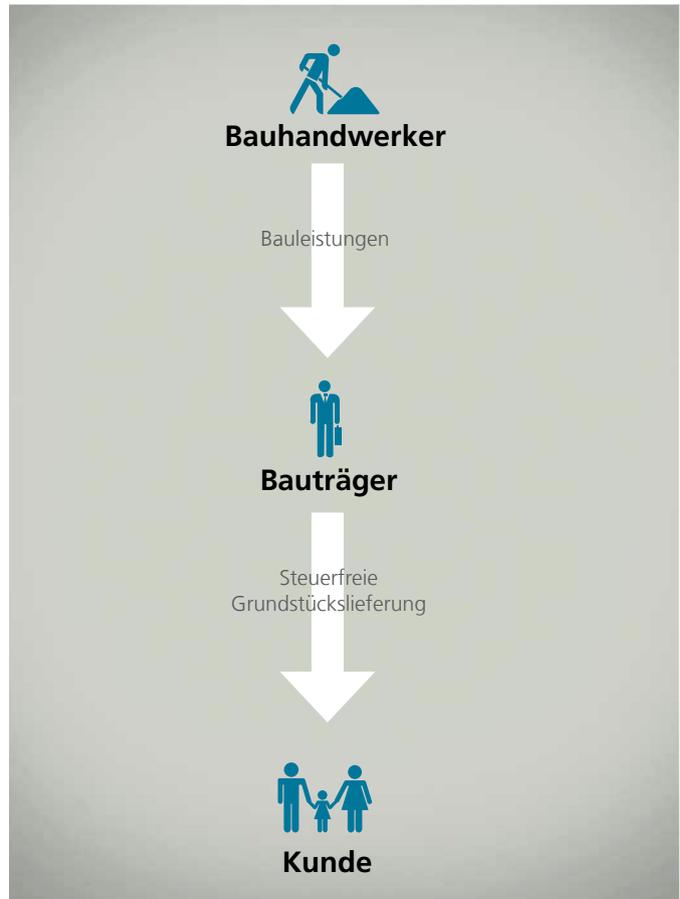
Steuerfestsetzung beim Bauleistenden und fordert die Umsatzsteuer nach, steht dem der Vertrauensschutz (§ 176 Abs. 2 AO; ausführlich hierzu Lippross in MwStR 2014, 879) gemäß § 27 Abs. 19 Satz 2 UStG nicht entgegen. An die Stelle des Vertrauensschutzes tritt nach dem Willen des Gesetzgebers die in § 27 Abs. 19 Sätze 3 und 4 UStG geregelte Abtretungsmöglichkeit. Inwieweit dieser Ausschluss des Vertrauensschutzes verfassungsmäßig ist, ist im Fachschrifttum umstritten und soll an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden.

Bei der Konzeption des § 27 Abs. 19 Sätze 3 und 4 UStG gingen Gesetzgeber und Finanzverwaltung (vgl. BMF-Schreiben vom 31.07.2014, BStBl. I 2014, 1073) davon aus, dass der Bauleistende vom Bauträger die Umsatzsteuer auf die Bauleistung nachfordern kann. Ob ein solcher Anspruch besteht, hängt entscheidend von den vertraglichen Vereinbarungen zwischen Bauleistendem und Bauträger ab. Insbesondere bei Fixpreisvereinbarungen ist jedoch davon auszugehen, dass sich kein vertraglicher Anspruch auf Nachforderung der Umsatzsteuer ergibt. Ob der Bauleistende in diesen Fällen gleichwohl von der Abtretungsmöglichkeit Gebrauch machen kann, ist unklar.

Im Regelfall ist es im Interesse des Bauleistenden, von der Abtretung Gebrauch zu machen. Denn die Abtretung wirkt an Zahlung statt, sodass die festgesetzte Steuer durch die Abtretung erlischt. Zugleich trägt die Finanzverwaltung das Risiko der Durchsetzbarkeit des Nachforderungsanspruchs. Gegebenenfalls kann sich der Bauleistende nach Abtretung zusätzlich dadurch absichern, dass er bei seinem Finanzamt einen Abrechnungsbescheid beantragt. Da gegen den Bauleistenden keine Nachzahlungszinsen festgesetzt werden (BMF-Schreiben vom 31.07.2014, BStBl. I 2014, 1073), ist der Bauleistende im Fall der Abtretung wirtschaftlich nicht belastet. Will der Bauleistende von der Abtretungsmöglichkeit Gebrauch machen, muss er gemäß § 27 Abs. 19 Satz 4 UStG

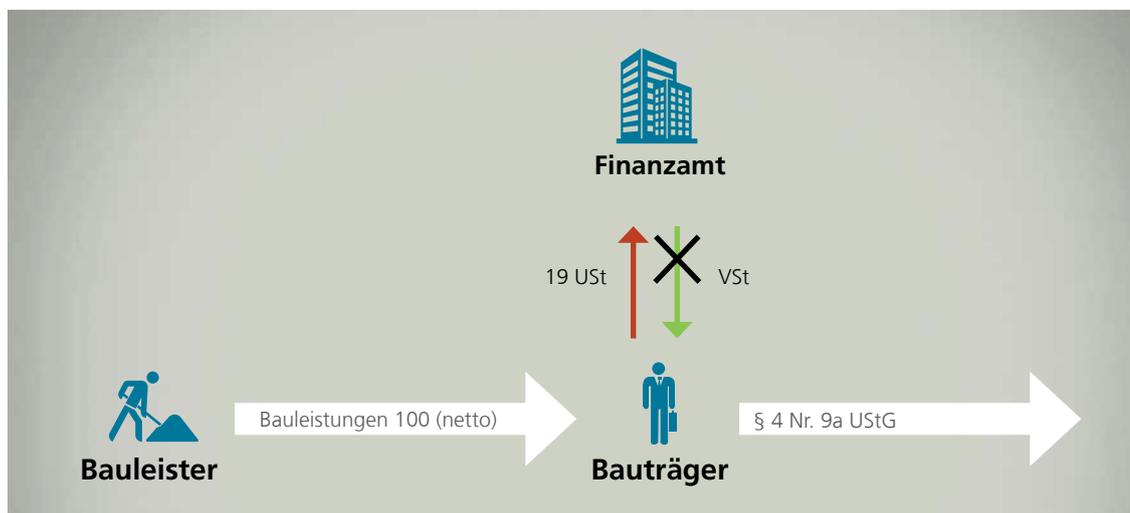
- eine entsprechend geänderte Rechnung mit Steuerausweis an den Bauträger ausstellen,
- dem Bauträger die Abtretung unverzüglich anzeigen und den Bauträger darauf hinweisen, dass er nur noch mit befreiender Wirkung an das Finanzamt leisten kann,
- seinen Mitwirkungspflichten (Nachweis von Richtigkeit und Bestand der Forderung) nachkommen, und
- schließlich muss die Abtretung wirksam bleiben.

Die Praxis zeigt, dass die Finanzämter bei der Annahme der Abtretungserklärung eher großzügig sind. Auch die Bundesregierung geht in einer aktuellen Stellungnahme von einer grundsätzlichen Akzeptanz der Ab-

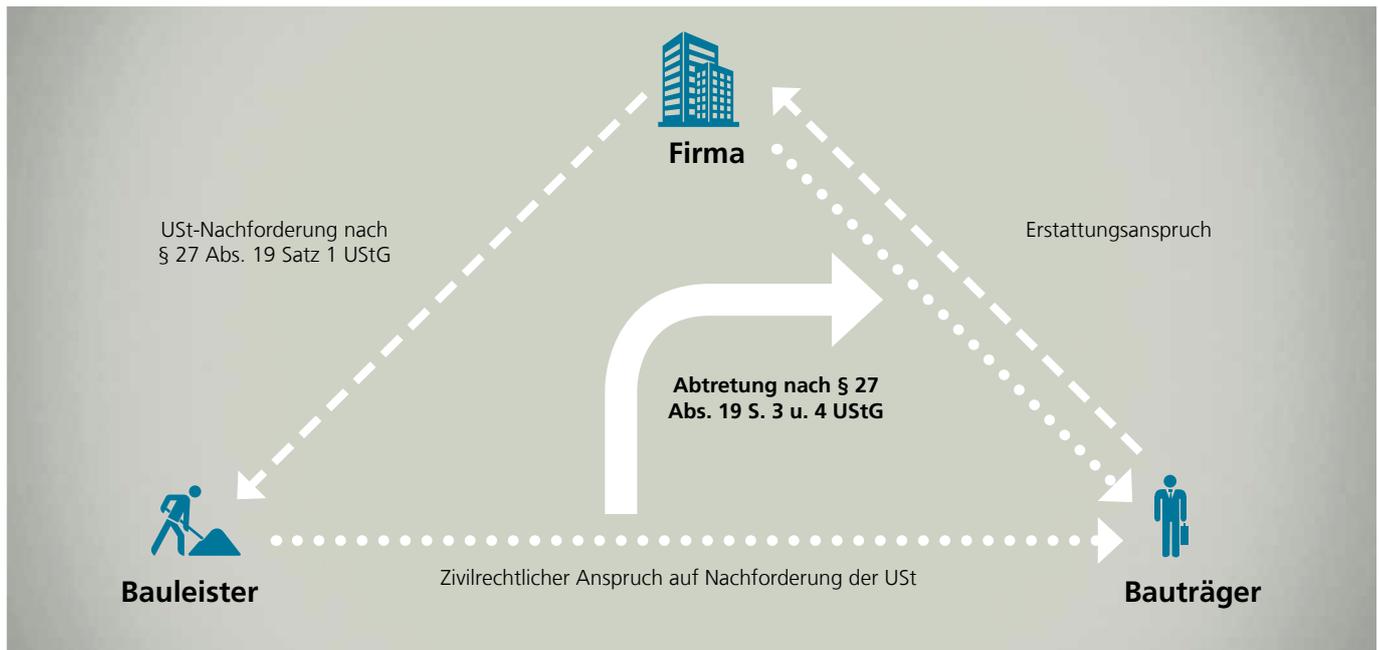


Die Frage der Steuerschuld des Bauträgers war Gegenstand der BFH-Entscheidung vom 22. August 2013 (V-R-37/10, BStBl. II 2014, 128): In seinem Urteil verwirft der BFH die Auffassung der Finanzverwaltung grundlegend.

tretung aus (BT-Drucksache 18/5603 vom 20.07.2015). Weder die zivilrechtliche Verjährung des Anspruchs des Bauleistenden gegen den Bauträger noch die Insolvenz von Bauleistendem und Bauträger führen für sich alleine dazu, dass Finanzämter Abtretungsangebote ablehnen (BT-Drucksache 18/5603 vom 20.07.2015). Alternativ kann sich der Bauleistende gegenüber dem Finanzamt auch auf § 176 AO berufen. Ob er hiermit am Ende Erfolg hat, hängt entscheidend davon ab, ob die Ge-



Da ein Bauträger ausgangsseitig steuerfreie Grundstückslieferungen erbringt (§ 4 Nr. 9a UStG), hatten Bauträger keinen Vorsteuerabzug. Es kam somit zu einer tatsächlichen Steuerzahlung ans Finanzamt.



Bei der Konzeption des § 27 Abs. 19 Sätze 3 und 4 UStG gingen Gesetzgeber und Finanzverwaltung (vgl. BMF-Schreiben vom 31.07.2014, BStBl. I 2014, 1073) davon aus, dass der Bauleistende vom Bauträger die Umsatzsteuer auf die Bauleistung nachfordern kann. Ob ein solcher Anspruch besteht, hängt entscheidend von den vertraglichen Vereinbarungen zwischen Bauleistendem und Bauträger ab.

richte § 27 Abs. 19 Satz 2 UStG als verfassungswidrig oder verfassungsgemäß einstufen. Als erstes Gericht hat das FG Berlin-Brandenburg bereits Vertrauensschutz gewährt (Beschluss vom 03.06.2015 – 5-V-5026/15; **LEXinform 5017985**). Beruft sich der Bauleistende, anstatt von der Abtretung Gebrauch zu machen, auf § 176 AO, werden die Finanzämter die Umsatzsteuer an den Bauträger ausbezahlen. Zugleich soll der Bauleistende in diesem Fall nicht mehr von der Abtretung profitieren können. Aus diesem Grund bietet es sich an, die Abtretungslösung zu wählen und parallel Einspruch gegen den geänderten Bescheid unter Hinweis auf § 176 AO einzulegen.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die Finanzämter nunmehr dazu übergehen, die Steuerfestsetzung selbst zu übernehmen und geänderte Steuerbescheide zu erlassen. Zwar wird der Bauleistende vom Finanzamt dazu aufgefordert, geänderte Voranmeldungen und Jahreserklärungen abzugeben. Eine entsprechende Pflicht lässt sich insbesondere aus § 153 AO jedoch nicht ableiten (vgl. Lippross in NWB 2015, 677). Hierdurch sollen dem Vernehmen nach die Verfahren beschleunigt werden, um die Belastung mit Erstattungszinsen gegenüber dem Bauträger zu begrenzen.

Fazit

Seit dem Ergehen des BFH-Urteils vom 22. August 2013 hat sich das Thema Bauleistungen und Bauträger zum umsatzsteuerrechtlichen Dauerbrenner entwickelt, das insbesondere die Berater verfolgen müssen. So ist bei Bauträgern zu prüfen, inwieweit Erstattungsanträge für diese günstig sind. Bauleistende sind im Fall der Festsetzung der nachgeforderten Umsatzsteuer umfassend zu beraten. Insbesondere verfahrensrechtliche Fragestellungen spielen hier eine nicht zu unterschätzende Rolle. Letzte Rechtssicherheit bei diesen hoch spannenden Fragen werden hoffentlich die weiteren Gerichtsentscheidungen bringen. Und jenseits der Abwicklung der Altfälle gilt es, die Änderung der Ver-

waltungsauffassung zum 15. Februar 2014 und die anschließende Gesetzesänderung zum 1. Oktober 2014 in der Buchführung der Steuerpflichtigen zutreffend abzubilden. Hier gilt es insbesondere, den Übergangszeitraum im Blick zu haben. Aufgrund des Kriteriums der unmittelbaren Verwendung kann es auch bei branchenfremden Unternehmen zu erheblichen umsatzsteuerrechtlichen Auswirkungen kommen. ●

PROF. DR. THOMAS KÜFFNER

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

THOMAS STREIT, LL.M. EUR.

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

DIPL.-WIRTSCHAFTSJURIST (UNIV.) ANDREAS FIETZ

Alle Autoren sind in der auf das Umsatzsteuerrecht spezialisierten Kanzlei KÜFFNER MAUNZ LANGER ZUGMAIER tätig.

MEHR DAZU

Mandanten-Info-Broschüre

Steuerschuld bei Bauleistungen (§ 13b UStG),

Art.-Nr. 32274, Mindestbestellmenge 10 Stück, auch individualisiert über www.datev-e-print.de erhältlich

E-Book **Art.-Nr. 19430**

Den Unterschied beachten

Begriffsbestimmungen | In der Praxis kommt es immer wieder zu Verwechslungen hinsichtlich der Begriffe Inventur, Inventarisierung und Gutachten, was eigentlich leicht zu vermeiden wäre.

Autor: Thomas Uppenbrink

Gemäß § 240 Handelsgesetzbuch ist zu Beginn sowie für jedes laufende Geschäftsjahr eine Inventur vorgeschrieben, die gegebenenfalls auch dem Grunde nach in der Bilanz angesetzt wird. Demgegenüber kommen im Falle von Betriebsauflösungen, -verkäufen oder Unternehmensinsolvenzen dann Inventarisierung beziehungsweise Gutachten in Betracht. Es lohnt also, sich mit den Begriffen vertraut zu machen.

Inventur

Unter einer Inventur versteht man die quantitative sowie qualitative Überprüfung von Warenbeständen mit Prüfung auf Verfall, Marktgängigkeit, Verkaufsmöglichkeit und gesetzliche sowie regulative Produktbedingungen. Bei einem normalen Geschäftsgang wird die Inventur in der Regel durch Angehörige des Unternehmens erledigt, teilweise aber auch durch externe Dienstleister. Die Prüfung der Inventur hinsichtlich der Quantität und möglicher Abschreibungsblöcke findet intern durch vorgegebene Mitarbeiter und den Steuerberater statt; Letzterer kann die Prüfung vereinbarungsgemäß aber auch allein durchführen. Bei mittelständischen Unternehmen hingegen wird die Aufgabe regelmäßig aber einem Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Prüfung und Bewertung der Bestände zufallen. Bei der Inventur wird nur der reine Lagerbestand erfasst inklusive halbfertiger Arbeiten und/oder in Produktion befindlicher Bestände.

Inventarisierung

In Abgrenzung dazu bedeutet Inventarisierung, dass man das Maschinen- und Anlagevermögen, die Büro- und Geschäftsausstattung sowie

bewegliches Anlagevermögen, wie Fahrzeuge, Flurförderfahrzeuge und alle Hilfsmittel, die mit Be- und Entladen zu tun haben,

- körperlich erfasst,
- nach Zerschlagungswert und/oder Fortführungswert bewertet und
- die Eigentumsverhältnisse klar darstellt.

Eine Inventarisierung kann lediglich dem Zweck dienen, dass der Unternehmer beispielsweise im Rahmen einer Unternehmensbewertung und/oder eines Nachweises seiner Sicherheiten bei der Bank einen entsprechenden Wert erhält, den er dann an seine Finanzierungspartner weitergeben kann.

Gutachten

Bei einem Gutachten schließlich erfolgt in der Regel eine komplette Inventur mit Einschätzung der Marktfähigkeit bei Zerschlagung beziehungsweise Fortführung sowie eine entsprechende Inventarisierung – wie oben bereits beschrieben –, jedoch dann mit noch einmal genau überprüften Werten, die absolut marktgängig sein müssen und von Dritten jederzeit überprüfbar sind. In der Regel werden Gutachten von Insolvenzverwaltern, Banken und/oder Leasinggesellschaften sowie sonstigen Sicherungsgläubigern verlangt. Im Falle einer Unternehmenssanierung werden Gutachten angefordert, wenn es um die Bereitstellung von Sicherheiten der Lieferanten geht, die in der Krise weiter das in wirtschaftlichen Schwierigkeiten steckende Unternehmen beliefern wollen. ●

THOMAS UPPENBRINK

Geschäftsführender Gesellschafter von Uppenbrink & Kollegen, Hagen, spezialisiert auf Unternehmenssanierung und Insolvenzverwaltung



DATEV magazin: Was steckt hinter dieser Branchenstudie, und warum wurde sie durchgeführt?

ECKHARD PENNEKAMP: Die Branchenstudie ist eine bundesweite Erhebung, die Aufschluss darüber gibt, wie zufrieden die Mitarbeiter in Kanzleien sind. Sie ist erstmalig im Januar und Februar dieses Jahres von DATEV-Consulting und der DATEV-Marktforschung durchgeführt worden. Bei der Befragungsform wurde eine Online-Variante gewählt.

Die Zeiten, in denen die Kommunikation mit den Mandanten ausschließlich über die Kanzleileitung funktionierte, sind lange vorbei. Der Kanzleierfolg wird stark von den Mitarbeitern beeinflusst. Bei der Positionierung der Kanzlei als Arbeitgeber ist es darüber hinaus gut zu wissen, wie die aktuelle Arbeitssituation von den Mitarbeitern eingeschätzt wird. Auslöser für die Studie war, dass es etwas Vergleichbares mit dem Branchenfokus und der Benchmark-Komponente bisher nicht gab.

DATEV magazin: Was waren die Rahmenbedingungen, und worauf mussten Sie besonders achten bei der Befragung?

ECKHARD PENNEKAMP: Die Rückfragen von einigen Kanzleimitarbeitern im Vorfeld der Befragung haben gezeigt, dass großer Wert auf die Anonymität der Befragung und den Datenschutz gelegt wird. Als externer Dienstleister mit den Schlüsselkompetenzen Seriosität und Datenschutz konnten wir hier punkten. Der beachtliche Wert einer Rücklaufquote der Fragebögen von über 80 Prozent belegt dies. Die externe Beauftragung hat zudem den Vorteil, die Kanzleileitung von organisatorischen Details zu entlasten. Bei der Bereitstellung von Anschreiben und Erinnerungs-Mails stand der Entlastungsaspekt ebenfalls im Vordergrund.

DATEV magazin: Wie viele haben sich an der Befragung beteiligt?

ECKHARD PENNEKAMP: An der Befragung haben knapp 100 Kanzleien teilgenommen, und etwa 2.500 Mitarbeiter wurden angeschrieben.

DATEV magazin: Welche Schlüsse ziehen Sie aus der Auswertung im Hinblick auf die Branche?

ECKHARD PENNEKAMP: Die guten Branchenwerte, die eine Aussage über die Kanzlei als toller Arbeitgeber treffen beziehungsweise die die Freude an der guten Teamarbeit belegen, sind für sich beeindruckend. Die Werte zum Thema Führung, gerade auch im Kontext Rückmeldung zur Leistung oder Motivation, sind tendenziell schlechter.

DATEV magazin: Wie gehen die Kanzleien mit ihren Auswertungsergebnissen um?

ECKHARD PENNEKAMP: Die Einschätzungen der Mitarbeiter liefern extrem wertvolle Erkenntnisse für die Kanzleileitung. Die Antworten gilt es aber professionell zu interpretieren, um zielgerichtete Maßnahmen abzuleiten. Die Beurteilung der einzelnen Werte macht im Regelfall nur dann Sinn, wenn sie im Kontext der Kanzleistrategie insgesamt gesehen werden. Der Stellenwert der Weiterbildung ist zum Beispiel bei einer Buchhaltungsfabrik gänzlich anders als bei einer hoch spezialisierten Kanzlei. Es gibt somit, isoliert betrachtet, nicht unbedingt gute oder schlechte Werte. Dieser Zusammenhang war uns bei der Konzeption der Studie besonders wichtig, daher gibt es für jede Kanzlei ein individuelles Auswertungsgespräch.

DATEV magazin: Wie geht es nach einem Auswertungsgespräch weiter?

ECKHARD PENNEKAMP: Das hängt von den Ergebnissen im Einzelnen ab. Bei Kanzleien mit mehreren Partnern gab es zum Beispiel unter dem Blickwinkel Führung und Feedback Wertehäufungen sowohl im positiven als auch negativen Bereich. Dies war dann regelmäßig ein Indiz dafür, dass das Führungsverhalten bei einzelnen Personen auffällig war. Dies muss dann in einem Partner-Workshop angepackt werden. Negative Ergebnisse im Zusammenhang ungleicher Arbeitsverteilung konnten

in einem Mitarbeiter-Workshop aufgegriffen werden. Von einigen Kanzleien wurde die Organisation und Moderation derartiger Workshops zu verschiedenen Fragen mit einer Ergebnispräsentation der Befragung durch DATEV-Consulting kombiniert. Von zentraler Bedeutung ist jedoch stets die Botschaft an die Mitarbeiter, dass die Ergebnisse und Rückmeldungen als sehr wichtig eingeschätzt werden und dass damit gearbeitet wird. Kurzum, das Engagement und die Offenheit der Mitarbeiter bei der Befragung waren nicht umsonst.

DATEV magazin: Welche Fragen und Anregungen hatten die Kanzleien zu der Studie?

ECKHARD PENNEKAMP: Es gab die eine oder andere Anmerkung zum Befragungszeitraum im Januar und Februar, sprich gerade in einer Phase, wo eine sehr hohe Arbeitsbelastung in den Kanzleien herrscht. Wir haben uns aber bewusst für dieses Zeitfenster entschieden. Zum einen war es uns wichtig, dass die Ergebnisauswertung und das Arbeiten an den Ergebnissen in Phasen mit einer geringeren Belastung stattfinden können. Daneben wollten wir keine Verfälschung und Abmilderung des Bildes durch eine Abfrage in nicht so arbeitsintensiven Phasen herbeiführen. Weiterhin wurden wir auf die Individualisierungsmöglichkeiten des Fragenkatalogs angesprochen. Dieser Wunsch verträgt sich leider nicht mit dem Benchmark-Aspekt in der Studie. Diesen Kanzleien haben wir eine individuelle Befragung angeboten. Dort haben wir den Fragebogen gemeinsam mit der Kanzleileitung erarbeitet.

DATEV magazin: Dass man an den Ergebnissen arbeiten soll, haben Sie schon gesagt. Was können Sie darüber hinaus empfehlen?

ECKHARD PENNEKAMP: Wichtig ist mir noch die Überprüfung, ob die Verbesserungsideen und -maßnahmen etwas gebracht haben oder nicht. Das ließe sich durch die Teilnahme an einer weiteren Befragung im Frühjahr 2016 einfach überprüfen. Wer insgesamt die Möglichkeiten durch eine externe Befragung erkannt hat, kann dies auch auf seine Mandanten übertragen. Hierzu bieten wir die Teilnahme an der Branchenstudie Mandantenzufriedenheit im Spätsommer des Jahres an. ●

HERBERT FRITSCHKA

Redaktion DATEV magazin

ECKHARD PENNEKAMP

Teamleiter DATEV-Consulting Strategie, Personal & Marketing

MEHR DAZU

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Bei Fragen zum Beratungsangebot von DATEV-Consulting oder zur Branchenstudie Mitarbeiterzufriedenheit beziehungsweise Mandantenzufriedenheit wenden Sie sich an Ihren DATEV-Kundenverantwortlichen oder an consulting@datev.de oder Tel. +49 911 319-7051.

www.datev.de/consulting

Lösungsfinder

Kundeneinbezug | Als Kundenverantwortlicher kümmert sich Thomas Peters seit 2008 um nahezu alle DATEV-bezogenen Belange der Kanzlei von Rechtsanwalt Christian Weiß.

Beide sind seitdem große gemeinsame Schritte gegangen – und haben in dieser Zeit viel Respekt füreinander gewonnen. Aus dieser exzellenten Zusammenarbeit resultierte für die Kanzlei eine immer besser gewordene Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung – zum Wohle der Mandanten und Mitarbeiter.

Interview: Udo Reuß

DATEV magazin: Herr Peters, Sie sind der Kundenverantwortliche der Kanzlei Weiß. Was ist Ihre Aufgabe?

THOMAS PETERS: Jedes DATEV-Mitglied hat einen kundenverantwortlichen Mitarbeiter, der es bei Fragen zur Produktauswahl, zu Produktneuerungen und aktuellen Trends für die Branche betreut. Ich verstehe mich als Lotse durch die DATEV. Dabei ist mein Ziel, Zufriedenheit herzustellen.

CHRISTIAN WEIß: Und das gelingt Herrn Peters. Er ist für uns zugleich die Schnittstelle zur DATEV, als Kümmerer ein Lösungsfinder bei Problemen mit Software und Mandanten sowie Motivator und Mahner zur ständigen Kanzleiweiterentwicklung.

DATEV magazin: Seit wann berät Sie Herr Peters? Und was macht Ihre Kanzlei?

CHRISTIAN WEIß: Seit dem 17. Juni 2008 ist Herr Peters unser Lotse durch die DATEV. Das war ein Jahr nach dem Tod meines Vaters, der die Steuerkanzlei 1973 gegründet hat. Als recht junger Anwalt habe ich 2005 bei uns in der Kanzlei angefangen zu arbeiten, um dann 2007 über Nacht das Büro mit sechs Mitarbeitern zu übernehmen. Heute haben wir zehn Mitarbeiter und haben uns seitdem ständig weiterentwickelt. Wir bieten Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung aus einer Hand an, wobei ich in dieser Kanzleikonstellation als Rechtsanwalt eher ein Novum im Kollegenkreis war. Als Unterstützung habe ich eine angestellte Steuerberaterin, eine Steuerfachwirtin und ein exzellent eingespieltes und ausgebildetes Team. Mein Bruder Oliver baut den Bereich Unternehmensberatung immer mehr aus.

DATEV magazin: Herr Peters, Sie kamen also in einer sehr aufwühlenden Situation als Kundenverantwortlicher in die Kanzlei Weiß.

THOMAS PETERS: Das stimmt. Eben weil Christian Weiß kein Steuerberater ist, sondern Fachanwalt für Steuerrecht war dies auch hinsichtlich des abrupten Kanzleiübergangs eine besonders schwierige Situation am Anfang. Doch uns gelang es gemeinsam, die Kanzleistrukturen aus der Zeit des Vaters so weiterzuentwickeln, dass wir daraus ein innovatives Unternehmen mit sehr guten Umsatzzahlen und ordentlichen Wachstumsraten geformt haben.

CHRISTIAN WEIß: Seitdem Herr Peters uns berät, haben wir einen dreifachen Rechnungsumsatz bei der DATEV. Doch er ist kein Vertriebler im eigentlichen Sinne. Herr Peters verkauft uns nur etwas, was

zur Kanzlei passt. Dabei hat er immer den Mehrwert für uns und unsere Mandanten sowie ein klares zeitliches Konzept im Blick. Mit vielen unserer Mandanten arbeiten wir beim Lohn und im Rechnungswesen auf digitalen Plattformen. Und viele Ideen und Anregungen für die Lösung organisatorischer Probleme bekamen wir zudem durch unser Netzwerk aus neun Kanzleien, welches Herr Peters moderiert.

DATEV magazin: Was wird da gemacht?

THOMAS PETERS: Dieser Arbeitskreis trifft sich seit 2009 circa viermal im Jahr. In dieser Zeit ist ein Vertrauensverhältnis entstanden, so dass untereinander Zahlen und interne Probleme lösungsorientiert angesprochen werden. Folglich können sich die Büros untereinander helfen und von Erfahrungen gegenseitig profitieren – insbesondere in Fragen zu Marketing, Personalführung und Technikeinsatz. Ich habe hierbei eine Vogelperspektive und bringe Erfahrungen aus anderen Kanzleien ein. Für die Kanzlei Weiß gab es hierdurch den Anstoß, immer mehr zu digitalisieren und auch ein Dokumentenmanagementsystem einzuführen.

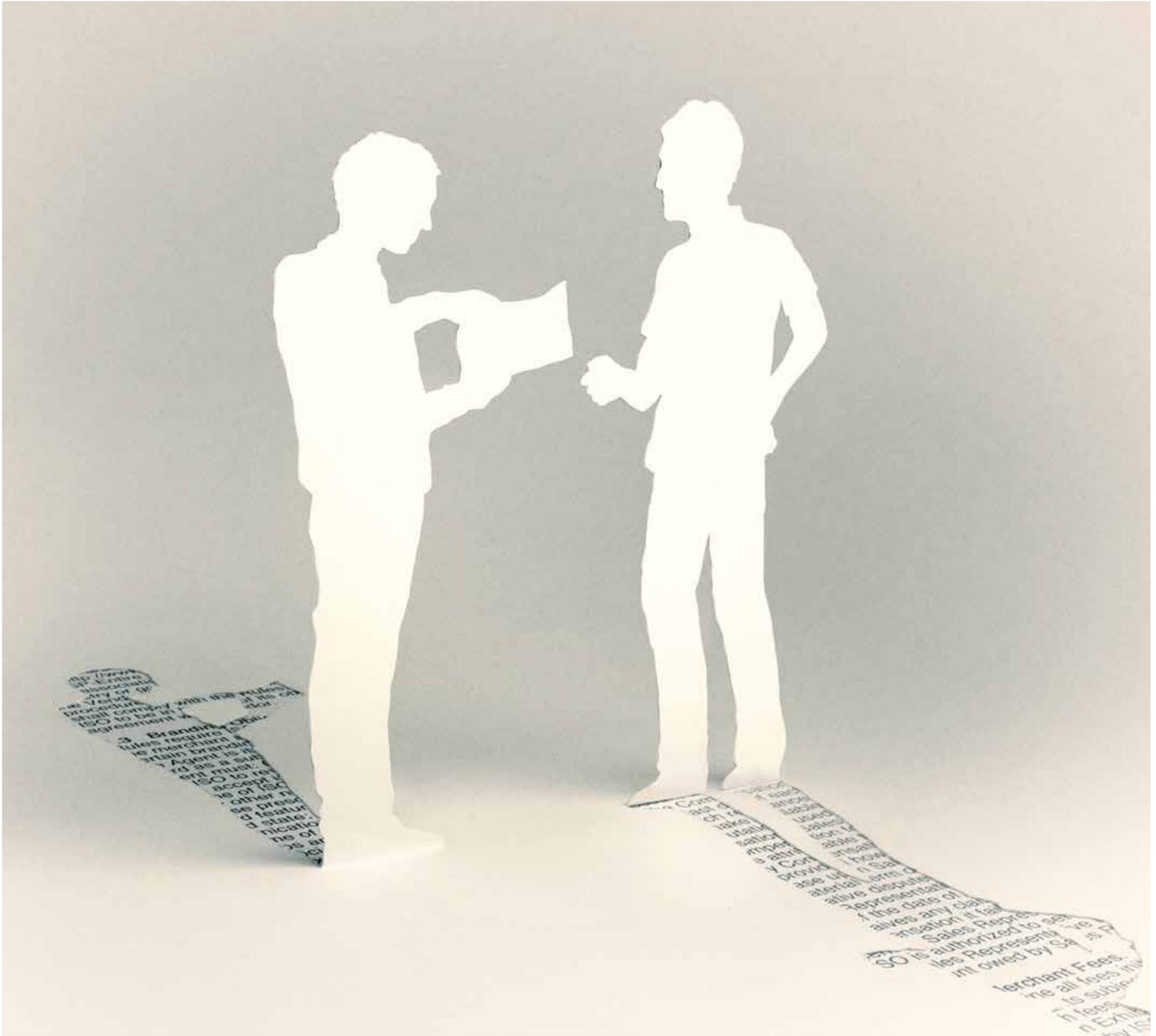
CHRISTIAN WEIß: Dies verlief jedoch nicht reibungslos. Wir waren 2011 in der Pilotphase beim

Dokumentenmanagement und hatten nicht nur dabei erhebliche technische Probleme. Doch bei allen Problemen konnte ich mich an Herrn Peters wenden. Letztlich hat sich auf seine Initiative hin sogar der heutige DATEV-Vorstand Peter Krug deswegen bei uns gemeldet. Das hat mir schon imponiert und gezeigt, dass sich unser Kundenverantwortlicher um uns kümmert und Probleme in die Organisation weitergibt. Er ist daher immer unsere erste Anlaufstelle und öffnet uns die Türen bei der DATEV. Herr Peters kennt uns so gut, dass er weiß, wo bei uns der Schuh drückt. Dabei zeigt er immer eine hohe Kundenorientierung.

DATEV magazin: Was kann aus Ihrer Sicht noch verbessert werden?

CHRISTIAN WEIß: Ich hoffe, dass es in der Zusammenarbeit so weitergeht wie bisher. In unserer Kanzlei läuft schon vieles gut. Wir wollen unsere Abläufe aber noch weiter verfeinern und künftig zertifizieren lassen. Ich sehe die generelle Möglichkeit und absolute Notwendigkeit, bei den Abläufen noch viel mehr zu automatisieren. Gerade zur Entlastung der qualifizierten Mitarbeiter könnte die Kanzleiarbeit insbesondere bei Standardaufgaben ein ganzes Stück industrialisiert werden. Doch das ist vielleicht eher ein berufsständisches Problem, auf das die DATEV Rücksicht nehmen will.

Thomas Peters kennt uns so gut, dass er weiß, wo bei uns der Schuh drückt. Dabei zeigt er immer eine hohe Kundenorientierung.



THOMAS PETERS: Speziell für die Kanzlei Weiß sehe ich Potenzial bei der Einführung eines leistungsorientierten Vergütungssystems und bei einer noch mehr zielgerichteten Fokussierung von Christian Weiß auf die Strategie, Kanzleileitung und Rechtsberatung. Dafür müssten intern Mitarbeiter noch stärker in die Pflicht genommen und mit Befugnissen ausgestattet werden.

DATEV magazin: Wie oft treffen Sie sich?

CHRISTIAN WEIß: Neben den Arbeitskreistreffen gibt es Fixtermine wie das Jahresgespräch. Unterjährig treffen wir uns immer wieder, wenn Bedarf ist oder ein bestimmtes Problem zu lösen ist. Herr Peters ist ganzjährig für uns da. Wenn ich eine Frage zu DATEV habe, dann rufe ich in den meisten Fällen zuerst bei Herrn Peters an. Und er empfiehlt mich auch bei der DATEV. Mittlerweile bin ich bei der CeBIT zweimal als Referent für die DATEV aufgetreten. Derzeit bin ich als Referent für die Dialogseminare zur Neuanwenderausbildung im Bereich DATEV Anwalt tätig.

DATEV magazin: Wie lautet Ihr Fazit zur Zusammenarbeit?

THOMAS PETERS: Sie findet auf Augenhöhe statt, wobei ich mehr Berater als Vertriebler bin.

CHRISTIAN WEIß: Sie ist hervorragend. Und unsere Ergebnisse können überzeugen. Die Kanzlei hat an Qualität gewonnen, die Mandanten bekommen mehr Leistungen, und die DATEV macht heute einen dreifachen Umsatz mit uns im Vergleich zu 2007. ●

UDO REUSS

freier Wirtschafts- und Steuerjournalist, www.udoreuss.de

CHRISTIAN WEIß

ist Rechtsanwalt und hat 2007 die Kanzlei seines verstorbenen Vaters, Steuerberater Günter Weiß, in Regensburg übernommen (www.kanzleiweiss.de). Sie hat zehn Mitarbeiter und ist in der Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung aktiv.

THOMAS PETERS

ist von Nürnberg aus für diese Kanzlei der kundenverantwortliche Mitarbeiter bei der DATEV. Er betreut vertrieblich die Region Thüringen und Nordbayern.

Herbst und Winter

Geschenkideen aus dem DATEV-Fanshop

Versüßen Sie Ihren Mitarbeitern und Mandanten die Herbst- und Winterzeit mit kleinen Aufmerksamkeiten aus dem DATEV-Fanshop.



Die Tage werden immer kürzer, die Nächte kühler. Es dauert nicht mehr lange, bis der erste Frost kommt. Der Duft von Lebkuchen erfüllt die Luft. Und die Gedanken schweifen. Bald ist Weihnachten. Die Wartezeit lässt sich verkürzen – mit der Herbst- und Winterkollektion aus dem DATEV-Fanshop. Die neue Kollektion bietet zahlreiche Geschenkideen, mit denen Sie Ihre Mandanten und Mitarbeiter mit einer netten

Aufmerksamkeit überraschen. Um Ihnen die Entscheidung bei der Geschenkauswahl für Ihre Mandanten zu erleichtern, haben wir eine Vorauswahl für Sie getroffen: Neben weihnachtlichen Klassikern wie Lebkuchen finden Sie Inspirationen rund um das Thema Wellness, aber auch hochwertige Geschenke von Marc Picard.

Ganz neu bieten wir Ihnen im Fanshop diesmal auch Präsente für einen besonderen Anlass: zur Geburt eines Babys. Ob Mandanten- oder Mitarbeiterkind, mit dem Schlafsack mit Pixel-Motiv und einer passenden Glückwunschkarte liegen Sie immer richtig. Genießen Sie die Vorfreude auf Herbst und Winter unter www.datev.de/fanshop.

Sicherheitsthemen

Leitfäden und Videos zum Sensibilisieren

Das Thema Informationssicherheit sollte in der Geschäftsstrategie und im Bewusstsein aller Mitarbeiter verankert sein.

Arbeiten über das Internet gewinnt zunehmend an Bedeutung. Gerade für Unternehmen ist es wichtig, das Thema Informationssicherheit in ihrer Geschäftsstrategie und im Bewusstsein aller Mitarbeiter zu verankern. Neben den Leitfäden, die Sie Ihren Mandanten empfehlen können, stehen jetzt auch kurze Filme ergänzend zur Verfügung. Leitfäden, von denen einige auch in enger Zusammenarbeit mit dem Verein Deutschland sicher im Netz e. V. (DsiN) entstanden sind, informieren darüber, wie die Sicherheit der Kanzlei- und Geschäftsprozesse verbessert werden kann, vertrauliche Daten geschützt und sensible Informationen sicher per E-Mail versendet werden können. Um bei Mitarbeitern ein angemessenes Bewusstsein für Informationssicherheit zu schaffen, sollten sie über verschiedene Medien angesprochen werden. Nutzen Sie als nachhaltige Ergänzung zu den Leitfäden in Ihrem Unternehmen unsere kurzen Filme, um Ihre Mitarbeiter zu sensibilisieren. Zu den ersten Themen der Awareness-Videos gehören aktuell:

- E-Mail-Sicherheit – Signatur und Verschlüsselung
 - Mobilgeräte und Datenträger – Vermeidung von Datendiebstahl
 - Virenschutz und -prüfung – Basis für den persönlichen Schutz
- Weitere Videos sind ab Herbst geplant.

250.000ster Teilnehmer eines Dialogseminars online live

Ehrungen auf dem Regional-Infotag in Bonn

Ein iPad als Dankeschön: Judith Tang von der Düsseldorfer Kanzlei Dammasch-Breuer-Beck freut sich über eine Urkunde und Blumen, Jürgen Breuer und seine Kanzlei freuen sich über die Gratisnutzung einer Online-Seminarreihe.



Judith Tang, Mitarbeiterin der Kanzlei Dammasch-Breuer-Beck in Düsseldorf, wurde auf dem Regional-Infotag in Bonn am 18. August 2015 als 250.000ste Teilnehmerin eines Dialogseminars online live geehrt. Neben einer Urkunde und Blumen erhielt Frau Tang als Dankeschön ein iPad Air. So kann sie zukünftig auch mobil auf die Online-Seminare zugreifen. Auch Jürgen Breuer wurde mit Blumen beglückwünscht. Zudem können er und die Kanzlei für ein Jahr kostenlos die neue Online-Seminarreihe DATEV Eigenorganisation pro nutzen.

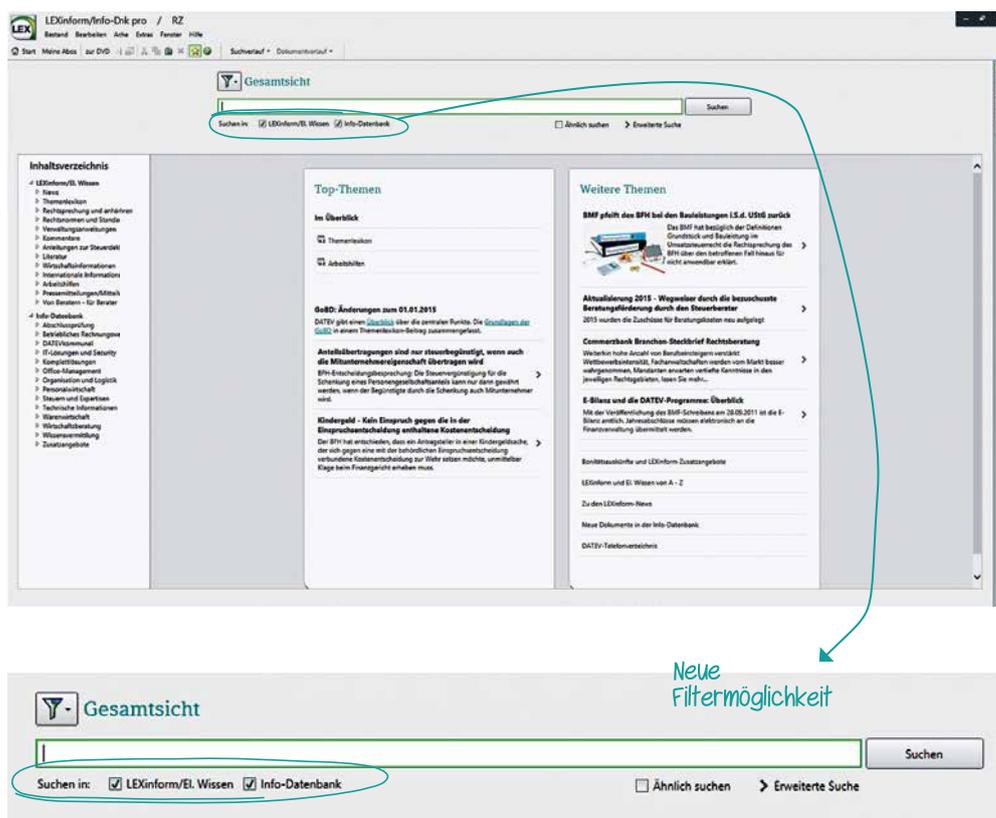
Frau Tang berichtet, dass sie neben den Präsenzseminaren der DATEV auch gerne auf die Online-Seminare zurückgreift, da sie sich damit einen schnellen Überblick über die Produkthanwendungen verschaffen kann. Herr Breuer begrüßt es sehr, dass sich seine Mitarbeiter gerne weiterbilden, er sieht darin einen wesentlichen Erfolgsfaktor für die Kanzlei.

Wir machen Suchen einfacher

LEXinform/Info-Datenbank pro

Die neue Version 4.0 der Datenbank ist übersichtlicher und bietet bessere Filtermöglichkeiten.

Mal möchten Sie sich über ein BMF-Schreiben informieren, dann einen kniffligen Programmschritt meistern – in der neuen Version können Sie mittels Checkbox unter dem Suchschlitz entscheiden, ob Sie nur den LEXinform-Bestand oder den Info-Datenbank-Bestand durchsuchen wollen. Dies ist nur eine der neuen Funktionen. Besonders auffällig ist die neue Programmoberfläche: Überflüssiges wurde weggelassen, Nützliches neu angeordnet und das Design moderner gestaltet. In der erweiterten Suche unterstützen Auswahllisten bei der Suchbegriffs-Eingabe. Über alle Neuerungen der Version 4.0 können Sie sich in „Aktuelle Version von LEXinform/Info-Datenbank pro“ (**Dok.-Nr. 1021812**) informieren. Tipps zur Suche finden Sie in „Mit der Suche in LEXinform komplexe Rechercheaufgaben lösen“ (**Dok.-Nr. 1080331**).



Vollmachtsdatenbank für Anwälte

Vorausgefüllte Steuererklärung

Seit Juli 2015 können grundsätzlich nun auch Rechtsanwälte die Vollmachtsdatenbank im Rahmen der vorausgefüllten Steuererklärung nutzen.

Die Entscheidung, ob und zu welchem Zeitpunkt eine Nutzung möglich ist, obliegt der jeweiligen regionalen Kammer. Die Voraussetzung für eine Nutzung ist die standardisierte Vollmacht zur Vertretung von Steuersachen. Diese benötigt der Bevollmächtigte von seinem Mandanten. Diese Vollmacht wird dann in die Datenbank eingepflegt, verwaltet und elektronisch übermittelt. So erhält

die Finanzverwaltung die Information, dass eine Vollmacht zum Abruf der gespeicherten Steuerdaten eines Mandanten erteilt wurde. Für die Registrierung zur Nutzung der Vollmachtsdatenbank wird ein von der Kammer akzeptiertes Zugangsmedium benötigt, wie zum Beispiel eine VDB-Zugangskarte, eine DATEV SmartCard classic für Berufsträger oder ein DATEV mIdentity für Berufsträger.

MEHR ZUM THEMA

Weitere Informationen, auch in Form eines anschaulichen Videos, finden Sie unter www.datev.de/vollmachtsdatenbank

bzw. in der Info-Datenbank:

Dok.-Nr. 1080468

www.datev.de/info-db/1080468

Spieglein, Spieglein an der Wand – wer ist der Beste im ganzen Land?

Branchenauswertungen

Branchenauswertungen vergleichen das Unternehmen mit dem Durchschnitt in der Branche. Und da kann Erstaunliches zutage treten.

Junges Unternehmen oder etabliertes Unternehmen. Für jeden Unternehmer sind betriebswirtschaftliche Analysen unverzichtbar, um Stärken, Schwächen und Handlungsbedarf zu erkennen. Branchenauswertungen sind dabei ein wichtiger Baustein neben betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) und dem Controllingreport.

Während die BWA den Blick auf das eigene Unternehmen schärft, vergleichen die Branchenauswertungen der DATEV die Durchschnittswerte gleichartiger Unternehmen in der Branche mit dem eigenen Unter-

nehmen. Sie geben also einen Breitenblick und ein Gefühl dafür, wie sich das Unternehmen im Gesamtmarkt entwickelt.

Branchenauswertungen runden die Beratung ab

Mit mehr als einer Million Buchführungen für circa 500 Branchen steht Ihnen bei Ihrer DATEV eine der größten Datenbanken Europas für Betriebsvergleiche zur Verfügung. Die DATEV-Branchenauswertungen liefern konkrete Beratungsansätze. Ein Beispiel.

EIN BLICK AUF DIE GESAMTLEISTUNG | KOSTEN | ERGEBNIS:

MUSTERHOLZ GMBH

Ihre wichtigsten Kennzahlen im Überblick, Entwicklung und Vergleich zur Branche (Stand: Januar 2015):

Branche: Bautischlerei und -schlosserei
BWA-Schema: Nr. 1 DATEV-BWA 1/KG3
Erstellungsdatum: 23.06.2015
Programmversion: Kanzlei-Rechnungswesen pro V.5.0

Erklärungstext

Vergleich des eigenen Betriebs mit Betrieben der gewählten Branche im Umsatzbereich 780.000 bis 3.000.000 € im Zeitraum Januar 2015 – in den Branchenwert sind 417 Betriebe eingeflossen.

Die Abweichung zur Branche beträgt bei der Position Gesamtleistung 214,2 T€. ← Kernaussage

	Eig. Betr., kumul. [Werte in EUR]	Eig. Betr., kumul. [in % der Gesamtl.]	Branche, kumul. [in % der Gesamtl.]	Eig. Betrieb abzgl. Branche [in Prozentpunkten]
(1) Gesamtleistung	327.423 €	100,0 %	113.265 €	214.158 €
(2) Mat. Stoffe u. Waren	159.344 €	48,7 %	46,6 %	2,1 %
(3) Gesamtkosten	190.401 €	58,2 %	53,9 %	4,4 %
(4) Vorläufiges Ergebnis	-24.354 €	-7,4 %	0,5 %	-7,9 %

Super Umsatz
 ABER
 Hohe Kosten

negatives Ergebnis!

Leistungsquote

* bezogen auf Gesamtleistung (Eigener Betrieb) | ** bezogen auf Gesamtleistung (Branche)

(Gesamtleistung/Gesamtkosten inkl. Material)*100

94 % 100 %

<100 % → Gesamtkosten werden nicht durch den Umsatz gedeckt

Um der Ursache auf den Grund zu gehen, bietet es sich an, die 4 größten Kostenblöcke zu untersuchen, die sog.

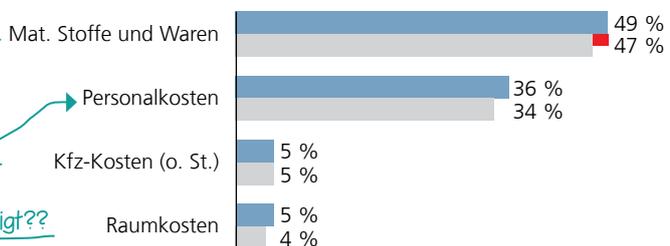
TOP 4 KOSTENARTEN DES MANDANTEN

Die höchste Abweichung zur Branche liegt bei „Mat. Stoffe und Waren“ mit 2,1 Prozentpunkten vor.

Was sind die größten Kostenblöcke?

Wurde zu viel eingekauft??
 War das eingeplant?

Personalkosten sind höher als der Branchendurchschnitt
 Sind diese gerechtfertigt??



- Der Bereich, bei dem die Abweichung am höchsten ausfällt, ist rot markiert. Der eigene Betrieb schneidet dann schlechter als die Branche ab.
 - Höchste Abweichung zur Branche: Mat. Stoffe u. Waren mit 2,1 Prozentpunkten.
 - Höchste Position des Mandanten: Mat. Stoffe u. Waren mit 159.344 €.
- Legend: █ Branche █ Eigener Betrieb
 Alle Werte in % der jew. Gesamtleistung

Fazit: Aus der Analyse Beratungsbedarf generieren!

Fragestellungen und Handlungsempfehlungen

Der Einsatz der DATEV-Branchenauswertungen bietet sich zu verschiedensten Anlässen an:

- Im monatlichen/quartalsweisen Reporting zusammen mit BWA und Controllingreport
- Anlassbezogen, zum Beispiel zur Vorbereitung eines Bankgesprächs.
- Überprüfung der Zielerreichung im Rahmen des Jahresabschlussgesprächs

Tipp:

Für einen schnellen Überblick stehen Ihnen DATEV-Mustervorlagen zur Verfügung. Wählen Sie dazu eine von aktuell drei möglichen Mustervorlagen aus und aktualisieren Sie mit nur einem Klick die Branchenwerte.

All inclusive – ein Preis für alle Mandanten

Für einen attraktiven Pauschalpreis pro Monat können Sie für alle Ihre

Mandanten innerhalb Ihrer Beraternummer Branchenvergleiche aus dem DATEV-Rechenzentrum abrufen. Damit lohnt sich der Einsatz auch für solche Mandanten, bei denen aus preislichen Aspekten sonst auf den Einsatz verzichtet werden würde.

MEHR DAZU

Weitere Informationen und Musterauswertungen zu allen Auswertungsbausteinen finden Sie unter

www.datev.de/branchenauswertungen

Um die Branchenauswertungen zu nutzen, wählen Sie in Kanzlei-Rechnungswesen **Auswertungen | Finanzbuchführung | Branchenauswertungen | Modular**. Mit der ersten Anschaltung an das DATEV-Rechenzentrum (um Durchschnittswerte abzurufen) wird ein Vertrag (kündbar zum Monatsende) angelegt.

E-Bilanz für konsolidierte Abschlüsse

DATEV-Lösung zur Konsolidierung

Unternehmen, die freiwillig einen konsolidierten Gruppenabschluss erstellen, ihren Gewinn nach § 4 Abs. 1, § 5 oder § 5a EStG ermitteln und bisher die Inhalte der Bilanz sowie Gewinn-und-Verlust-Rechnung in Papierform bei der Finanzverwaltung eingereicht haben, sind verpflichtet, nunmehr die sogenannte E-Bilanz durch Datenfernübertragung nach § 5b EStG zu übermitteln.

Die DATEV-Lösungen zur Konsolidierung unterstützen Sie im Anschluss an die handelsrechtliche Erstellung des Gruppenabschlusses des Mandanten auch bei der Übermittlung der E-Bilanz an die Finanzverwaltung.

Der Gruppenabschluss ist zunächst auf die Positionen der E-Bilanz-Taxonomie zuzuordnen. Für diese Aufbereitung steht Ihnen eine teilautomatisierte Überleitung per Drag-and-drop zur Verfügung, die im Programm integriert ist. Dabei besteht auch die Möglichkeit, selektierte Positionen detaillierter auf die E-Bilanz-Taxonomie aufzuteilen oder die Zuordnung zu ändern.

Den aufbereiteten Datensatz können Sie anschließend direkt an den E-Bilanz-Assistenten abgeben und an das Finanzamt übermitteln. Vor der Übermittlung haben Sie auch die Möglichkeit, den Datensatz Ihrem Mandanten per Freizeichnung online zur Verfügung zu stellen und bestätigen zu lassen.

Ergänzend zu den Jahresabschlusszahlen können Sie für den Mandanten einen Anlagenpiegel, Anhang und Lagebericht als zusätzliche Bestandteile für die E-Bilanz an das Finanzamt übermitteln.

Vorteile für Ihre Kanzlei/ Kanzleimitarbeiter:

- Arbeitserleichterung: Aufbereiten des Mindestumfangs durch teilautomatische Überleitungen auf die E-Bilanz-Taxonomie
- Darstellung aller Muss-Positionen, automatisches Befüllen von NIL-Werten bei nicht werthaltigen Muss-Feldern
- Nachvollziehbarkeit der getroffenen Zuordnungen durch Anzeige der zugeordneten Positionsnummern
- Der Umfang der zusätzlichen Bestandteile, die elektronisch an die Finanzverwaltung übermittelt werden, kann vom Mitarbeiter selbst definiert werden, zum Beispiel Anlagenpiegel, Anhang und Lagebericht
- Authentifizierung der Kanzlei (Anmeldung der Beraternummer über die RZ-Kommunikation pro) und sichere Übermittlung der Mandantendaten über das DATEV-Rechenzentrum
- Kanzleimitarbeiter kann wählen: sofortige Datenübermittlung an die Finanzverwaltung oder zur späteren Übermittlung bereitstellen, optional mit Freizeichnung online durch Mandanten
- Übermittlungsstatus des gesendeten E-Bilanz-Auftrags; Transfertickets dienen der Identifizierung der Übermittlung beim FA

MEHR DAZU

Weitere Infos zur E-Bilanz auf www.datev.de/e-bilanz

Info-Datenbank (**Dok.-Nr. 1071106**) inkl. Verlinkung zum Servicevideo „E-Bilanz für konsolidierte Jahresabschlüsse“

Weitere Infos zu den DATEV-Lösungen zur Konsolidierung auf

www.datev.de/konsolidierung

In zwei kostenfreien Veranstaltungen zeigen wir Ihnen wichtige Programmfunktionen: Produktforum Konsolidierung, **Art.-Nr. 70041**

Produktpräsentation online Konsolidierung, **Art.-Nr. 73272**

Kontakt:

Anmeldung und weitere Informationen
Tel. +49 911 319-6144

apveranstaltungen@service.datev.de

Fragen zum Programm beantwortet der
Programmservice Konsolidierung
Tel. +49 911 319-2400

konsolidierung@service.datev.de

Fachliteratur

Kassenführung – Bargeschäfte sicher dokumentieren

Schwerpunkt jeder Betriebsprüfung ist – vor allem in Unternehmen, die überwiegend Barumsätze tätigen – die Prüfung der Kassenführung.



Top Features:

- Vermeidung fehlerhafter Kassenaufzeichnungen
- Gelassenheit bei der Ankündigung einer Betriebsprüfung
- Zahlreiche Beispiele und Checklisten
- BMF-Schreiben zu den GoBD

Erscheinungstermin vss. 12/2015

Print Art.-Nr. 36376

Print ISBN: 978-3-944505-32-9

E-Book Art.-Nr. 19311

E-Book ISBN: 978-3-944505-33-6

Kassenführung – Bargeschäfte sicher dokumentieren

Kassenaufzeichnungen, die nicht den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung entsprechen, sind ein Risikopotenzial, welches oft nicht erkannt oder unterschätzt wird. So führen mehr als 90 Prozent der Prüfungen in bargeldintensiven Unternehmen mitunter zu existenzbedrohenden Steuernachzahlungen für mehrere Jahre. Das Fachbuch zeigt anhand von zahlreichen Beispielen und Checklisten, wie die Kasse richtig geführt wird. Erläutert wird auch, dass für Detailfragen der Steuerberater der richtige Ansprechpartner ist.

Der Steuerberater wird als unverzichtbarer Partner des Unternehmers bei allen Fragen rund um dieses Thema dargestellt. Empfehlen Sie dieses Buch Ihren Mandanten, um auf Ihre Beratungsleistungen aufmerksam zu machen.

Praxisseminar für Berater und Prüfer

Digitale Datenanalyse

Digitale Datenanalysen erleichtern Ihnen in vielen Fällen die Arbeit und geben Ihnen mehr Sicherheit.

Das gilt zum Beispiel bei der laufenden Überwachung einer Buchführung oder bei der Vorbereitung auf anstehende Betriebsprüfungen. Wirtschaftsprüfer werden durch die Vorgaben des IDW Prüfungshinweises 9.330.3 angeleitet, digitale Datenanalysen durchzuführen.

Die Software gut zu kennen, ist Voraussetzung für einen effizienten und nutzenbringenden Einsatz der digitalen Datenprüfung. Dafür schulen wir Sie zwei Tage anhand praxisnaher Beispiele.

KONTAKT

Weitere Infos auf www.datev.de/seminar-datenanalyse

Anmeldung und weitere Infos: Tel. +49 911 319-6144 oder apveranstaltungen@service.datev.de

Fragen zum Programm beantwortet der Programmservice Datenprüfung
Tel. +49 911 319-6770 oder datenpruefung@service.datev.de

Branchenwissen aus erster Hand

Fachtagung Beratung sozialer Einrichtungen

Frischen Sie Ihre Kenntnisse über aktuelle Entwicklungen und Ihr Know-how über die Branche auf. Fachvorträge geben Einblicke in den Alltag.

Steuerliche Berater von sozialen Einrichtungen müssen neben einem ausgeprägten Branchenwissen stets Kenntnisse über aktuelle Entwicklungen parat haben. Der Besuch einer Fachtagung hilft, vorhandenes Wissen aufzufrischen und Informationen aufzunehmen, die bei der Beratung der Mandanten Sicherheit verleihen. So sind in sozialen Einrichtungen zum Beispiel umsatzsteuerliche Fragestellungen oder die richtige Vorbereitung auf Pflegesatzverhand-

lungen Themen, bei denen sich Mandanten auf kompetente Unterstützung ihres steuerlichen Beraters verlassen. Denn die Beratung sozialer Einrichtungen ist eine Gratwanderung zwischen Wirtschaftlichkeit, Qualitätsansprüchen und der originären Aufgabe Pflege. Erfahrene Referenten aus der Praxis vermitteln in Plenar- und Fachvorträgen die branchenspezifischen Themen, die für die tägliche Beratungspraxis benötigt werden.

TERMIN



16.10.2015

09:00 bis ca. 17:15 Uhr



Veranstaltungsort

Marriott Hotel Sindelfingen
Mahdentalstr. 68, 71065 Stuttgart

Die richtige Reihenfolge finden

Bilanzbericht/Abschlussprüfung

Neue Sortierfunktion bei Erstellungsberichten ermöglicht eine auf- und absteigende Sortierung Ihrer Werte. Wir zeigen, wie Sie vorgehen.

In Erstellungsberichten ist es häufig sinnvoll, die Erläuterung einzelner Bilanzpositionen mithilfe eigener Tabellen transparenter zu gestalten. Wenn Sie dafür bereits unsere Kalkulationstabellen verwenden, profitieren Sie in Bilanzbericht classic, Bilanzbericht comfort

und in den Programmen der Abschlussprüfung mit der neuen Programmversion 10.4 von der neuen Sortierfunktion, die Ihnen eine auf- oder absteigende Sortierung der anfallenden Werte ermöglicht und die Berichte dadurch übersichtlicher gestaltet.

So gehen Sie vor:

01

- Um die Inhalte Ihrer Tabelle zu sortieren, markieren Sie mit der Maus die gewünschten Spalten der Tabelle und klicken Sie auf die Schaltfläche „Sortieren“.
- Wählen Sie „von Z bis A sortieren“, wenn Sie zum Beispiel, wie in der rechts aufgeführten Tabelle, absteigend nach „Buchwert“ sortieren möchten.

02

Fuhrpark	Buchwert
Mercedes Sprinter	7.000,00 €
Audi A3	7.000,00 €
VW Transporter	3.500,00 €

03

Möchten Sie die Tabelle zusätzlich nach einem weiteren Kriterium sortieren, verwenden Sie dafür die benutzerdefinierte Sortierung. Mit dieser legen Sie die Sortierreihenfolge fest. Über die Pfeiltasten bestimmen Sie, nach welcher Spalte zuerst sortiert werden soll.

04

Sortieren

Ebene hinzufügen Ebene löschen [↑] [↓]

Spalte	Sortieren nach	Reihenfolge
Sortieren nach Spalte B	Werte	Z bis A
Dann nach Spalte A	Werte	A bis Z

05

Die oben festgelegte benutzerdefinierte Sortierung stellt die Tabelle jetzt in der Spalte „Buchwert“ absteigend und zusätzlich in der Spalte „Fuhrpark“ aufsteigend sortiert dar.

06

Fuhrpark	Buchwert
Audi A3	7.000,00 €
Mercedes Sprinter	7.000,00 €
VW Transporter	3.500,00 €

MEHR DAZU

Weitere Infos zum Arbeiten mit Kalkulationstabellen und der neuen Funktion „Sortieren“ finden Sie in der Info-Datenbank unter

www.datev.de/info-db/1035639

Fragen zum Programm Bilanzbericht beantwortet der Programmservice Bilanzbericht

Tel. +49 911 319-4735

bilanzbericht@service.datev.de

Fragen zum Programm Abschlussprüfung beantwortet der Programmservice Abschlussprüfung

Tel. +49 911 319-7891

abschlusspruefung@service.datev.de



Wandelbarer Osten

25 Jahre | Die Niederlassung Dresden feiert Jubiläum in der gläsernen Manufaktur. Ein Vierteljahrhundert für die Förderung des Berufsstands in der Region. Die Anfänge waren spannend, weiß der Niederlassungsleiter Torsten Hehenberger.

Autor: Herbert Fritschka

Hochsommer 1990, das war eine verrückte Zeit, wie sich viele Zeitzeugen noch erinnern. Mit der Wiedervereinigung Deutschlands erweitert sich das Geschäftsgebiet der DATEV um die fünf neuen Bundesländer. Der Berufsstand muss in diesem Gebiet neu aufgebaut werden, da im politischen System der damaligen DDR für Steuerberatung so gut wie kein Bedarf bestand. Da geeignete Lokalitäten fehlen, zieht ein Team der Genossenschaft im Sommer mit einem Zelt und Lastwagen durch acht Städte, um in Seminaren Basiswissen zu Themen wie Umsatzsteuer, Rechnungswesen, Lohn- und Gehaltsabrechnung und EDV-Einsatz im Büro zu vermitteln. Bereits im Juni 1990 war eine Netzkopfstelle in Dresden eingerichtet worden. Noch vor Inkrafttreten der Währungsunion und vor der Wiedervereinigung eröffnete DATEV im Juni 1990 in Dresden ihre erste Niederlassung in den neuen Bundesländern. In der Budapester Straße 5 im zweiten Stock wurden 60 Quadratmeter Bürofläche angemietet. „Rund 15 bis 20 Jahre lag die letzte Renovierung zurück. Das Mobiliar stammte erkennbar aus den 30er-Jahren. Die deutsch-deutsche Zusammenarbeit funktionierte prompt: Aus Nürnberg wurde die weiße Farbe mitgebracht, ein Maler aus Dresden strich die Räume. Ein neuer Teppichboden wurde verlegt, und die alten Möbel wichen der bekannten DATEV-Linie mit beige-braunen Schreibtischen sowie Beistelltischen, Schränken und Stühlen“, schrieb damals die Mitarbeiterzeitung. Torsten Hehenberger weiß noch, dass den ersten Mitgliedern ihre Genossenschaftsanteile gestundet wurden, weil die D-Mark noch nicht offizielles Zahlungsmittel war. Improvisation war bei der Datenfernübertragung angesagt, da es kaum Telefon gab. Und ein Durchkommen auf den wenigen Telefonleitungen war ein Geduldsspiel. „Damals sind viele Kunden in die Niederlassung gekommen, um Datenfernübertragung zu machen“, so Torsten Hehenberger.

Seitdem hat sich vieles verändert. Waren es anfangs Kanzleien aus dem Westen, die sich hier niedergelassen haben, so hat sich der Berufsstand schnell entwickelt. Heute ist die Struktur in der Region stark geprägt von kleinen und mittelgroßen Kanzleien, die hauptsächlich mittelständische Mandanten betreuen und, wie Hehenberger betont, „sehr bodenständig agieren“. Mit der Niederlassung präsentiert sich DATEV vor Ort, organisiert produkt- sowie kundenbezogene Aktionen und führt Schulungen und Vortragsveranstaltungen durch. „Die Veranstaltungen finden in den Niederlassungsräumen statt, die mediengerecht eingerichtet

sind, aber auch in Hotels. Übers Jahr finden etwa 250 Seminare statt. Unsere Seminare, die wir anbieten, sind sehr gut besucht. Insgesamt ist die Ostregion seminarlastiger“, meint Torsten Hehenberger. Er kommt aus Hessen und ist seit 2006 Niederlassungsleiter in Dresden. Er findet die Stadt sehr lebenswert, schätzt das Kunst- und Kulturangebot und genießt in der Freizeit das reizvolle Umland. Als Niederlassungsleiter ist er verantwortlich für 19 Mitarbeiter.

„Neben den Beratungs- und Schulungstätigkeiten haben unsere Vertriebskollegen die Aufgabe, unsere Kunden gut zu betreuen und zu unterstützen. Ob vor Ort in der Kanzlei, auf Messen, Infotagen oder bei Bildungseinrichtungen, wir präsentieren die DATEV und die DATEV-Produkte“, berichtet Torsten Hehenberger. „Wir arbeiten mit der Steuerberaterkammer und dem Steuerberaterverband zusammen. Beispielsweise unterstützen wir die Kammer bei der Durchführung der Azubi-Tage. Oder wir stellen Referenten für Veranstaltungen, SEPA war so ein großes Thema. Oder wir halten einen Vortrag zur Vollmachtsdatenbank. Wir machen auch viel mit der Handwerkskammer zusammen. Als Tandempartner mit einem Steuerberater haben wir schon zu den Themen E-Bilanz und E-Rechnung vor über 500 Teilnehmern informiert. Bei

„Wir präsentieren die DATEV und die DATEV-Produkte. Dabei arbeiten wir mit Kammer, Verband, IHK und HWK zusammen.“

solchen Veranstaltungen geht es auch immer darum, die Leistungsfähigkeit des steuerberatenden Berufs darzustellen.“ Ein weiterer wichtiger Anker ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen und Hochschulen. „Wir führen Vorträge durch im Rahmen des DATEV-Führerscheins oder beteiligen uns an Workshops, die die Lust auf Steuerberatung und Selbstständigkeit fördern sollen.“ Das ist notwendig, um Nachwuchskräfte zu gewinnen und den Berufsstand zukunftsfähig zu halten.

„Hier steht ein Wandel bevor“, meint Torsten Hehenberger. „Es ist auch ein demografisches Thema.“ Viele seiner Mitarbeiter, die 1990 eingestellt wurden, erreichen in den nächsten Jahren das Rentenalter. Eine Generation wird nachrücken, für die die Nutzung von technischen Geräten, vor allem dem Smartphone, selbstverständlich ist. Der sind die Probleme der telefonischen Erreichbarkeit vor 25 Jahren ziemlich fremd. Es sei denn, das WLAN funktioniert gerade nicht. ●

HERBERT FRITSCHKA

Redaktion DATEV magazin

ITM-Sourcing PARTNERasp im DATEV-Rechenzentrum

IHR WEG in die IT-Zufriedenheit

Immer mehr Kanzleien und Unternehmen genießen den Komfort von IT-Outsourcing im DATEV-Rechenzentrum.



von links: Ljubodrag Mikulovic (ITM GmbH), StB Martin Baumann, Susanne Hofbauer (DATEV), StB Jakob Geiger, Jürgen Stegmann (DATEV)

Mehr Informationen:

www.itmgmbh.net/asp

www.itmgmbh.net

www.itm-sourcing.net

Ansprechpartner:

ITM-Sourcing ist in unserem Hause Chefsache!
Die Geschäftsführer der ITM GmbH sind Ihre direkten Ansprechpartner für ITM-Sourcing und freuen sich, Sie beraten zu dürfen.

Ljubodrag Mikulovic

☎ 08031 / 900 5760
✉ l.mikulovic@itmgmbh.net

Milomir Mikulovic

☎ 089 / 392 994 75
✉ m.mikulovic@itmgmbh.net

