



CHANGE VS. CHANCE

Was kommt nach Corona?

FREMDGESCHÄFTSFÜHRER

Risikovorschriften der Gesellschafter

INSOLVENZANTRAGSPFLICHT

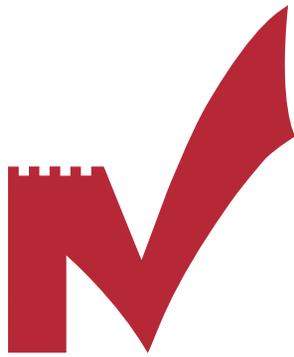
Fallstricke bei der Aussetzung bis 30.9.2020

Drei Dinge machen
einen guten Meister:
Wisse✓, Können✓ und Wollen✓



KANZLEI NICKERT

Wir denken schon mal vor.



KANZLEI NICKERT

KANZLEI NICKERT
Rechtsanwälte & Steuerberater

Rammersweierstr. 120
77654 Offenburg

Tel. 07 81 / 9 32 47 0
Fax 07 81 / 9 32 47 39

E-Mail info@kanzlei-nickert.de
www.kanzlei-nickert.de

Impressum

Alle Angaben sind sorgfältig geprüft. Durch Gesetzgebung, Rechtsprechung und Verordnungen sowie Zeitablauf ergeben sich zwangsläufig Änderungen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernehmen. Für Anregungen und Hinweise sind wir stets dankbar.

Herausgeber
KANZLEI NICKERT
Rechtsanwälte & Steuerberater
Rammersweierstr. 120, 77654 Offenburg
Tel. 07 81 / 9 32 47 0, Fax 07 81 / 9 32 47 39
info@kanzlei-nickert.de, www.kanzlei-nickert.de

Redaktion
Chefredakteurin: Anne Nickert (v.i.S.d.P.)

Idee und Konzeption
DONGUS HOSPACH PARTNER,
www.dohopa.de
Anne Nickert, KANZLEI NICKERT

Gestaltung
DONGUS HOSPACH PARTNER

Druck
Roland Felder Offsetdruck GmbH

Bildernachweis
iStock by Getty Images: Titel, S. 5, 8-15,
18-36, 42, 43
Uli Glasemann: Portraitbilder Mitarbeiter,
S. 3, 16, 37, 44, 45
KANZLEI NICKERT: S. 4, 44, 45, 46
JACO: 7, 38
Schäfer vollendet: 7, 39
DHP: S. 40, 41
Thorsten Jekel: S. 43
Elias Wiedemer: S. 46
Marius Beck: S. 46
AHG: S. 48

LIEBE KUNDEN, LIEBE FREUNDE DER
KANZLEI NICKERT,

Corona hat sich mittlerweile in unserem Leben und Alltag breitgemacht. Fast ist es so, als könne man sich das tägliche Leben ohne Corona mit all seinen Auswirkungen und Beschränkungen schon gar nicht mehr richtig vorstellen: Filme, in denen die Menschen nah beieinanderstehen und -sitzen, kommen einem unwirklich vor und man muss sich immer wieder kurz orten, um dann festzustellen, dass das ja alles altes Bildmaterial ist und „damals“ das mit den Abstandsregeln alles kein Thema war. Geht es Ihnen genauso?

Jedenfalls haben wir mittlerweile alle – mehr oder weniger – gelernt, mit Corona im Alltag zu leben. Stellt sich (für uns) die Frage: Liegen darin neben all den negativen Wirkungen, Sorgen und Ängsten nicht auch Chancen? Gibt es eine Möglichkeit bzw. welche Möglichkeiten tun sich einem auf, das Ganze als Change, als Wendepunkt, als Startpunkt für etwas Neues zu sehen und zu nutzen?

Im Beitrag „Was kommt nach Corona“, ab Seite 8, geht Cornelius Nickert auf genau dieses Thema etwas näher ein und beleuchtet einige Punkte, die Sie als Unternehmer vielleicht auch in Ihrem Umfeld und in Ihrem Unternehmen bereits als Chancen wahrgenommen haben oder künftig als Chancen wahrnehmen könnten.

Als weitere Fachthemen haben wir in dieser Ausgabe unter anderem Beiträge zur „Unternehmensbewertung im Erb- und Familienrecht“, zum „Fremd-Geschäftsführer der GmbH und Risikovorschriften der Gesellschafter“, zu „Maßnahmen gegen die Krise“, zu den „Sonderzahlungen im Lohn wegen Corona“, zu den „Fallstricken bei der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis 30.9.“ sowie zum „Risiko Zombie-Unternehmen“ für Sie zusammengestellt.

Zum Schluss möchte ich nun noch einmal zu den Chancen bzw. den positiven Seiten von bzw. während Corona zurückkommen: Auf unseren Seiten „Hinter den Kulissen“, ab Seite 44, sehen Sie, dass und was wir auch während Corona zu feiern hatten!

Herzliche Grüße, Ihre

Anne Nickert



Chefredakteurin **Anne Nickert**
Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht



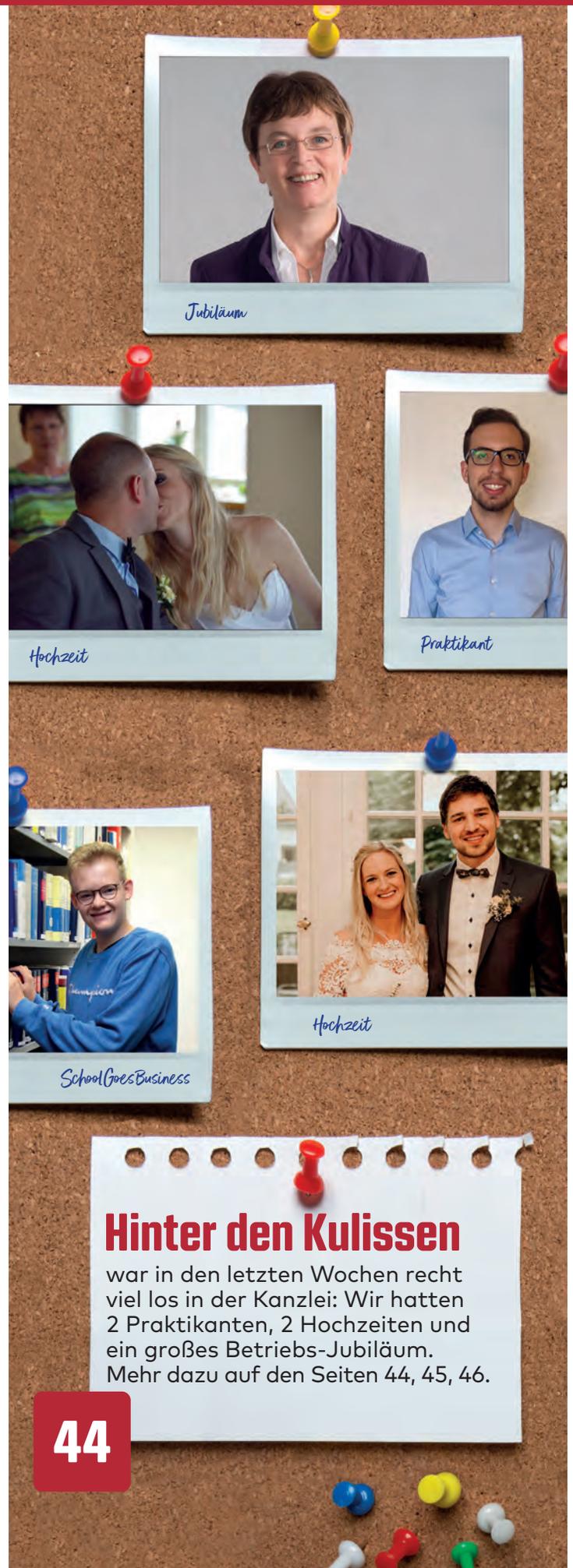
das magazin 02-2020

Lebendig

Editorial	Seite	3
Wie wir es geschafft haben	Seite	6
Experten	Seite	16
Entwicklung Mandant	Seite	38
Hinter den Kulissen	Seite	44

Einzigartig

Social Media / Web	Seite	40
Digitalisierung & Innovation	Seite	42
Mandantenportrait	Seite	48



Vordenken

SEITE 8 / Fachthema Unternehmensplanung

Was kommt nach Corona?

Change und Chance.

SEITE 12 / Fachthema Unternehmensbewertung

Unternehmensbewertung im Erb- und Familienrecht

Treffen Sie Vorsorge, soweit Unternehmensvermögen vorhanden ist.

SEITE 18 / Fachthema Risiko

Risiko Zombie-Unternehmen

Darauf müssen Sie achten, wenn Sie einen Zombie als Geschäftspartner haben.

SEITE 20 / Fachthema Risiko

Fremd-Geschäftsführer der GmbH und Risikovorschriften der Gesellschafter

Business Judgement Rule – Risikoregelung der Anteilseigner – Risikopräferenz.

SEITE 23 / Fachthema Sanierung

Maßnahmen gegen die Krise

Es gibt verschiedene Möglichkeiten: Einsparung von Kosten, Erhöhung der Einnahmen und strukturelle Veränderungen.

SEITE 26 / Fachthema Insolvenz

Fallstricke bei der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis 30.9.

Das sind die Fallstricke, die Sie als Unternehmer beachten müssen.

SEITE 30 / Fachthema Steuer

Sonderzahlungen im Lohn wegen Corona

Sonderzahlung bis 1.500 €, Pflegebonus und Arbeitgeberzuschuss zum Kurzarbeitergeld.

SEITE 32 / Fachthema Wirtschaftsrecht

Verlängerung der Fristen für Umwandlungen

Handelsrechtliche und steuerliche Rückwirkung jetzt 12 Monate.

SEITE 34 / Fachthema Wirtschaftsrecht

Force Majeure

Wann liegt tatsächlich höhere Gewalt vor – und: Was sollten Sie bei künftigen Vertragsabschlüssen beachten?

08



18



12

20



30



34

45 JAHRE BEI DER KANZLEI NICKERT



Ingeborg Riegelsberger



Niemand ist oder war länger in der KANZLEI NICKERT: Seit 45 Jahren ist Ingeborg Riegelsberger nun schon an Bord der Kanzlei!

1975 hat sie in der Steuerkanzlei von Günter Nickert sen. die Ausbildung zur Steuerfachangestellten begonnen – und ist seither ein fester Bestandteil der Kanzlei.

In 45 Jahren in der Steuerabteilung der Kanzlei hat Ingeborg Riegelsberger so Einiges mitgemacht. In diesem Themenfeld hat sich – insbesondere was die technische Seite betrifft – extrem viel verändert seit 1975 ... oder wem sagen heute die Begriffe „Lochstreifen“ und „Buchungsmaschine“ noch etwas?

Alle Umzüge, alle Meilensteine der Kanzlei, alle Ausflüge und Feste: Ingeborg Springmann war und ist immer dabei. Sie ist einfach das Gedächtnis der KANZLEI NICKERT! Was die Kollegen aus der Steuerabteilung zum Jubiläum sagen, lesen Sie auf Seite 42.

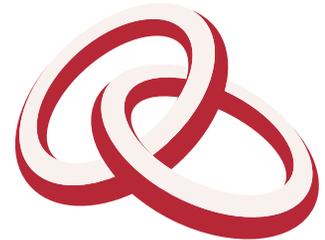
Liebe Ingeborg, auch von mir: Ganz, ganz herzlichen Glückwunsch zu diesem – gerade in der heutigen Zeit – wirklich außergewöhnlichen 45-jährigen Jubiläum!

Anne Nickert

ANGEBLICH SIND WÄHREND DER ERSTEN WOCHEN UND MONATE DER CORONA-ZEIT DIE SCHEIDUNGSANTRÄGE IN DEUTSCHLAND AUF BIS ZU EINEM 5-FACHEN DES SONST ÜBLICHEN ANGESTIEGEN. BEI UNS DAGEGEN WURDE GEHEIRATET – UND ZWAR MEHRFACH!

ANNE NICKERT

» TIPP: HINTER DEN KULISSEN
SEITE 46



KOMMENTAR

AUTOR

CAROLINE HACKL-FINGADO

ZU DIESER AUSGABE

„Die Neuregelungen des COVInsAG bieten Unternehmen, die durch die Corona-Pandemie in eine Krise geraten sind, die Chance, diese Krise außerhalb eines Insolvenzverfahrens zu überwinden, indem die Insolvenzantragspflicht zeitweise ausgesetzt wird. Diese Aussetzung ist jedoch an Voraussetzungen geknüpft. Liegen die Voraussetzungen der Aussetzung nicht vor, drohen dem Geschäftsleiter Haftungsgefahren.“

» TIPP: FACHTHEMA INSOLVENZ
SEITE 26

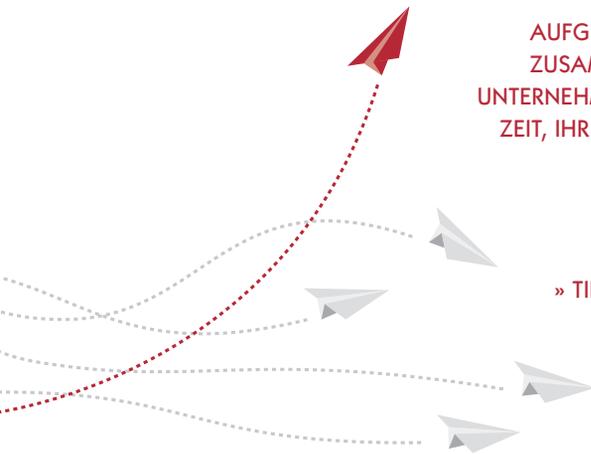


LAUT EINES BEITRAGS AUF WWW.RISKNET.DE GIBT ES EUROPaweIT DERZEIT SCHÄTZUNGSWEISE 13.000 SOG. ZOMBIE-UNTERNEHMEN MIT GESAMTUMSÄTZEN VON RUND 500 MILLIARDEN EURO. DANK DER ANDAUERNDEN NIEDRIGZINSPHASE KONNTEN SIE SICH BISHER ÜBER WASSER HALTEN – ABER DIE CORONA-PANDEMIE VERSCHÄRFT DEREN ÜBERLEBENSKAMPF. LESEN SIE IM FACHBEITRAG AUF SEITE 18, WAS EIN ZOMBIE-UNTERNEHMEN IST – UND VOR ALLEM, WORAUF SIE ACHTEN MÜSSEN, WENN SIE EINEN ZOMBIE ALS GESCHÄFTSPARTNER HABEN.



ANNE NICKERT

» TIPP: FACHBEITRAG RISIKO
SEITE 18



AUFGUND DER FRISTVERLÄNGERUNGEN IM ZUSAMMENHANG MIT CORONA HABEN DIE UNTERNEHMEN JETZT VORÜBERGEHEND LÄNGER ZEIT, IHR UNTERNEHMEN UMZUSTRUKTURIEREN UND UMZUWANDELN.

JANINE WILPERT

» TIPP: FACHBEITRAG WIRTSCHAFTSRECHT
SEITE 32

100-PROZENTIGEN EINSATZ IN DIESER ZEIT (CORONA-KRISE) WOLLEN WIR 100-PROZENTIG BELOHNNEN“, SO DIE WORTE VON BUNDESFINANZMINISTER SCHOLZ ZU DEN SONDERZAHLUNGEN WÄHREND DER CORONA-KRISE. WIE DIE BESTIMMUNGEN ZUR STEUER- UND SOZIALVERSICHERUNGSFREIHEIT IM EINZELNEN SIND, LESEN SIE IM BEITRAG VON VERENA WITT AUF SEITE 30.



ANNE NICKERT

» TIPP: FACHBEITRAG STEUER, SEITE 30

Bei der Gestaltung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen rief bisher eine Klausel zur „Höheren Gewalt“ oftmals ein Schmunzeln der Mandatschaft hervor. Dass ein Fall „Höherer Gewalt“ das Unternehmen trifft, war nur schwer vorstellbar. Seit den jüngsten Erfahrungen mit der COVID-19-Pandemie ist klar, dass eine solche Klausel ihre Berechtigung hat und nicht nur ein Papiertiger ist.

Katja Huber

» Tipp: Fachthema Wirtschaftsrecht, Seite 34

SPECIALS DIESER AUSGABE

JACO – Dr. Jaeniche GmbH & Co. KG



Verena Mulhaupt ist Geschäftsführerin bei JACO – Dr. Jaeniche GmbH & Co. KG. Seit Beginn der Corona-Pandemie stehen die Bänder dort kaum noch still. Warum das so ist, lesen Sie auf Seite 38.

Anne Nickert

Schäfer vollendet.



Joachim Schäfer fertigt mit seinem Team von Schäfer vollendet. hochwertige Produkte aus Kunststoff. So aktuell auch einige neue Produkte im Kontext der Corona-Pandemie. Auf Seite 39 stellen wir die neuen Produkte vor.

Anne Nickert



Was kommt nach Corona?



CORONA BZW. DIE COVID-19-PANDEMIE HAT DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT HART GETROFFEN. ALLERDINGS HAT UNS DIE NATUR AUFGEZEIGT, WIE FRAGIL DIE WIRTSCHAFT IST UND WIE GEFÄHRLICH ANSTECKENDE KRANKHEITEN IM ZEITALTER DER GLOBALISIERUNG SIND. MITTLERWEILE, SO SIEHT ES AKTUELL JEDENFALLS AUS, NÄHERN WIR UNS DEM ENDE DER PANDEMIE, JEDENFALLS IN DEUTSCHLAND. EINZELNE HERDE KONNTEN BISLANG SCHNELL LOKALISIERT UND EINGEDÄMMT WERDEN. DAHER STELLT SICH DIE FRAGE: WIE GEHT ES WEITER?



AUTOR Cornelius Nickert ist Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Fachanwalt für Steuerrecht, CVA (Certified Valuation Analyst, verliehen durch www.iacva.de) und seit 1999 Partner bei der KANZLEI NICKERT. Er ist Beirat der RMA – Risk Management Association e.V. und vor allem in den Bereichen Unternehmensbewertung, Strategie und Sanierung tätig.

Während Corona – Cash is King

Während der Krise wurde der Normalbetrieb auf „Survival Mode“ umgestellt. Das heißt, Unternehmen taten alles, was der Liquidität zugutekam. Verbindlichkeiten wurden, soweit möglich, gestundet oder die Zahlung wurde ausgesetzt. Öffentliche Fördermittel wurden eingeworben. Alles getreu dem Motto: „Liquidität vor Rentabilität und Rentabilität vor Umsatz“.

Im Ergebnis führt dies dazu, dass weite Teile der Wirtschaft in eine Art Winterschlaf versetzt wurden.

Nach Corona

Aktuell aber zeigen sich die ersten leichten Sonnenstrahlen am Himmel der volkswirtschaftlichen Institute. Es geht wieder bergauf, wenn auch nur langsam. Als Unternehmer sollten wir den Übergang zurück in den Normalmodus planen. Hierzu sollten wir uns Fragen stellen, zum Beispiel:

Was hat sich verändert?

Während der Pandemie fanden viel weniger Präsenztermine statt. Nicht nur international, sondern auch national. In manchen Unternehmen wurden Termine gänzlich abgesagt und Terminsperren verhängt, in anderen wurden Termine auf das Wesentliche beschränkt. Anstelle der Termine fanden mehr Webmeetings statt. Entsprechendes gilt für Seminare.

Manchmal freiwillig, manchmal aus äußerem Zwang wurden die Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt, soweit die IT dies zuließ. Im geschäftlichen wie im privaten Bereich wurden mehr Online-Käufe getätigt. Kurzum: Etlliches wurde in die digitale Welt verlegt.

Die meines Erachtens größte Veränderung war aber die entstandene Akzeptanz, dass nicht wirklich alles sofort laufen muss. Kunden und Lieferanten akzeptierten, dass nur das Wesentliche sofort erledigt werden muss. Alles wurde ein wenig entspannter. Dies zeigt sich auch im „Dress-Code“, der nun weniger formell ist.

Was wird sich vermutlich verändern?

Einige dieser Veränderungen werden Nachwirkung haben und dauerhaft bleiben. Ich denke hier an Webmeetings und an eine zumindest zeitweise Nutzung des Homeoffice. In der Konsequenz werden Software- und IT-Firmen noch erfolgreicher.

Dabei denke ich nicht nur an Firmen, die Software programmieren, sondern vor allem auch an Beratungsunternehmen, die es schaffen, für ihre Kunden den optimalen Hard- und Softwareeinsatz auszuwählen und einzurichten. Um von überall auf die IT der Firma zuzugreifen zu können, müssen die Voraussetzungen geschaffen werden. In diesem Zuge wird Cloud-Computing noch mehr an Bedeutung gewinnen.

Diese Entwicklung eröffnet neue Beschäftigungsmodelle und könnte gleichzeitig zu einem besseren Zugang zu Fachkräften führen. Wenn wir im Homeoffice genauso gut arbeiten können wie in der Firma, können wir die Mitarbeiter nicht nur in unserer Region, sondern deutschlandweit, vielleicht auch weltweit suchen und engagieren.

Das betrifft aber nicht nur Mitarbeiter, sondern erstreckt sich auch auf freie Mitarbeiter und/oder Kunden bzw. Lieferanten, die projektbezogen dazu geholt werden. Insgesamt wird die Kollaboration bei Arbeiten erheblich an Bedeutung gewinnen.

Was kann sich verändern?

Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird sich die Automobilwirtschaft verändern. Die Entwicklung wurde schon durch Dieselgate und Fridays for Future eingeleitet und wird sicherlich durch die Corona-Pandemie weiter bestärkt. In der Folge werden sich andere Industrien, die an Automotive anschließen, ebenfalls spürbar verändern, z. B. der Maschinenbau.

Diesen scheinbar negativen Entwicklungen stehen aber auch Potenziale gegenüber. So wird derzeit zumindest teilweise über ein Insourcing und eine Reglobalisierung nachgedacht. Es zeigt sich gerade in der Krise, dass es riskant ist, große Teile der Wertschöpfung auszulagern. Dies gilt umso mehr, als bei hohem Automatisierungsgrad der Fertigung die Standortkostenunterschiede geringer werden.

Die Volkswirte sind sich immer noch nicht einig, ob die Krise in ein V, U, L oder \checkmark mündet. Aktuell scheint es, als würde sich die Wirtschaft zügig erholen, aber nicht ganz auf das Niveau vor 2020 und die letzten Meter dann doch noch etwas länger brauchen. Wir brauchen also noch ein wenig Geduld, vor allem aber Eigenkapital und Liquiditätspuffer.

Dies gilt auch, weil wir nicht ausschließen können, dass wir durch lokale 2. Wellen getroffen werden können. Dabei spielt es keine Rolle, wo diese Welle stattfindet, denn ist diese beim Lieferanten oder beim Kunden, so werden die Unternehmen dennoch davon betroffen werden.

»Einen sicheren Freund
erkennt man in unsicherer
Sache.«

Marcus Tullius Cicero

Eigene Planung: Wie wirken sich diese Trends auf das eigene Unternehmen aus?

Die Lage ist komplex und zugleich kompliziert. Jeder Unternehmer muss für sein Unternehmen entscheiden, wie er von den Trends und Veränderungen betroffen wird und wie er darauf reagieren kann. Daher sollte er sich zunächst die Frage stellen, welche Investitionen nötig werden. Es geht also zunächst um unvermeidbare Investitionen. Diese können in Technik, aber z. B. aufgrund gestörter Lieferketten in Warenbeständen erforderlich sein.

Darüber hinaus ist zu hinterfragen, welche weiteren Investitionen sinnvoll sind. Gerade vor dem Trend der Kollaboration kann Cloud Computing sehr sinnvoll sein und ein Umstieg zum Beispiel auf Microsoft 365® kann angedacht werden. Im Rahmen der Analyse ist zu bedenken, dass mit zunehmender Digitalisierung die Anfälligkeit für Cyber Crime steigt. Gerade dies ist ein weiteres Argument für den Einsatz eines Rechenzentrums.

Erst wenn die Maßnahmen beschlossen sind, stellt sich eine Frage, die früher nicht das Gewicht wie heute hatte: Wie sicher ist die Planung und wie robust soll das Unternehmen sein? Corona zeigt uns auf, dass wir uns durch eine einwertige Planung nicht mehr vorgaukeln können, wir hätten die Zukunft im Griff. Wir müssen lernen zu akzeptieren, dass die Zukunft ungewiss ist: Je größer die Unsicherheit und je größer der persönliche Sicherheitsbedarf ist, desto größer muss auch das Polster an Eigenkapital und Liquidität sein – dies gilt es sicherzustellen.



Unternehmensbewertung im Erb- und Familienrecht

U NTERNEHMEN KÖNNEN AUS VERSCHIEDENSTEN ANLÄSSEN HERAUS BEWERTET WERDEN: BEIM KAUF ODER VERKAUF, FÜR DIE BESTEUERUNG ODER DIE BILANZIERUNG. ALL DIE ANLÄSSE HABEN AUSWIRKUNG AUF DIE BEWERTUNG. DIES GILT AUCH FÜR DIE BEWERTUNG IM RAHMEN DES FAMILIEN- ODER ERBRECHTS.

AUS DIESEM GRUND IST ES UNERLÄSSLICH, DEN ZIVILRECHTLICHEN HINTERGRUND DER BEWERTUNG ZU ERMITTELN UND DIESEN DER BEWERTUNG ZUGRUNDE ZU LEGEN. DABEI IST ZU BEACHTEN, DASS DAS GESETZ FÜR DIE BEWERTUNG VON GEWERBLICHEN ODER FREIBERUFLICHEN UNTERNEHMEN, ANDERS ALS BEI DEN LAND- UND FORSTWIRTSCHAFTLICHEN BETRIEBEN, KEINE BEWERTUNGSVORSCHRIFTEN ENTHÄLT.



AUTOR Cornelius Nickert ist Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Fachanwalt für Steuerrecht, CVA (Certified Valuation Analyst, verliehen durch www.iacva.de) und seit 1999 Partner bei der KANZLEI NICKERT. Er ist Beirat der RMA – Risk Management Association e.V. und vor allem in den Bereichen Unternehmensbewertung, Strategie und Sanierung tätig.

Vorrangigkeit einer vertraglichen Regelung

Im Familienrecht sind Eheverträge gebräuchlich. Diese werden von der Rechtsprechung grundsätzlich anerkannt und gehen daher der Bewertung vor, soweit sie diese selbst regeln. Insbesondere haben diese Regelungen Vorrang vor einer etwaigen Abfindungsklausel in einem Gesellschaftsvertrag. Dabei können neben der Nicht-Berücksichtigung des Unternehmens beim Zugewinnausgleich z. B. Regelungen über die Bewertungsmethode oder eine betragsmäßige Wertfestsetzung erfolgen.

Im Erbrecht sind Bewertungsanordnungen ebenfalls zulässig, wobei der Eingriff in ein Pflichtteilsrecht grundsätzlich nicht erfolgen kann.

Die herrschende betriebswirtschaftliche Lehre geht davon aus, dass für Bewertungen im Familien- und Erbrecht grundsätzlich dieselben ökonomischen Grundsätze gelten, der Wert also aus dem Zukunftserfolg abgeleitet wird und der Liquidationswert die Bewertungsgrenze darstellt. Allerdings ist diese ökonomische Bewertung an den rechtlichen Anlass gegebenenfalls anzupassen.

Bewertungsstichtag

Beim Familienrecht sind 2 Bewertungen vorzunehmen. Zum einen ist der Unternehmenswert zum Zeitpunkt des Beginns und zum Ende der Zugewinnsgemeinschaft zu ermitteln. Praktische Probleme bereiten insbesondere die Fälle, bei denen rückblickend auf den Beginn des Güterstands eine Bewertung zu erstellen ist.

Diese basiert nämlich auf dem damaligen Erkenntnisstand, der nur schwer zu ermitteln sein kann. Die tatsächlich späteren Entwicklungen sind für die Bewertung nicht entscheidend (sog. Rückschaufehler). Problematisch in diesem Zusammenhang kann die Sachverhaltsaufarbeitung sein. Soweit die Grundlagen nicht mehr ermittelbar sind, müssen die Bewertungsannahmen notfalls sachgerecht geschätzt werden. Dies gilt insbesondere für die Planung des Unternehmens. Soweit eine solche nicht vorlag bzw. nicht mehr zugänglich ist, muss der Bewerter selbst die finanziellen Überschüsse prognostizieren. In diesem Fall sind die Schätzung, der innewohnende Unsicherheitsgehalt und die Schätzungsgrundlagen darzulegen.

Um spätere Aufklärungsprobleme zu vermeiden, empfiehlt es sich, die Verhältnisse zum Zeitpunkt der Begründung des Zugewinnausgleichs zu dokumentieren und insbesondere die Jahresschlüsse bzw. Gewinnermittlungen auch über die Aufbewahrungspflicht hinaus zu archivieren.



Unternehmerlohn

Bewertungsrelevant ist nur ein ökonomischer finanzieller Ertrag. Bei Einzelunternehmen, Freiberuflern und Personengesellschaften ist zu beurteilen, ob vom Gewinn ein kalkulatorischer Unternehmerlohn für die Leistung des Kaufmanns in Abzug zu bringen ist.

War z. B. bei Personengesellschaften eine Tätigkeitsvergütung vereinbart, ist zu prüfen, ob diese drittüblich bzw. angemessen war. Hierfür ist zu untersuchen, welche Preise am Markt bezahlt werden (wurden), welcher Zeiteinsatz erforderlich ist (war) und welche individuellen Befähigungen gebraucht werden (wurden). Gegebenenfalls ist ein festzustellender Unternehmerlohn anzupassen. Entsprechendes gilt für schuldrechtliche Verträge zwischen dem Unternehmer und der Personengesellschaft.

Ferner ist zu prüfen, ob die Ertragskraft von der Person des Unternehmers abhängig ist. Dies kann insbesondere bei freiberuflichen Unternehmen der Fall sein. Soweit diese Ertragskraft nicht auf einen Nachfolger übertragbar ist, ist dies bei der Prognose der künftigen Überschüsse zu berücksichtigen.

Steuerfolgen

Für die Zwecke des Zugewinnausgleichs wird ein hypothetischer Verkauf unterstellt und die fiktiven steuerlichen Belastungen werden wertmindernd berücksichtigt. Soweit mehrere Einkommensquellen vorhanden waren, deren fiktive Veräußerung Steuerfolgen hätte, muss eine fiktive Steuerveranlagung auf den Verkaufsfall des gesamten Vermögens und der daraus resultierende Steuerabzug ermittelt werden.

Beim Erbrecht ist zu differenzieren: Wird ein Nachlass auseinandergesetzt und erhält ein weichender Erbe eine Ausgleichszahlung, ist diese beim Weichen den Veräußerungserlös und führt beim Übernehmer zu Anschaffungskosten. Bei der Realteilung geht aber die Rechtsprechung davon aus, dass diese unentgeltlich erfolgt und in der Folge sind keine steuerlichen Belastungen abzuziehen.

»Das Risiko ist der Preis für die Chance.«

Querulix



Berücksichtigung von Verfügungsbeschränkungen

Ist im Gesellschaftsvertrag z. B. geregelt, dass ein Gesellschafter bei Ausscheiden einen geringeren Wert als den Verkehrswert erhält, ist dies bei der Bewertung grundsätzlich nicht zu berücksichtigen. Hintergrund ist, dass der bisherige Inhaber weiterhin die ungeschmälerete Nutzungsmöglichkeit hat.

Andererseits soll immer dann eine Berücksichtigung erfolgen, wenn ein gedachter Unternehmenserwerber diesen Umstand bei der Kaufpreisbemessung berücksichtigen würde. Das gilt z. B. für Ausschüttungsbeschränkungen, Verfügungsbeschränkungen, Stimmrechtsbindungen etc.

Berücksichtigung der Inflation

Unter Umständen kann im Fall des Zugewinnausgleichs die zeitliche Spanne zwischen Anfangs- und Endvermögen sehr groß sein. Daher indexiert die Rechtsprechung in diesen Fällen das Anfangsvermögen auf Basis der Lebenshaltungskosten auf den Stichtag der Beendigung der Zugewinnsgemeinschaft.

Praxishinweis

Die Bewertung für Zwecke des Familien- und Erbrechts birgt so manche Unsicherheit und Risiken. Treffen Sie daher Vorsorge, soweit Unternehmensvermögen vorhanden ist. In diesen Fällen sollten Sie, wenn auch nur überschlägig, den Wert auf die Begründung des Güterstands dokumentieren. Besser noch wäre es, den Zugewinnausgleich zu

regeln, zu modifizieren und diesen klar und deutlich festzulegen. Hierzu gehört auch die Regelung, dass ein solcher ratierlich erfolgt, um das Unternehmen nicht in Liquiditätsschwierigkeiten zu bringen.

Praktikabel kann auch eine Kopplung einer Bewertungsklausel an eine steuerliche Bewertungsmethode sein. In solchen Fällen aber sollte klar geregelt sein, ob sich die Bewertung mit der Änderung des Steuerrechts ebenfalls ändert (sog. dynamischer Verweis) oder ob auch bei steuerlicher Änderung der alte Rechtsstand eingefroren werden soll (statischer Verweis).

Im Erbrecht empfiehlt sich eine Regelung ebenfalls. Hier sollte alle 3 - 5 Jahre überprüft werden, ob und in wieweit sich ein aktueller Verkehrswert in etwa entwickelt hat, um zu beurteilen, ob die testamentarische Regelung in Pflichtteilsansprüche eingreift.

RWS Verlag Zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsexperte

Referent: Matthias Kühne

Inhalt:

- Unternehmensanalyse
- Darstellung der Planungsinstrumente/Planungstools
- Erstellung und Auflösung der Basisbilanz
- Integrierte Unternehmensplanung
- Fallbeispiele
- Simulation der Sanierungseffekte in der Planung

Seminar-Termin:

» 26.9.2020, Köln

DATEV Handelsrechtliche Fortführungsprognose – Krisensituationen erkennen und Mandanten gut beraten

Referenten: Cornelius Nickert, Matthias Kühne

Inhalt:

- Hauptpflichten und Nebenpflichten des Steuerberaters
- Einbinden der Mitarbeiter
- Handlungsanweisungen für Steuerberater und Mitarbeiter
- Gefahren für den Steuerberater
- Risiken aus einer drohenden Insolvenz und Vermeidung von Honoraranfechtungen
- Organisation des Rechnungswesens: Segmentierung betroffener Mandanten für eine frühzeitige Bilanzierung
- Unterstützung durch die DATEV-Lösungen
- Unternehmensanalyse mit DATEV-Lösungen
- Weitere Aspekte im Rechnungswesen

Seminar-Termine:

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| » 12.10.2020, Hannover | » 24.11.2020, Fürth |
| » 13.10.2020, Dortmund | » 25.11.2020, Stuttgart |
| » 14.10.2020, Dresden | » 26.11.2020, München |
| » 19.10.2020, Köln | » 8.12.2020, Dresden |
| » 20.10.2020, Frankfurt | » 9.12.2020, Berlin |
| » 21.10.2020, Mannheim | » 10.12.2020, Hamburg |

EACVA Distressed Valuation – Unternehmensbewertung bei Ertragsschwäche, Krise und Insolvenz

Referenten:
Cornelius Nickert,
Matthias Kühne

Inhalt:

- Erkennungszeichen und Charakteristika von Krisenunternehmen
- Erkennen von Insolvenzgründen
- Zahlungsstromprognose: Dos und Don'ts
- Direkte und indirekte Insolvenzkosten
- Eignung von gängigen Kapitalkostenmodellen – Handlungsoptionen
- Diskontierungstechniken und -raten bei niedrigen und negativen Zahlungsströmen

Seminar-Termin:

» 3.11.2020, München

Experten on Tour



RWS Verlag ZRI-Jahrestagung zum Insolvenzrecht 2020: Prognosen im Insolvenzrecht

Referent: Cornelius Nickert

Inhalt:

- Ökonomischer Hintergrund
- Unterschied Prognose und Planung
- Einfluss des Anlasses auf Prognose/Planung
- Umgang mit der Unsicherheit in Planung und Prognose
- Darlegungs- und Beweislast: Prozessrechtlicher Hintergrund
- Zusammenfassendes Fallbeispiel

Seminar-Termin:

» 25.9.2020, Köln

von Benjamin Köbel

FOCUS MONEY – KANZLEI NICKERT auch 2020 TOP!

Die KANZLEI NICKERT zählt laut FOCUS MONEY auch 2020 wieder zu Deutschlands besten Steuerberatungskanzleien, so zu lesen in der Ausgabe 25/2020 vom 10.6.2020.

Wir freuen uns sehr über die erneute Auszeichnung – zumal wir erst vor wenigen Wochen auch wieder von FOCUS SPEZIAL ausgezeichnet worden sind.

Beim aktuellen Steuerberater-Test wurden die Kanzleien in kleine, mittelgroße und große Kanzleien unterteilt – abhängig von der Mitarbeiterzahl. Die KANZLEI NICKERT ist bei den mittelgroßen Kanzleien gelistet.



Janine Wilpert: Kommentar in der GmbHR

In der GmbHR (GmbHR Heft 12 aus 2020) ist ein Kommentar von Janine Wilpert zu einer Entscheidung des OLG Stuttgart betreffend eines Wertgutachtens eines unabhängigen Wirtschaftsprüfers als Nachweis bei Einbringung eines Unternehmens im Wege der gemischten Sacheinlage erschienen.

Im betreffenden Fall ging es um eine Umwandlung eines Einzelkaufmanns in eine GmbH im Wege der Spaltung durch Aufnahme (sog. Ausgliederung zur Aufnahme) gegen Gewährung von Gesellschafterrechten.

Das OLG hatte entschieden, dass ein Gutachten eines unabhängigen Wirtschaftsprüfers nicht generell für den Nachweis dafür erforderlich ist, dass das übergehende Vermögen den gewährten Geschäftsanteil zuzüglich des zusätzlich gewährten Darlehensanspruchs deckt.

Zur Ermittlung der Werthaltigkeit soll vielmehr in einem solchen Fall die Schlussbilanz des übertragenden Unternehmens auseichend sein. Kostenträchtige Unterlagen wie Gutachten eines Wirtschaftsprüfers dürfen nicht generell verlangt werden, sondern nur, wenn konkrete Umstände des Einzelfalls das erfordern.



Fachaufsatz von Cornelius Nickert und Matthias Kühne: going concern in Zeiten von Corona

In der Ausgabe 2/2020 des SanierungsBeraters ist ein Aufsatz von Cornelius Nickert und Matthias Kühne zum Thema „going concern in Zeiten von Corona“ erschienen.

Zum Inhalt: Da auch während der Corona-Pandemie Prognosen über die Fortführung und den Fortbestand von Unternehmen getroffen werden müssen, stellt sich die Frage, welche Auswirkungen diese Pandemie auf Prognosen hat und welche Folgen dies wiederum für die Sanierungspraxis hat.

In ihrem Aufsatz kommen die Autoren zu dem Schluss, dass für den going concern Check an sich keine wesentlichen Veränderungen seit Ausbruch der Pandemie gelten. Allerdings hat sich der Grad der Unsicherheit erhöht – für Unternehmen ist es daher wesentlich, die künftigen Entwicklungen in einer erwartungswertgetreuen Planung zu dokumentieren. Wichtig ist in diesem Zusammenhang zudem, einen angemessenen Sicherheitspuffer zu bilden.

Allgemein kann festgehalten werden, dass aufgrund der Pandemie-Situation aktuell ein Risikoüberhang gegenüber den Chancen besteht. Dies führt dazu, dass going concern Checks aktuell häufig nicht mehr positiv ausfallen werden.



Sanierung und Insolvenz

Wichtig war zum einen das Know-how betreffend Spezialisierung und Branchenwissen. Die KANZLEI NICKERT steht hier für die Spezialisierung rund um die Sanierung und Insolvenz.

Qualifikation und Weiterbildung der Berater und Mitarbeiter

Kriterien für die Aufnahme in die Liste waren zudem die Qualifikationen der Berater und Mitarbeiter sowie regelmäßige Weiterbildungsmaßnahmen. Auch die Umsatzentwicklung der letzten Jahre sowie die Tatsache, dass die Berater ihren Mandanten

Finanzplanung, Controlling und Kostenrechnung als Instrument der Unternehmenssteuerung anbieten, wurden im Test berücksichtigt.

ISO-Zertifizierung: KANZLEI NICKERT seit 2009 zertifiziert

Wie auch schon bei den Tests in den vergangenen Jahren war auch in diesem Jahr die ISO-Zertifizierung ein Kriterium: Die KANZLEI NICKERT ist bereits seit 2009 ISO-zertifiziert.

Digitale Kommunikationswege

Punkte gab es beim aktuellen Test zudem auch für die Nutzung digitaler Kommunikationswege.

Fachfragen zu Steuerdetails

Zuletzt mussten auch in diesem Jahr 24 Fachfragen zu Steuerdetails beantwortet werden. Die Ergebnisse dieser Fachfragen machten dabei 60 % des Gesamtergebnisses aus.

Achte Auszeichnung von FOCUS MONEY

Die KANZLEI NICKERT wurde bereits in den Jahren 2009, 2011, 2015, 2016, 2017, 2018 und 2019 von FOCUS MONEY ausgezeichnet.

Risiko Zombie-Unternehmen

DER BEGRIFF ZOMBIE-UNTERNEHMEN IST DERZEIT IN ALLER MUNDE. DIESE UNTERNEHMEN WERDEN AKTUELL UND AUCH GERADE IN BEZUG AUF CORONA NOCH EINMAL MEHR AN BEDEUTUNG GEWINNEN. DAHER IST ES WICHTIG ZU WISSEN: WAS IST EIN ZOMBIE-UNTERNEHMEN UND WELCHE KONSEQUENZEN HAT ES BZW. KANN ES HABEN, WENN SIE EIN ZOMBIE-UNTERNEHMEN ALS GESCHÄFTSPARTNER HABEN.



AUTOR Anne Nickert ist seit 2001 in der KANZLEI NICKERT als Rechtsanwältin tätig, seit 2007 ist sie auch Fachanwältin für Steuerrecht. Schwerpunkte sind das Kanzleimarketing, die Unternehmenskommunikation und Unternehmenssteuern. Sie ist außerdem Autorin verschiedener Fachpublikationen.

»Das Thema Zombie im ökonomischen Umfeld ist nicht nur interessant für die Presse, sondern kann ggf. auch für Ihr Unternehmen ein wichtiges Thema sein.«

Was ist ein Zombie?

Was ist eigentlich ein Zombie? Der Duden sagt: ein wiederbelebter Toter. Sucht man bei Wikipedia nach einer Antwort, so stößt man hier auf die Beschreibung:

Untoter, wandelnde Leiche.

Der Zombie in der Ökonomie

Wie kommt dieser Begriff nun in die Ökonomie und vor allem: Was versteht man hier unter einem Zombie-Unternehmen? Zombie-Unternehmen sind nach dem ökonomischen Verständnis Unternehmen, die nur deswegen überlebensfähig sind, weil es an den Finanzmärkten günstiges Geld bzw. Geld zu nicht üblichen Konditionen gibt und die sich nur aufgrund dieser Tatsache überhaupt (noch) über Wasser halten können.

Oder anders ausgedrückt: Ein Zombie-Unternehmen ist ein Unternehmen, das nachhaltig seine Eigenkapital-Kosten nicht mehr verdienen kann.

Dabei ist Vorsicht geboten und genaues Hinsehen erforderlich: Ein Zombie-Unternehmen kann durchaus regelmäßig Gewinne erzielen – aber eben keine Gewinne, die ausreichend sind, um das Eigenkapital ausreichend zu verzinsen.

So entdecken bzw. erkennen Sie ein Zombie-Unternehmen

Wie erkennen Sie dann aber ein Zombie-Unternehmen? Ein Zombie-Unternehmen können Sie als solches identifizieren, indem Sie:

1. die Bilanzen des Unternehmens durchsehen
2. Ratings des Unternehmens ansehen, wenn es denn welche gibt
3. sich Bonitätsauskünfte, z. B. bei der Creditreform, einholen.

Zombie-Unternehmen zeigen nachhaltig und anhaltend schlechte Kennzahlen. Insbesondere die Zins-Tilgungsdeckung, die Zinszahlungen mit dem freien Cashflow ins Verhältnis setzt, ist hier eine aussagekräftige Größe.

Eine weitere gute Analysegröße kann der dynamische Verschuldungsgrad sein.

Was müssen Sie beachten, wenn Sie mit einem Zombie-Unternehmen in Geschäftsbeziehung stehen?

Zombie-Unternehmen können Ihnen sowohl auf Kundenseite als auch auf Lieferantenseite begegnen. Abhängig davon, welche Art von Geschäftsbeziehung Sie also zu einem Zombie haben, sollten Sie daher unterschiedliche Punkte beachten.

Der Zombie als Kunde

Kritisch ist der Zombie als Kunde, weil insbesondere folgende Risiken für Sie bestehen:

1. Risiko, dass der Kunde von heute auf morgen ausfällt und Sie infolgedessen einen Absatzeinbruch erleiden.
2. Risiko, dass offene Forderungen nicht mehr bezahlt werden.
3. Anfechtungs-Risiko: Wenn das Zombie-Unternehmen in der Vergangenheit schleppend gezahlt hat, kann der spätere Insolvenzverwalter die Zahlungen über die Anfechtung wieder zurückholen. Unter bestimmten Voraussetzungen sind solche Anfechtungen sogar über Jahre zurück in die Vergangenheit möglich.

Unser Tipp, wenn Sie ein Zombie-Unternehmen in der Kundschaft haben: Sie sollten überlegen, ob Sie eine Forderungsausfallversicherung abschließen, soweit das noch geht, oder ob Sie das Geschäftsvolumen bewusst reduzieren oder sogar die Geschäftsbeziehung ganz beenden.

Der Zombie als Lieferant

Kritisch ist der Zombie aber auch als Lieferant: Hier besteht zum einen das Risiko, dass der Lieferant von heute auf morgen ausfällt. Zum anderen müssen Sie das Risiko im Blick haben, dass das Zombie-Unternehmen in Insolvenz geht und der Insolvenzverwalter von quasi jetzt auf nachher die Preise anhebt oder sogar gar nicht mehr liefert.

Tipp der KANZLEI NICKERT

Informieren Sie sich daher regelmäßig über Unternehmen, mit denen Sie in einer nicht unerheblichen Geschäftsbeziehung stehen – egal ob als Kunde oder als Lieferant.

ZUM DAUERBRENNER DES DEUTSCHEN KAPITALGESELLSCHAFTSRECHTS HAT SICH DIE MANAGERHAFTUNG ENTWICKELT. ES VERGEHT KAUM EIN MONAT, IN DEM NICHT IN DER ZIVIL-, FINANZ- ODER STRAFRECHTLICHEN RECHTSPRECHUNG DEM ORGANSCHAFTLICHEN VERANTWORTLICHKEITSRECHT NEUE ASPEKTE HINZUGEFÜGT WERDEN. DADURCH IST DAS RISIKO FÜR DAS MANAGEMENT EINES UNTERNEHMENS, BEI PFLICHTVERLETZUNGEN AUF SCHADENERSATZ IN ANSPRUCH GENOMMEN ZU WERDEN, ERHEBLICH GESTIEGEN.



AUTOR Frank Lienhard ist seit 2009 bei der KANZLEI NICKERT tätig und seit 2013 Partner in der Kanzlei. Er ist u.a. in dem Bereich Handels- und Gesellschaftsrecht tätig. Des Weiteren liegen seine Schwerpunkte in der Vertragsgestaltung, den steuerlichen Rechtsbehelfs- und Finanzgerichtsverfahren sowie in der Steuergestaltungsberatung und Unternehmensbewertung. Zudem beschäftigt er sich als „Zertifizierter Datenschutzbeauftragter in der Kanzlei (TÜV)“ mit dem Thema Datenschutz. Er ist außerdem Autor insolvenz- und steuerrechtlicher Fachliteratur.



GmbH-Fremdgeschäftsführer und Risikovorschriften der Gesellschafter

Der Umgang mit Risiken ist Kernbestandteil unternehmerischer Entscheidungen. Denn: No risk, no gain. Damit stellt sich aber die Frage, welche Anforderungen die Rechtsordnung an die Grundlage unternehmerischer Entscheidungen bzw. an die Handlungen des Managements stellt.

Business Judgement Rule (BJR)

Mit dem „Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts“ (UMAG) wurde die sog. Business Judgement Rule (BJR) als Maßstab für die Ausübung unternehmerischen Entscheidungsermessens in das deutsche Aktiengesetz eingefügt. Damit gehört sie zu den wichtigsten Bestimmungen des Haftungsrechts für das Management.

Solange im Rahmen dieser BJR verantwortlich umgegangen wird, genügt das Management seiner Sorgfaltspflicht. Die BJR ist dabei nicht nur für Aktiengesellschaften anwendbar, sondern auch für Geschäftsleitungsentscheidungen in der GmbH und auch bei Personengesellschaften. Somit wird jede Fremdgeschäftsführung für die Frage der Haftung daran gemessen.

Verwirklicht sich das mit einer sorgfältig getroffenen unternehmerischen Entscheidung verbundene Risiko, trifft der Verlust letztlich die Anteilseigner. Der Fremdgeschäftsführer kann dafür nicht haftbar gemacht werden.

Handelt der Geschäftsführer jedoch ohne ausreichende Informationsgrundlage oder sind die Risiken so hoch, dass sie nicht mehr vertretbar erscheinen, ist der Sorgfaltspflicht nicht Genüge getan und es droht ein Haftungsfall.

Risikoregelung der Anteilseigner

In dem Spannungsfeld der unternehmerischen Entscheidungen wird dem Management allzu oft vorgeworfen, eine zu große Risikobereitschaft gezeigt zu haben.

Um einer solchen Kritik wirksam entgegenzutreten, benötigt das Management letztlich eine definierte bzw. akzeptable Risikomenge, um beurteilen zu können, ob die beabsichtigten Geschäfte den Rahmen des „erlaubten Risikos“ überschreiten oder nicht.

Im Gegensatz zum Vorstand einer Aktiengesellschaft hat der GmbH-Geschäftsführer keine Leitungssouveränität, sondern unterliegt im Innenverhältnis den Weisungen der Gesellschafter. Die GmbH-Gesellschafter sind damit „Herren der Gesellschaft“ und können die unternehmerischen Aktivitäten ihres Fremdgeschäftsführers vorgeben.

Damit kann sich das unternehmerische Ermessen des GmbH-Geschäftsführers reduzieren, denn bei Vorgaben durch die Gesellschafter muss der Geschäftsführer den Weisungen der Gesellschafterversammlung Folge leisten. Kommt er dem nach, so handelt er rechtmäßig, ohne dass

es noch auf die Voraussetzungen der BJR zur „Enthftung“ ankommt.

Die GmbH-Gesellschafter haben es damit selbst in der Hand, die Grenzen des unternehmerischen Ermessens festzusetzen bzw. zu definieren, indem sie dem GmbH-Geschäftsführer entweder durch umfängliche Weisungen enge Zügel anlegen oder aber dessen Wirken freien Lauf lassen, in dem sie keine Vorgaben machen und einen weiten Ermessensspielraum einräumen. In diesem Fall gelten die Grundsätze der BJR zur Überprüfung der unternehmerischen Entscheidungen des GmbH-Geschäftsführers.

Für den Fremdgeschäftsführer stellt sich gesellschaftsformübergreifend demgegenüber die Frage, welches Vorgehen zur Einhaltung der Risikopräferenzen der Anteilseigner sinnvoll erscheint. Der Vorstand einer Aktiengesellschaft kann anders als bei der GmbH oder GmbH & Co. KG grundsätzlich selbst als Organ der Aktiengesellschaft für diese den einzuhaltenen Risikokorridor festlegen.

Um generell möglichen Interessenkonflikten im Hinblick auf die Risikopräferenz zwischen Geschäftsleitern und insbesondere den Gesellschaftern betreffend sämtlicher Rechtsformen entgegenzuwirken, scheint es sinnvoll zu sein, die Geschäftsleiterpflichten in Bezug auf die akzeptable Risikomenge klar zu regeln. Denn risikoreiche Geschäfte dürfen den Rahmen des sog. erlaubten Risikos nicht überschreiten.

»Zwischen Risiko und Chance besteht ein unmittelbarer Zusammenhang. Denn: Ohne Risiko gibt es keine Chance und umgekehrt.«

Verhaltensspielraum für Fremdgeschäftsführer

Bestandteil des „Pflichtenkatalogs“ für Geschäftsleiter könnte somit sein, Verhaltensspielräume zu begrenzen und unternehmerische Entscheidungen zu leiten. Die Regeln müssen aber flexibel genug sein, um in unvorhersehbaren Entscheidungssituationen die erforderlichen Handlungsspielräume zu eröffnen.

Grundsätzlich sollte aber an der vorgegebenen Risikopräferenz der Kapitalgeber die unternehmerische Entscheidung der Geschäftsleitung ausgerichtet werden. Diese Vorgaben lassen sich wahlweise in der Satzung, der Geschäftsordnung oder den Anstellungsverträgen der Leitungsorgane platzieren. In der Praxis hat sich dieses Vorgehen bislang allerdings noch nicht durchgesetzt.

Vertraglich vereinbarte Risikopräferenzen

Bruchstückhaft findet man solche (vergleichbaren) Ansätze lediglich in Zustimmungskatalogen der Geschäftsführer-Anstellungsverträge. Es spricht jedoch nichts dagegen, zudem bewusst definierte Risikopräferenzen in Anstellungsverträge, Geschäftsordnungen oder Satzungen aufzunehmen, um dadurch das gewünschte Risikomaß der Anteilseigner vorzugeben (z. B. als Ziel-Rating oder Verhältnis des verfügbaren Eigenkapitals zum risikobedingten Eigenkapitalbedarf).

Es bietet sich ferner an, den entsprechenden Handlungsspielraum im Rahmen einer Risikopolitik (oder Risikostrategie) als Bestandteil der allgemeinen Unternehmensstrategie zu formulieren. Damit hat der Fremdgeschäftsführer bei Einhaltung der Vorgaben die Sicherheit, sich bei den unternehmerischen Entscheidungen im Rahmen des „erlaubten Risikos“ zu bewegen.

Beschlussfassung

Soweit die Risikopräferenz nicht durch die Gesellschafter vorgegeben ist, sollte das Leitungsorgan insbesondere in den Fällen, in denen eine unternehmerische Entscheidung sehr risikobehaftet ist, die zu treffende Maßnahme durch einen Beschluss im Rahmen einer (ggfs. außerordentlichen) Gesellschafterversammlung bzw. Hauptversammlung „genehmigen“ lassen. Dieser Beschluss hat dann bindende und haftungsausschließende Wirkung für den Geschäftsführer bzw. Vorstand.





Maßnahmen gegen die Krise

DIE MEISTEN UNTERNEHMEN KONZENTRIEREN SICH IN DER KRISE AUSSCHLIESSLICH DARAUF, KOSTEN ZU SPAREN. MAN KANN BZW. SOLLTE ABER GLEICHZEITIG AUCH PRÜFEN BZW. DARAN ARBEITEN, OB MAN NICHT AUCH AUF DER EINNAHMENSEITE VERBESSERUNGEN ERREICHEN KANN BZW. STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN AM UND IM UNTERNEHMEN VORNEHMEN SOLLTE.



AUTOR Anne Nickert ist seit 2001 in der KANZLEI NICKERT als Rechtsanwältin tätig, seit 2007 ist sie auch Fachanwältin für Steuerrecht. Schwerpunkte sind das Kanzleimarketing, die Unternehmenskommunikation und Unternehmenssteuern. Sie ist außerdem Autorin verschiedener Fachpublikationen.

Es gibt verschiedene Ansatzpunkte, in der Krise tätig zu werden. Im ersten Schritt steht selbstverständlich insbesondere das Ziel im Vordergrund, die Liquiditätsslage zu verbessern. Die Bandbreite, das Unternehmen wieder „auf Kurs zu bringen“, ist jedoch breiter und bewegt sich von der Beseitigung möglicher Insolvenzgründe, über das Erreichen der Gewinnzone bis hin zur strategischen (Neu-) Ausrichtung des Unternehmens.

Im Folgenden stelle ich Ihnen, quasi als Anregung, beispielhaft einige Maßnahmen vor, die Ihnen zum einen in der Krise kurzfristig mehr Handlungsspielraum ermöglichen, zum anderen aber auch über das Krisenstadium hinaus Wirkung zeigen können.

Gesellschafterdarlehen

Ein Gesellschafterdarlehen bringt dem Unternehmen in der Krise kurzfristig Liquidität und ist damit grundsätzlich auch geeignet, den möglicherweise bestehenden Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann ein Gesellschafterdarlehen auch den Insolvenzgrund der Überschuldung beseitigen, der neben der Zahlungsunfähigkeit immer dann zu berücksichtigen ist, wenn das zu sanierende Unternehmen eine Kapitalgesellschaft ist bzw. eine Personenhandelsgesellschaft ohne persönlich haftenden Gesellschafter.

Damit sich ein Gesellschafterdarlehen positiv auf den Überschuldungsstatus auswirkt, muss bezüglich des Darlehens ein Rangrücktritt vereinbart werden. Mit der Folge, dass das Darlehen dann im Insolvenzfall nachrangig zu berücksichtigen ist.

Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen

Auch ein kurzfristiger krisenbedingter Verkauf von Unternehmensbeteiligungen oder Grundstücken führt zur Verbesserung der Liquidität und bei Aufdeckung von stillen Reserven auch zur Verbesserung des Überschuldungsstatus.

Zu beachten ist allerdings, dass Sie bei einer solchen Veräußerung aus einer Notlage heraus mit Wertabschlägen rechnen müssen. Gefahr droht hier insbesondere dann, wenn Sie nur einen Verkaufswert unterhalb des Buchwerts erzielen können. Dann haben Sie zwar kurzfristig Liquidität, aber einen verschlechterten Überschuldungsstatus.

Sale and Lease Back

Betriebsnotwendiges Vermögen kann das Unternehmen in der Krise verkaufen und anschließend „zurückleasen“. Dies führt kurzfristig zu einer verbesserten Liquiditätssituation und bei Aufdeckung der stillen Reserven auch zusätzlich zu einem verbesserten Überschuldungsstatus.

Langfristig ist bei dieser Maßnahme jedoch Vorsicht geboten: Der zunächst positive Liquiditäts-Effekt kann sich nämlich aufheben bzw. ins Gegenteil umschlagen, da die Leasingraten nachhaltig Ertrag und Cashflow belasten.

Factoring

Ähnlich ist es beim Factoring: Auch der Forderungsverkauf bringt kurzfristig Liquidität. Hier dürfen allerdings zum einen die damit verbundenen Kosten nicht unterschätzt werden. Zum anderen bringt auch nur das sog. echte Factoring (im Gegensatz zum „unechten“ Factoring) die gewünschte Bilanzentlastung, da nur hier die Forderung endgültig beim Factor verbleibt: Gerade in der Krise kann es aber schwer sein, einen Factor zu finden. Denn: Nicht jedes Factoring-Unternehmen kauft Forderungen von Krisen-Unternehmen. Daher ist es gerade in der Krise wichtig, ein besonderes Augenmerk auf das Factoring-Unternehmen zu legen.

Aufnahme neuer Gesellschafter

Zur Verbesserung der Finanzsituation im kriselnden Unternehmen führt auch die Aufnahme eines neuen Gesellschafter im Zuge einer Kapitalerhöhung: Zum einen wirkt sich eine solche Kapitalerhöhung positiv auf einen möglichen Überschuldungsstatus aus, zum anderen – im Fall der Bar einlage – zusätzlich auch auf die Liquidität.



»Maßnahmen in der Krise sollten nicht ausschließlich darauf abzielen, Kosten einzusparen – vielmehr sollte auch die Einnahmenseite aktiv angegangen und verbessert sowie über strukturelle Veränderungen nachgedacht werden.«

Stundung von Forderungen durch Gläubiger

Eine weitere Möglichkeit, die Liquidität kurzfristig zu erhöhen, ist es, Stundungsvereinbarungen mit Gläubigern zu treffen. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass Sie eine solche Stundung ausdrücklich vereinbaren müssen.

Es reicht also nicht aus, einfach nicht zu zahlen bzw. ohne Absprache verspätet zu zahlen: Ein möglicherweise bestehender Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit wird dadurch nämlich nicht beseitigt.

Änderungen beim Preismanagement

Verbesserungen auf der Einnahmenseite können Sie z. B. durch Veränderungen beim Preismanagement erzielen. Hierzu gibt es vielerlei Ansätze, hier ein paar Beispiele:

- Inklusivleistungen künftig separat berechnen: Wenn Sie bisher für bestimmte Produkte und/oder Dienstleistungen einen Gesamtpreis berechnet haben, könnten Sie darüber nachdenken, künftig die einzelnen Komponenten separat abzurechnen. So sind Sie flexibler, wenn Sie in der Zukunft dann nur bei einzelnen dieser Komponenten Preiserhöhungen durchsetzen wollen.
- Arbeiten Sie den Nutzen Ihrer Dienstleistung bzw. Ihres Produkts, auch individuell für einzelne „wichtige“ Kunden, heraus und machen Sie diesen für Ihren Geschäftspartner sichtbar.
- Eine professionelle Vorbereitung von Preisverhandlungen ist – gerade in der Krise – unvermeidlich. Hier hilft es beispielsweise, sich mit den Wertschöpfungs- und Geschäftsprozessen des Kunden auseinanderzusetzen.

Neue Kunden

Neukundengeschäft: Neue Umsätze mit neuen Kunden tragen zur Verbesserung der Finanzsituation im Unternehmen bei. Auch und gerade „flächendeckende“ Krisen, wie die Finanzkrise 2008 oder auch die aktuelle Corona-Situation, treffen nicht alle Unternehmen gleich – auch nicht Unternehmen innerhalb derselben Branche.

Prüfen Sie daher Möglichkeiten, wo Sie strauchelnden Konkurrenten bzw. Konkurrenten, die die Krise nicht „überleben“, Kunden abwerben können. Denn klar ist: Die Krise oder die bereits eingetretene Insolvenz von Unternehmen führt bei deren Kunden häufig zur Wechselbereitschaft.

Anpassung des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebots

Überdenken Sie eine Ausweitung Ihres Produkt- bzw. Dienstleistungsportfolios insofern, als Sie es um Service-Angebote erweitern. Oder könnte beispielsweise ein Servicevertrag Ihr bisheriges Angebot ergänzen? Solche zusätzlichen Angebote erweitern zum einen die Wertschöpfungskette, gleichzeitig können Sie mit diesen Zusatzaufträgen Mitarbeiter auslasten, die andernfalls in der Krise möglicherweise unausgelastet wären.

Vielleicht könnten Sie sogar generell darüber nachdenken, künftig nicht nur einzelne Produkte oder Dienstleistungen anzubieten, sondern generell zum Systemanbieter werden – ggf. auch nur in einzelnen Geschäftsbereichen.

Fazit

Sie sehen, die Möglichkeiten, in der Krise kurzfristig Maßnahmen zu ergreifen, sind außerordentlich vielschichtig – das zeigt bereits diese beispielhafte und punktuelle Aufzählung einzelner Maßnahmen. Entscheidend ist, dass Sie von herein nicht nur die Kostenseite betrachten, dass Sie die für Ihr Unternehmen passenden Ansatzpunkte herausarbeiten und dass Sie diese dann auch konsequent umsetzen.

Fallstricke bei Aussetzung der Insolvenzantragspflicht



MITTLERWEILE HAT DIE COVID-19-PANDEMIE AUCH DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT FEST IM GRIFF. UM DIE FOLGEN DER PANDEMIE FÜR BISLANG GESUNDE UNTERNEHMEN ABZUMILDERN, IST AM 27.3.2020 DAS „GESETZ ZUR ABMILDERUNG DER FOLGEN DER COVID-19-PANDEMIE IM ZIVIL-, INSOLVENZ UND STRAFRECHT“ („COVINSAG“) IN KRAFT GETRETEN. ZIELRICHTUNG DIESES GESETZES IST ES, DIE INSOLVENZANTRAGSPFLICHT FÜR DIEJENIGEN UNTERNEHMEN VORÜBERGEHEND AUSZUSETZEN, DIE GESUND WAREN UND ERST DURCH DIE COVID-19-PANDEMIE IN SCHIEFLAGE GERATEN SIND.



AUTOR Caroline Hackl-Fingado ist Rechtsanwältin und verstärkt das Team der KANZLEI NICKERT seit 2016. Ihre Fachgebiete sind Insolvenzrecht und Sanierung.

Das Gesetz zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht birgt einige Fallstricke, die Unternehmen beachten sollten.

Ausgangslage

Normalerweise ist der gesetzliche Vertreter einer GmbH, einer AG oder GmbH & Co. KG („Geschäftsleiter“) gemäß § 15a InsO bei Zahlungsunfähigkeit oder insolvenzrechtlicher Überschuldung verpflichtet, ohne schuldhaftes Zögern einen Insolvenzantrag zu stellen. Wird ein Insolvenzantrag trotz bestehender Insolvenzantragspflicht nicht oder verspätet gestellt, kann dies zivil- und strafrechtliche Haftungsfolgen für den Geschäftsleiter persönlich haben.

Um Unternehmen, die durch die COVID-19-Pandemie in Schieflage geraten sind, die Chance zu geben, ein Insolvenzverfahren zu vermeiden, wurden die gesetzlichen Neuregelungen erlassen.

Inhalt der gesetzlichen Neuregelung

Gemäß § 1 S. 1 COVInsAG ist die Pflicht zur Stellung von Insolvenzanträgen bis zum 30.9.2020 ausgesetzt (Regel).

Dies gilt gemäß Satz 2 nicht, wenn die Insolvenzreife nicht auf den Folgen der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie beruht (Ausnahme 1) oder wenn keine Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen (Ausnahme 2).

War der Schuldner am 31.12.2019 nicht zahlungsunfähig, wird gemäß Satz 3 vermutet, dass die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.

Diese Neuregelung birgt insbesondere folgende Fallstricke:

Voraussetzungen der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Zunächst wird durch das Gesetz die Insolvenzantragspflicht nicht generell für alle Unternehmen ausgesetzt. Eine bestehende Insolvenzreife muss auf den Folgen der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie beruhen und es müssen Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Dies wird vermutet, wenn der Schuldner zum 31.12.2019 nicht zahlungsunfähig war.

Befindet sich ein Unternehmen derzeit in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, sollte daher in einem ersten Schritt dringend geprüft werden, ob die Zahlungsunfähigkeit bereits zum 31.12.2019 bestand. Ist dies der Fall, ist die Insolvenzantragspflicht nicht ausgesetzt.

War die Gesellschaft zum 31.12.2019 zahlungsfähig, sollte dies dringend dokumentiert werden. In diesem Fall spricht eine Vermutung (zunächst) für die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht.

Diese Vermutung kann jedoch widerlegt werden, wenn die Insolvenzreife nicht auf den Folgen der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie beruht oder keine Aussichten (mehr) darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen.

Zeitraum

Zunächst gilt die Aussetzung rückwirkend ab dem 1.3.2020. Die Vermutungsregelung kann also insbesondere dann widerlegt werden, wenn die Zahlungsunfähigkeit bereits vorher vorlag. Es empfiehlt sich daher in einem zweiten Schritt, auch die Zahlungsfähigkeit zum 29.2.2020 zu prüfen und zu dokumentieren.

Auch eine Überschuldung, die bereits vor dem 1.3.2020 vorlag, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht auf die Folgen der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie zurückzuführen. Liegen Anhaltspunkte für eine Überschuldung vor dem 1.3.2020 vor, sollte genauer überprüft werden, ob die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zu Recht in Anspruch genommen wird.

Daneben kann die Vermutung widerlegt werden, wenn keine Aussichten (mehr) bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit wieder zu beseitigen. Es empfiehlt sich daher, bei Eintritt einer Insolvenzreife stets anhand einer Liquiditätsplanung zu dokumentieren, dass die Zahlungsfähigkeit – zum Beispiel durch die Aufnahme von Krediten – wiederhergestellt werden kann. Sollten hieran – zum Beispiel aufgrund der Ablehnung eines Kreditantrags – Zweifel entstehen, kann die Insolvenzantragspflicht mit allen Haftungsfolgen wiederaufleben.

Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht endet am 30.9.2020. Sie kann jedoch bis zum 31.3.2021 verlängert werden. Kann bis zu diesem Zeitpunkt die Insolvenzreife tatsächlich nicht beseitigt werden, lebt die Insolvenzantragspflicht spätestens am Folgetag auf.

Haftungsgefahren trotz Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Liegen die Voraussetzungen der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht vor, regelt das COVInsAG auch Haftungserleichterungen für die Geschäftsleitung, insbesondere hinsichtlich § 64 GmbHG. Werden Zahlungen nach Insolvenzreife vorgenommen, haftet der Geschäftsleiter dann nicht persönlich, wenn sie im ordnungsgemäßen Geschäftsgang erfolgen und insbesondere

der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs oder der Umsetzung eines Sanierungskonzepts dienen. Für Zahlungen außerhalb des „ordnungsgemäßen Geschäftsgangs“ bleibt es jedoch bei einer Haftung des Geschäftsleiters.

Daneben bleiben weitere Haftungsrisiken für die Geschäftsleiter bestehen. Durch das COVInsAG wird nämlich nicht die Insolvenzreife selbst, sondern nur die daran anknüpfende Pflicht zur Insolvenzantragstellung bei Vorliegen der Voraussetzungen ausgesetzt.

Deshalb sollten zur persönlichen Enthaltung insbesondere die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung sowie die Lohn- und Umsatzsteuer stets bei Fälligkeit abgeführt werden. Die Fälligkeit kann durch Stundung hinausgeschoben werden. Eine Stundung ist dringend schriftlich zu dokumentieren.

Daneben kann es zum strafrechtlichen Vorwurf des Betrugs führen, wenn trotz Kenntnis eigener Zahlungsunfähigkeit Waren bestellt werden, die dann später nicht bezahlt werden können oder Kreditanträge trotz bestehender Zahlungsunfähigkeit gestellt werden. Die Strafbarkeit kann auch eine zivilrechtliche persönliche Haftung nach sich ziehen.

Insolvenzantragsrecht bleibt

Um dem Vorwurf einer verspäteten Insolvenzantragstellung zu entgehen und sich einen Weg in ein Eigenverwaltungs- oder Schutzschirmverfahren nicht abzuschneiden, ist im Fall des Eintritts der Insolvenzreife außerdem zu prüfen, ob die Beantragung eines Verfahrens nicht auch trotz Aussetzung der Insolvenzantragspflicht sinnvoll ist.

»Das Gesetz zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht birgt einige Fallstricke, die Sie als Unternehmer unbedingt beachten sollten!«

Empfehlung

Das COVInsAG kann für krisengetroffene Unternehmen eine echte Chance darstellen, vorübergehende durch die COVID-19-Pandemie verursachte Zahlungsschwierigkeiten zu überwinden und ein Insolvenzverfahren zu vermeiden. Auf der anderen Seite birgt es viele Haftungsrisiken.

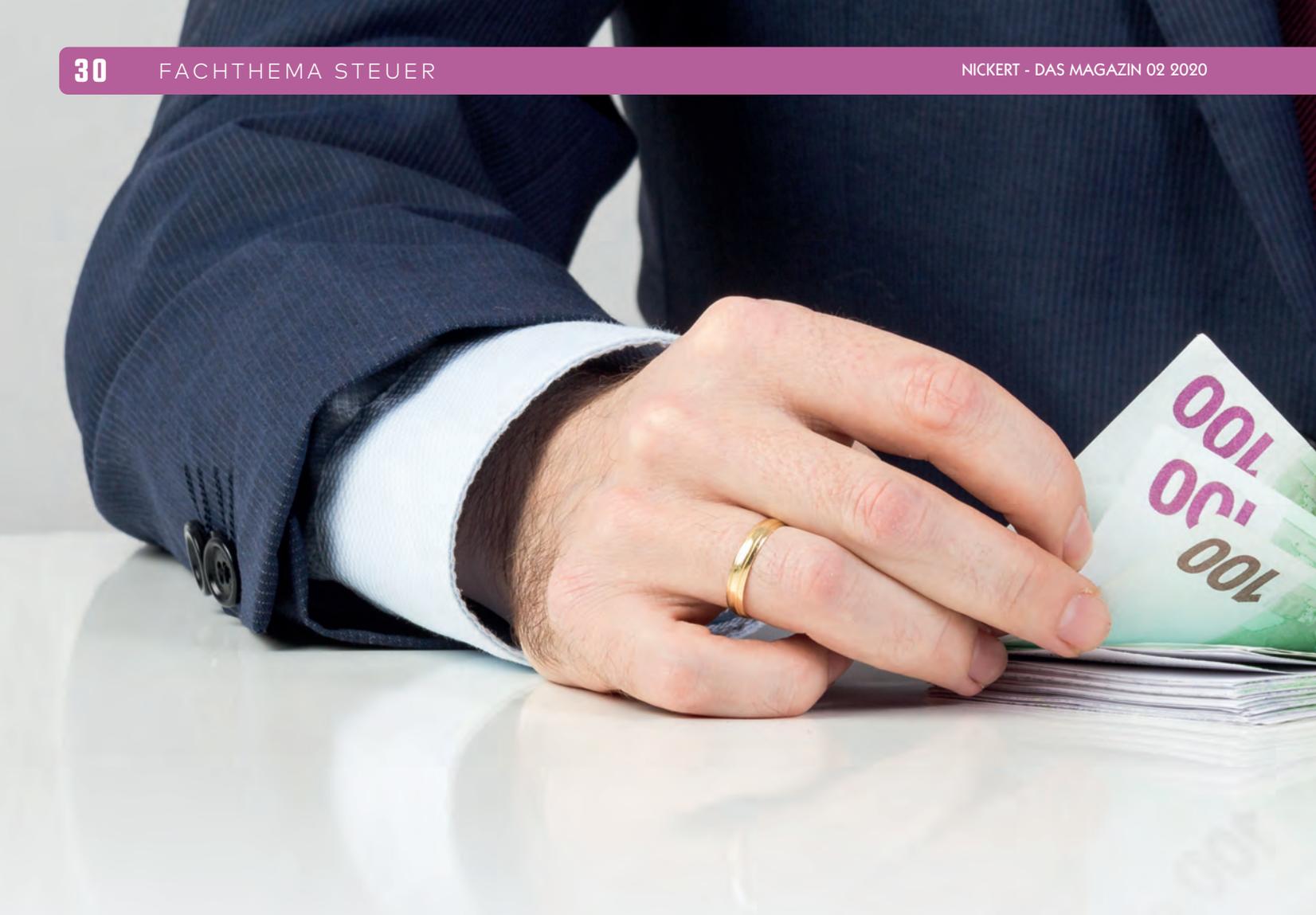
Zur Erfüllung der Selbstbeobachtungspflicht der Geschäftsleitung ist ein nachhaltiger Finanzplan bis mindestens zum Ende des Aussetzungszeitraums zu erstellen und laufend zu aktualisieren.

Zu Beweis Zwecken sollte die Aktualisierung, Überwachung und insbesondere die Planungsprämissen sowie die den Planungsprämissen zugrundeliegenden Überlegungen und Einschätzungen dokumentiert werden.

Bei Feststellung des Eintritts von Zahlungsunfähigkeit ist das Vorliegen der Voraussetzungen der Insolvenzantragspflicht kritisch und ständig zu überprüfen.

Liegen die Voraussetzungen der Aussetzung nicht mehr vor, ist unverzüglich Insolvenzantrag zu stellen.





Sonderzahlungen im Lohn wegen Corona

»Es ist für Arbeitgeber eine einmalige Gelegenheit, seinen Arbeitnehmern etwas Gutes zu tun und diese Möglichkeit sollte nicht ungenutzt bleiben.«

SONDERZAHLUNGEN FÜR BESCHÄFTIGTE WERDEN IN DER CORONA-KRISE UNTER GEWISSEN VORAUSSETZUNGEN STEUER- UND SOZIALVERSICHERUNGSFREI GESTELLT. MIT DIESER STEUER- UND BEITRAGSFREIHEIT SOLLEN DIE BESONDEREN UND UNVERZICHTBAREN LEISTUNGEN DER BESCHÄFTIGTEN WÄHREND DER CORONA-KRISE ANERKANNT WERDEN.



AUTOR Verena Witt ist Steuerfachangestellte, Staatl. gepr. Finanzassistentin und seit 2019 auch Fachassistentin Lohn und Gehalt. Sie ist seit 2004 in der KANZLEI NICKERT tätig und betreut das Personalwesen mit all den alltäglichen Lohn Tätigkeiten sowie deren besonderen Beratungsthemen im Personalbereich.



Sonderzahlung bis maximal 1.500 €

Durch das BMF-Schreiben vom 9.4.2020 können Arbeitgeber ihren Arbeitnehmern aufgrund der Corona-Krise eine Sonderzahlung bis max. 1.500 € steuer- und sozialversicherungsfrei zukommen lassen. Bedingung ist dafür lediglich, dass die Zahlung dem Arbeitnehmer zwischen dem 1.3.2020 und dem 31.12.2020 zufließt.

Die Zahlung muss zusätzlich zum Lohn erfolgen und darf nicht durch eine Gehaltsumwandlung oder Verrechnung mit anderen Vergütungsbestandteilen, wie Urlaubs- oder Weihnachtsgeld, vorgenommen werden. Auch eine vertragliche Lohnerhöhung darf hiervon nicht beeinflusst werden.

Zur Zahlungsform gibt es keine Einschränkung seitens des Gesetzgebers: Die Zahlung kann in Teilbeträgen oder in einem Betrag erfolgen. Ebenso kann es sich dabei sowohl um eine Geldzuwendung, als auch um einen Sachbezug handeln.

Die Sonderzahlung kann zwischen den Arbeitnehmern variieren. Es besteht kein Rechtsanspruch darauf und die Höhe kann individuell für jeden Arbeitnehmer gesondert bestimmt werden.

Bei der Sonderzahlung handelt es sich um einen Freibetrag. Eine eventuell höhere Sonderzahlung ist möglich. Sie ist allerdings lediglich bis zu einem maximalen Betrag von 1.500 € steuer- und betragsfrei. Der übersteigende Betrag ist wiederum ganz normal steuer- und sozialversicherungspflichtig.

Auch für geringfügig Beschäftigte ist eine Sonderzahlung wegen Corona bis maximal 1.500 € unschädlich für deren Sozialversicherungsstatus.

Da auch die Sozialversicherung in diesem Zusammenhang auf ihre Beiträge verzichtet, ist es für Arbeitgeber eine einmalige Gelegenheit, seinen Arbeitnehmern etwas Gutes zu tun: Bis eine Nettoauszahlung von 1.500 € dem Arbeitnehmer zufließt, muss

der Arbeitgeber im Normalfall in etwa das Doppelte auf den Lohn draufschlagen. Hier entstehen für den Arbeitgeber nur die Kosten in Höhe der Sonderzahlung, ohne jegliche Nebenkosten.

Eine weitere Sonderzahlung wegen Corona ist der sog. Pflegebonus. Hier wird eine zusätzliche Prämie für Arbeitnehmer in der Pflege in Höhe von 1.000 € seitens des Arbeitgebers bezahlt, die von der Pflegeversicherung wiederum erstattet wird.

Die beiden Sonderzahlungen können für Arbeitnehmer in der Pflege unabhängig voneinander bezahlt werden.

Die steuerfreien Leistungen sind im Lohnkonto des Mitarbeiters aufzuzeichnen.

Eine Anrechnung für geleistete Zuschüsse des Arbeitgebers zum Kurzarbeitergeld fällt nicht unter diese Steuerbefreiungen. Auch hier hat der Gesetzgeber nochmal nachgelegt.

Arbeitgeberzuschuss zum Kurzarbeitergeld

Zum 5.6.2020 wurde beschlossen, dass der Arbeitgeberzuschuss zum Kurzarbeitergeld für den Zeitraum vom 1.3.2020 bis 31.12.2020 steuerfrei ist, soweit er nicht zusammen mit dem Kurzarbeitergeld 80 % des ausgefallenen Bruttoentgelts übersteigt. Hier folgt die Steuer der bereits bestehenden sozialversicherungsrechtlichen Regelung. Der übersteigende Betrag ist aber wiederum der Lohnsteuer und der Sozialversicherung zu unterwerfen.

Auch dies ist eine gute Möglichkeit, dem Arbeitnehmer eine Finanzspritze zukommen zu lassen. Denn das Kurzarbeitergeld hat für den Arbeitnehmer nicht nur eine monatliche finanzielle Einschränkung zur Folge, der Progressionsvorbehalt des Kurzarbeitergelds kann sich nochmal zusätzlich in der Einkommenssteuererklärung bemerkbar machen.

Verlängerung der Fristen für Umwandlungen

DER GESETZGEBER HATTE AUFGRUND DER COVID-19-PANDEMIE DIE GEM. § 17 ABS. 2 SATZ 4 UMWG GELTENDE HÖCHSTFRIST FÜR DIE HANDELSRECHTLICHE RÜCKBEWIRKUNG VON UMWANDLUNGEN VON 8 AUF 12 MONATE VERLÄNGERT. BEI ZUGRUNDELEGUNG DER JAHRESBILANZ ZUM 31.12.2019 ALS SCHLUSSBILANZ KANN DIE UMWANDLUNG ALSO BIS ZUM 31.12.2020 ZUM HANDELSREGISTER ANGEMELDET WERDEN. DIESE REGELUNG GILT FÜR ALLE ANMELDUNGSVORGÄNGE IM JAHR 2020. EINE VERLÄNGERUNG BIS ZUM 31.12.2021 WÄRE DURCH RECHTSVERORDNUNG MÖGLICH.



AUTOR Janine Wilpert ist Rechtsanwältin, LL.M., Wirtschaftsjuristin (Univ. Bayreuth) und seit 2018 für die KANZLEI NICKERT tätig. Ihre Spezialgebiete sind Mergers & Acquisitions, Handels- und Gesellschaftsrecht.

Verlängerung der handelsrechtlichen Frist

Umwandlungen wie Spaltungen, Verschmelzungen, Einbringungen und Formwechsel erfolgen in der Regel zum Zeitpunkt eines Jahresabschlusses, also regelmäßig zum 31.12. eines Jahres, um eine ansonsten aufwendige Zwischenbilanz zu vermeiden.

Da die Handelsbilanz aber immer erst zu einem späteren Zeitpunkt aufgestellt wird, gibt es im Umwandlungsrecht die Möglichkeit der Rückbewirkung.

Gem. § 17 Abs. 2 Satz 4 UmwG durfte bisher der Stichtag der Schlussbilanz des übertragenden Rechtsträgers nicht mehr als 8 Monate vor der Anmeldung der Umwandlung zur Eintragung im Handelsregister liegen. Das gilt unmittelbar für Verschmelzungen und über den Verweis in § 125 UmwG auch für Spaltungen. Für Umwandlungen i. S. d. §§ 3 bis 19 UmwStG (insbesondere Verschmelzungen und Auf-/Abspaltungen von Körperschaften) gilt dies ebenfalls, da § 2 UmwStG keine eigenständige Regelung trifft.

Aufgrund der Einschränkungen der Versammlungsmöglichkeiten war zu befürchten, dass notwendige Gesellschafterversammlungen nicht oder nur verspätet abgehalten werden können und Umwandlungsmaßnahmen aufgrund dessen an einem Fristablauf scheitern. Daher wurde die für Umstrukturierungsvorgänge geltende Höchstfrist von 8 auf 12 Monate verlängert.

Verlängerung der steuerrechtlichen Frist

Da sich die Fristverlängerung im Umwandlungsgesetz nur auf § 17 Abs. 4 UmwG bezog, war unklar, wie sich diese handelsrechtliche Änderung auf das Steuerrecht auswirke. Aufgrund gesetzlicher Verweise gilt eine steuerrechtliche Rückwirkung weder für die Verschmelzung, Auf-/Abspaltung von Personengesellschaften noch für die Ausgliederung aus Körperschaften und Personenhandelsgesellschaften.

Allgemein wurde zwar angenommen, dass die entsprechenden umwandlungssteuerrechtlichen Fristen allein aufgrund der Eile des Gesetzgebungsverfahrens nicht geändert wurden, gleichwohl bedeutete diese fehlende Änderung im UmwStG Rechtsunsicherheit bezüglich der Umwandlungsvorgänge, für die das UmwStG eigenständige Regelungen vorsieht, also für Formwechsel (§ 9 UmwStG) und die Einbringung von Unternehmensteilen in eine Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft (§ 20 Abs. 6 UmwStG).

Durch das am 30.6.2020 in Kraft getretene Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise (Corona-Steuerhilfegesetz) wurde nun Klarheit geschaffen. Die steuerlichen Rückwirkungszeiträume gem. § 9 S. 3, § 20 Abs. 6 S. 1 und 3 UmwStG wurden entsprechend auf 12 Monate verlängert (§ 27 Abs. 15 UmwStG). Die Verlängerung gilt ferner für Einbringungsvorgänge im Wege der Einzelrechtsnachfolge bei Abschluss des Einbringungsvertrags in 2020 und für Formwechsel gem. § 9 S. 3 UmwStG (§ 25 S. 2 UmwStG).

Damit ist insgesamt für alle Umwandlungsarten eine Verlängerung der steuerlichen Rückwirkung auf 12 Monate anzuwenden und eine Umwandlung grundsätzlich noch bis zum 31.12.2020 möglich.

»Aufgrund der Covid-19-Pandemie gibt es bei Umwandlungsmaßnahmen eine Verlängerung der handelsrechtlichen und der steuerlichen Rückwirkung auf 12 Monate.«



Pandemie als Force Majeure

U NTER BERUFUNG AUF EINEN FALL „HÖHERER GEWALT“ ODER EINEN FALL DER „STÖRUNG DER GESCHÄFTSGRUNDLAGE“ FLATTERTEN ZU BEGINN DER COVID-19-PANDEMIE BEI DEN UNTERNEHMEN DIE MITTEILUNGEN VON VERTRAGSPARTNERN ÜBER LIEFERVERZÖGERUNGEN UND -AUSFÄLLEN UND VERLANGEN NACH VERTRAGSANPASSUNG NUR SO AUF DEN TISCH. WANN HANDELT ES SICH ABER RECHTLICH GESEHEN UM EINEN FALL DER SOGENANTEN „HÖHEREN GEWALT“ UND WAS SOLLTEN GESCHÄFTSFÜHRER BEI KÜNFTIGEN VERTRAGSABSCHLÜSSEN BEACHTEN?



AUTOR Katja Huber ist seit dem Jahr 2011 als Rechtsanwältin tätig und seit August 2016 bei der KANZLEI NICKERT. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind das Bank- und Kapitalmarktrecht sowie das Handels- und Gesellschaftsrecht.

Worum geht es in „Höhere Gewalt-Klauseln“?

Insbesondere in internationalen Lieferverträgen regeln die Vertragsparteien häufig in sog. „Force Majeure“- oder „Höhere Gewalt“-Klauseln, in welchen Fällen ein Ereignis der „höheren Gewalt“ vorliegt und welche Rechtsfolgen hieraus jeweils für die Parteien resultieren. Hierzu gehörten bisher regelmäßig Ereignisse wie Naturkatastrophen, Krieg, Terrorismus, Embargos oder Streiks.

Die Vertragsparteien legen darin vorab fest, dass sich der Schuldner bei einem bestimmten nachträglich auftretenden Erfüllungshindernis auf ein Aufschubrecht berufen und/oder sich von der Haftung auf Schadenersatz freizeichnen kann. Ebenso werden die Voraussetzungen für etwaige Rücktritts- oder Kündigungsrechte geregelt.

Was ist, wenn keine „Höhere-Gewalt-Klausel“ vereinbart wurde?

Sieht der Vertrag keine Regelung dazu vor, ist nach dem auf den Vertrag anwendbaren Recht im Einzelfall zu prüfen, welche Rechte und Pflichten sich für die Vertragspartner ergeben.

Unterliegt der Vertrag deutschem Recht (unter Ausschluss des UN-Kaufrechts), so kann sich für den Lieferanten eine Befreiung von der Leistungspflicht nach den allgemeinen Regelungen bei Unmöglichkeit der Leistung oder ein Anspruch auf Vertragsanpassung bei Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) ergeben.

Ein Anspruch auf Vertragsanpassung ist aber ausgeschlossen, wenn sich durch die Störung ein Risiko verwirklicht, das eine Partei zu tragen hat. Wie die Risikosphären der Vertragsparteien voneinander abzugrenzen sind, ergibt sich aus dem Vertragszweck und dem anwendbaren Recht.

Da z.B. der Lieferant nach deutschem Recht das Risiko von Leistungerschwerungen trägt, kann er sich in der Regel nicht bei Beschaffungshindernissen durch die COVID-19-Pandemie auf den Wegfall der Geschäftsgrundlage berufen.

Ein Anspruch nach § 313 BGB setzt weiter voraus, dass ein so krasses Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung besteht, dass dem Schuldner ein Festhalten am Vertrag nicht mehr zumutbar ist.

In der Praxis wird der Gläubiger, insbesondere wenn ihm an der weiteren Zusammenarbeit mit dem Lieferanten gelegen ist, sich auf Verhandlungen einlassen, auch wenn die Voraussetzungen nicht eindeutig vorliegen.

»Corona dauert an: Prüfen Sie daher Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Lieferverträge auf Regelungen zu „höherer Gewalt“.«

„Force Majeure“

Gibt es eine Force Majeure-Klausel, so ist auch hier zu prüfen, ob diese als allgemeine Geschäftsbedingung wirksam vereinbart wurde und ob der konkrete Fall von dieser erfasst ist. Fälle „höherer Gewalt“ setzen voraus, dass es sich um ein betriebsfremdes, von außen kommendes und bei Vertragsschluss unvorhersehbares Ereignis handelt, das von keiner Seite zu vertreten ist und vernünftigerweise nicht abgewendet werden kann. Eng gestaltete Klauseln zählen die Ereignisse, die als höhere Gewalt gelten sollen, abschließend auf.

Was ist zu beachten?

Die Ausbreitung des Coronavirus ist grundsätzlich als Fall höherer Gewalt einzustufen, da der Ausbruch weltweit gesetzliche Regelungen, Verfügungen und Empfehlungen der Staaten sowie der staatlichen Gesundheitsämter nach sich gezogen hat. Maßgeblich ist jedoch immer, ob im Einzelfall die Umstände, die dem Schuldner die Leistung erschweren, tatsächlich auf das Ereignis der höheren Gewalt zurückzuführen sind oder andere Ursachen haben.

Da der Schuldner in der Beweislast ist, sollten Sie in jedem Fall genau dokumentieren, welche Bemühungen Sie z. B. unternommen haben, um trotz der eingetretenen Schwierigkeiten eine fristgerechte Leistung zu ermöglichen.

Weiter gebietet schon die gesetzliche Schadensminderungspflicht, den Vertragspartner bei Lieferschwierigkeiten frühestmöglich zu informieren.

Da das Ereignis nicht im Zeitpunkt des Vertragsschlusses für die Parteien vorhersehbar gewesen sein darf, ist den Unternehmern dringend anzuraten, für Verträge, die erst nach Ausbruch der COVID-19-Pandemie geschlossen wurden und noch werden, Vereinbarungen zu treffen, dass es sich dennoch um einen Fall „höherer Gewalt“ handelt und was z. B. bei erneuten Lieferschwierigkeiten aufgrund einer erneuten Infektionswelle gelten soll.

Tipp der KANZLEI NICKERT

Bis ein spezieller Impfstoff gegen das Coronavirus auf dem Markt erhältlich ist, wird es noch dauern.

Unternehmer sind gut beraten, ihre Lieferverträge und Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Hinblick auf Regelungen zu Fällen „höherer Gewalt“ zu überprüfen und ggf. Auffangklauseln zu ergänzen, Rechtsfolgen zu differenzieren und Informationspflichten der Parteien zu regeln.



Angela Gerlt

Was fällt dir spontan ein zu den folgenden Begriffen?

Du hast 5 Sekunden bzw. 140 Zeichen ...

Steuern

Steuern sind notwendig, sie finanzieren den Staatshaushalt und kommen dem Gemeinwesen zugute.

Geld

Ist nicht das Wichtigste im Leben, aber gut, wenn es nicht mangelt.

Deine Strategie fürs Leben

Carpe diem - Nutze den Tag!

Wen würdest du gerne mal interviewen?

Barack Obama

Dein Sport

Fitnessstraining, Fahrradfahren, Wandern

Soziale Medien

Vereinfachen eine weltweite Kommunikation und Vernetzung.

Deine Gaumenfreuden

Perlhuhn baskischer Art

Dein Lese-Tipp:

Der Alchimist von Paulo Coelho

Angela Gerlt ist Bürokauffrau. Sie verstärkt das Team der KANZLEI NICKERT seit 2019 im Sekretariat.



JACO – DR. JAENICHE GMBH & CO. KG

Überauslastung aufgrund der Corona-Pandemie

Verena Multhaupt



JACO ist ein führender Hersteller von Primärpackmitteln für die Pharma- und Lebensmittelindustrie. Unser Hauptprodukt sind Röhren für Brausetabletten in über 200 verschiedenen Formaten. Mit dem hauseigenen Werkzeugbau, 11 Spritzgussmaschinen, 9 Drucklinien und 2 IML (In-MouldLabelling)-Anlagen können wir schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren.

Bis zum Eintritt der Corona-Pandemie hatten wir noch Produktionskapazitäten frei und konnten unsere Kunden in der Regel mit kurzen Vorlaufzeiten bedienen.

Seit Beginn der Krise ist die Nachfrage nach unseren Produkten sprunghaft angestiegen und wir waren innerhalb kürzester Zeit überausgelastet. Im April, Mai und teilweise im Juni haben wir jeden Samstag gearbeitet, um die Kundenwünsche bestmöglich erfüllen zu können. Im IML-Bereich mussten wir sogar dazu übergehen, Kontingente an die Kunden zu verteilen, die sie monatlich in Anspruch nehmen können.

In der Druckerei hat sich die Lage seit Juli etwas entspannt. Wir sind voll ausgelastet, müssen aber nicht mehr samstags arbeiten. Im IML-Bereich sieht das anders aus, da planen wir bereits ins kommende Jahr hinein. Das ist für unsere Kunden, die sehr kurze Lieferzeiten von uns gewohnt sind, eine unzufriedenstellende Situation. Der gesamte Markt kann den Nachfrageschub im IML-Bereich derzeit nicht zu 100% bedienen.

Diese Situation regt natürlich zum Nachdenken über Neuinvestitionen an. Dabei müssen wir jedoch einschätzen, wie nachhaltig die Nachfragerhöhung sein wird. Ein Teil des Anstiegs ist womöglich auch Hamsterkäufen im Anfangsstadium der Pandemie geschuldet. Mit Hamsterkäufen ist nicht nur das Kaufverhalten im Supermarkt gemeint, son-

dern die Sicherung von Kapazitäten entlang der gesamten Lieferkette. Hier sind wir der Meinung, dass es einen Dominoeffekt gegeben hat und alle versucht haben, sich mit Ware einzudecken, auch im B2B-Bereich.

Verstärkt hat diesen Effekt die Sorge der Kunden um die Unterbrechung von Lieferketten aufgrund des Infektionsgeschehens, nach dem Motto: „Wir kaufen alles, was wir bekommen können, solange die noch lieferfähig sind.“ Für vernünftige Investitionsentscheidungen ist es jedoch relevant, wie viel der erhöhten Nachfrage nach dieser ersten ‚Welle‘ der Krise dauerhaft bestehen bleiben wird.

Unsere Kunden gehen von langfristigen Steigerungen im Vitaminbrausemarkt von zwischen 10 und 25% aus, weil die Menschen weltweit mehr Nahrungsergänzungsmittel zu sich nehmen, um ihr Immunsystem zu stärken. Mit solchen Zukunftsszenarien beschäftigen wir uns momentan, um langfristig unsere Marktstellung erhalten und ausbauen zu können.

An dieser Stelle möchte ich noch betonen, wie dankbar wir unseren Mitarbeitern sind, wovon sich die große Mehrheit während des Lockdowns vorbildlich verhalten haben. Wir hatten glücklicherweise bis heute keinen bestätigten Corona-Fall in der Belegschaft und die krankheitsbedingten Ausfälle waren während der akuten Phase der Krise im überschaubaren Rahmen. Wenn wir hier auch noch mit größeren Ausfällen zu kämpfen gehabt hätten, hätten wir unsere Kunden nicht so gut beliefern können, wie wir es getan haben und wir hätten vermutlich einen Imageschaden erlitten. Als Dankeschön bezahlen wir unseren Mitarbeitern mit dem Juli-Gehalt eine Prämie aus.

Verena Multhaupt

www.jaco.de



SCHÄFER VOLLENDET.

Kleine Hilfe mit großer Wirkung



»Warum macht Schäfer solche einfachen Produkte, obwohl die Fertigung auf komplexe Teile ausgelegt ist? Weil wir den Produkten einen Sinn und einen Nutzen mitgeben. Wir helfen Menschen, damit sie ihren Laden wieder eröffnen, Beratungsgespräche führen und sich besser schützen können.«

Joachim Schäfer



Bei Schäfer vollendet. entstehen hochwertige Produkte aus Kunststoff. So auch diese neuen Produkte – spontan und aus aktuellem Anlass.

Hygiene-Schutzwände

In der Corona-Pandemie, aber auch im normalen Alltag ist es wichtig, dass sich die Menschen vor Tröpfcheninfektionen schützen und die Abstands-/Hygienemaßnahmen einhalten können. Mit den neuen Hygiene-Schutzwänden (als Standard oder Speziallösung) aus Kunststoff bietet Schäfer vollendet. die passenden Lösungen an. Die Tischmodelle für Theken sowie das Standmodell als hohe Variante sind sofort und ohne Montage in vielen Bereichen einsatzbereit:

- im medizinischen Bereich: Praxen, Kliniken, Apotheken
- im Einzelhandel: Bäckereien, Metzgereien, Supermärkte, Tankstellen, Kaufhäuser, Verbrauchermärkte, Einkaufszentren, Fachgeschäfte
- im Dienstleistungsbereich: Banken, Versicherungen, Friseure, Kosmetikstudios
- in Unternehmen & Hotels: Rezeption, Büros & Konferenzräume
- in Schulen, Seminar-, Tagungsräumen, öffentlichen Behörden/Gebäuden

Die neuen Produkte von Schäfer vollendet. zählen zu den Heldenprodukten der Ortenau – einer Initiative der Wirtschaftsregion Ortenau. Heldenprodukte sind systemrelevante Produkte, die die Bevölkerung während der Pandemie unterstützen.

Türöffner für die Hosentasche

Schenken Sie sich und Ihren Mitmenschen noch mehr Sicherheit im Alltag mit dem Türöffner für die Hosentasche. So lassen sich Türen einfach kontaktlos öffnen und schließen. Neben den Hygiene-Schutzwänden ein praktischer Alltagshelfer, den Schäfer vollendet. aus den Reststücken der Schutzwände fertigt. Ein wichtiger Aspekt in puncto Nachhaltigkeit. Der Türöffner ist leicht, handlich, sieht gut aus – und ist preis-WERT.

www.schaefer-vollendet.de

Willkommen in Ihrer beruflichen Community

E-Mail/Telefonnummer

Passwort(mehr als 6 Zeichen)

Durch Klicken auf „Zustimmen & anmelden“ stimmen Sie der [Nutzervereinbarung](#), der [Datenschutzrichtlinie](#) und der [Cookie-Richtlinie](#) von LinkedIn zu.

Zustimmen & anmelden

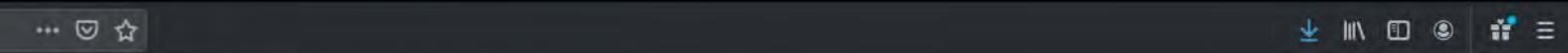
LinkedIn – Der neue Stern am Content Marketing Himmel

DIE SOCIAL MEDIA PLATTFORM LINKEDIN BOOMT. UND DAS NICHT NUR IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM, SONDERN WELTWEIT. DER EINSTIGE DIGITALE VISITENKARTEN-KASTEN BIETET MITTLERWEILE BRANCHENÜBERGREIFEND DIE IDEALE PLATTFORM FÜR CONTENT MARKETING UND NETWORKING.

EIN GRUND MEHR ALSO, SICH MIT DEM SOCIAL MEDIA RIESEN GENAUER AUSEINANDERZUSETZEN UND LINKEDIN AKTIV IN DIE CONTENT MARKETING STRATEGIE IHRES UNTERNEHMENS AUFZUNEHMEN. WIR INFORMIEREN IN DIESEM ARTIKEL ÜBER DIE AUSWEITUNG DER REICHWEITE, DEN SOCIAL SELLING INDEX (SSI) UND DEN AUFBAU EINES QUALITATIV HOCHWERTIGEN NETZWERKS UND WIR ZEIGEN IHNEN, WIE AUCH SIE DAS IDEALE LINKEDIN PROFIL FÜR IHR UNTERNEHMEN ERSTELLEN.

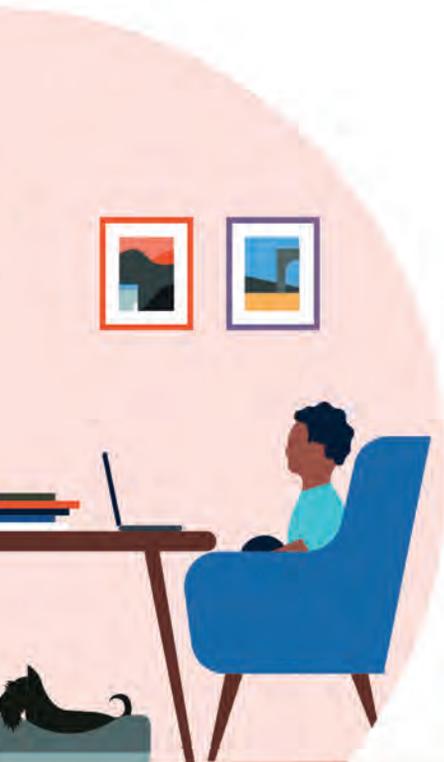


AUTOR Sophie Reiher ist Bachelor of Arts in Romanistik. Sophie ist spezialisiert auf Content Marketing mit den Schwerpunkten Recherche und Entwicklung komplexer Fachartikel und den Bereich Social Media Marketing. Bei DONGUS HOSPACH PARTNER betreut sie mehrere Blogs und Social Media Accounts.



melden

Einloggen



Dass sich das Soziale Netzwerk LinkedIn auf dem aufsteigenden Ast befindet, zeigte sich bereits auf der OMX in Salzburg vergangenen Jahres. Hier wurde bereits deutlich, dass LinkedIn großes Potenzial besitzt – und das nicht nur als Networking Plattform, denn LinkedIn kann noch mehr. Es bietet das ideale Umfeld für fachliche Diskussionen und zielgruppenorientiertes Marketing. Gerade im Bereich des Content Marketing kann LinkedIn dazu beitragen, Unternehmen besser zu positionieren und ihnen so mehr organische Reichweite und Aufmerksamkeit verschaffen. Das sorgt nicht nur für mehr potenzielle Kunden, sondern schafft auch die Basis für neue Kooperationspartner und Mitarbeiter.

LinkedIns organischer Reichweiten-Boost

Erster Schritt in diese Richtung besteht in der regelmäßigen Pflege des eigenen Profils. Wichtig hierbei ist es nicht nur, regelmäßig Content zu veröffentlichen, sondern auch das Netzwerk kontinuierlich und qualitativ auszubauen.

LinkedIn bietet vor diesem Hintergrund die Möglichkeit, dem Profil einen sog. organischen Reichweiten-Boost zu verschaffen. Ein Profil erhält diesen Boost dann, wenn es sowohl mit Themen als auch Content-Inhalten die Aufmerksamkeit seines Netzwerks erregt. Durch Interaktionen in Form von Kommentaren oder Likes entsteht ein fachlicher Austausch, der vom LinkedIn Algorithmus erfasst wird und Relevanz signalisiert.

In der Folge wird der jeweilige Beitrag dann in den Netzwerken der Profil Community geteilt – ein klassischer Schneeballeffekt, der so effektiv für mehr Reichweite und öffentliche Wahrnehmung sorgt.

Praxistipp:

Timing und Frequenz sind alles beim Publizieren von Content auf LinkedIn. Am idealsten ist es erfahrungsgemäß, 2-3 Mal wöchentlich Beiträge zu veröffentlichen – und zwar genau so, dass innerhalb der ersten 60 Minuten hinreichend Engagement generiert wird. Das wirkt sich dann umso positiver auf den Social Selling Index aus.

Der Social Selling Index (SSI)

Bei dem Social Selling Index handelt es sich zunächst um einen Richtwert, der insbesondere Vertrieblern die Möglichkeit bietet, zu überprüfen wie gut (oder schlecht) das Unternehmen Social Selling auf LinkedIn betreibt. Das heißt kurz, der SSI zeigt, wie erfolgreich ein Unternehmen bei der Markenbildung- bzw. Etablierung und beim Erreichen der Zielgruppe vorgeht. Das Ganze ist kostenpflichtig und

Teil des Sales Navigators von LinkedIn. Der Index unterscheidet im Dashboard nach vier Kategorien:

1. Ihre professionelle Marke ausbauen
2. Gezielt die richtigen Personen finden
3. Durch Einblicke Interessen wecken
4. Beziehungen aufbauen

Diese Aufstellung kann für Unternehmen als Orientierung dienen, noch effektiver und zielgerichteter Marketing und online Kommunikation zu betreiben. Die Skala des Social Selling Index geht dabei von 0-100, jede der oben genannten Kategorien erhält dabei einen Anteil von 25 Punkten. Laut LinkedIn liegen gute SSI Werte bei 70 und höher.

Aufbau des Netzwerks auf LinkedIn

Beziehungen aufbauen ist eines der simpelsten und beeinflussbarsten Dinge auf der Social Media Plattform. Wichtig ist es, kontinuierlich das Netzwerk zu erweitern und zwar nicht einfach willkürlich, sondern nach qualitativen Maßstäben. Es sollten also nicht einfach wild zig Kontaktforderungen rausgeschickt werden, die womöglich noch unbeantwortet bleiben – denn das kann sich auch negativ auf den SSI auswirken. Gleichzeitig kann hierunter auch die Unternehmens-Reputation leiden. Unser Tipp daher: Wählen Sie Ihre potenziellen Kunden, Mitarbeiter oder Geschäftspartner bei der Kontaktforderung weise aus. So kann langfristig gesehen ein starkes Netzwerk mit der nötigen Expertise und dem geforderten Qualitätsanspruch aufgebaut werden.

Bestandteile eines guten

LinkedIn Profils

- Name
- Portraitbild und Cover Grafik
- ggf. Slogan
- Summary
- Leistungsübersicht
(diese dienen als sog. Social Proof)
- Empfehlungen
- Publikationen
- Interessen



Das iPhone als Diktiergerät

DAS IPHONE ERSETZT MITTLERWEILE IMMER MEHR EINZELNE ELEKTROGERÄTE. KAUM JE-MAND NUTZT NOCH FOTOKAMERAS, MUSIKAB-SPIELER ODER DIKTIERGERÄTE. VOR ALLEM DIE LEISTUNGSFÄHIGKEIT DER SPRACHERKENNUNG HAT SICH IN DEN LETZTEN JAHREN DEUTLICH VERBES-SERT. IN DIESEM ARTIKEL LERNEN SIE DIE BESTEN APPS UND TIPPS KENNEN, UM IHR IPHONE ALS DIKTIERGERÄT ZU NUTZEN.

Diktieren mit der Apple-Sprach-Diktierfunktion

Wenn Sie es noch nicht gemacht haben, sollten Sie in Ihren Einstellungen im Bereich „Allgemein – Tastatur“ die Apple-Diktierfunktion aktivieren. Wenn diese aktiv ist, finden Sie in jeder App ein Mikrofonsymbol in Ihrer Tastatur. Wenn Sie darauf tippen, wird alles, was Sie bis zum erneuten Tippen sagen, in getippten Text umgesetzt. Für die deutsche Sprache funktioniert das bereits auch ohne Internetverbindung. Ab iOS 14 wird die Offline-Funktionalität auch auf die restlichen Sprachen erweitert.

Mit der Diktierfunktion können Sie auch Satzzeichen und Absätze diktieren. Letztere sollten Sie übrigens nicht mit dem Sprachbefehl „Absatz“ einfügen, da Ihr iPhone dann häufig das Wort „Absatz“ schreibt, sondern besser mit dem Sprachkommando „Neue Zeile“. Wenn Sie sich versprochen haben, können Sie das entsprechende Wort doppelt antippen und dann mit dem Mikrofonsymbol erneut einsprechen.

Die Diktierfunktion ist auch auf dem iPad und auf der Apple Watch verfügbar. Denken Sie jedoch immer daran, dass, trotz Offline-Funktionalität, dabei Daten an Apple übertragen werden und daher Vorsicht bei vertraulichen Informationen angesagt ist.



Diktieren mit der Apple Sprachmemo-App

Wenn Sie Ihre Nachricht als reine Sprachdatei aufnehmen wollen, hat Apple dafür mittlerweile eine recht leistungsfähige eigene App. Die Sprachmemo-App ist sogar auf der Apple Watch verfügbar und synchronisiert Ihre Sprachaufnahmen über iCloud zwischen all Ihren Apple-Geräten. Mit der App können Sie Aufnahmen sogar kürzen und gesprochene Textstellen durch andere ersetzen. Für viele Zwecke ist das völlig ausreichend.



Klassisches Diktiergerät mit Dictate + Connect

Wer die Umsetzung eines klassischen Diktiergeräts als App sucht, der ist mit Dictate + Connect hervorragend bedient. In der App finden Sie die klassischen Bedienelemente von Diktiergeräten, inklusive der Möglichkeit des Ersetzens von diktiertem Text. Die App arbeitet auch mit Desktoplösungen zusammen, mit der die Texte dann im Sekretariat weiterbearbeitet werden können.

Hier finden Sie die App:

<https://apps.apple.com/de/app/dictate-connect-dictamus/id305870342>
und
<https://www.nch.com.au/scribe/de/>



Diktieren mit sofortiger Transkription

Wenn Sie Ihre Diktate direkt in getippten Text umsetzen möchten, gibt es 2 besonders empfehlenswerte Lösungen. Wenn Sie mit iCloud arbeiten können, ist Just Press Record sehr leistungsfähig. In dieser App tippen und halten Sie einen Aufnahmeknopf und Ihr Gesprochenes wird unmittelbar in getippten Text umgesetzt. Das funktioniert vor allem für Sprachnotizen auf der Apple Watch hervorragend. Sie können die App dann gleich so einstellen, dass jede transkribierte Notiz an eine E-Mail-Adresse gemailt wird, z. B. Ihr Sekretariat.

Hier finden Sie die App:

<https://apps.apple.com/us/app/just-press-record/id1033342465?l=de>
und

<https://www.openplanetsoftware.com/just-press-record/>

Wenn Sie eine vergleichbare App suchen, die auch ohne Internetverbindung und iCloud arbeitet, ist Diktat Pro sehr empfehlenswert. Die App setzt gesprochene Sprache auf dem Gerät in getippten Text um. Das funktioniert sogar in mehreren Sprachen.

Sie finden die App hier:

<https://apps.apple.com/de/app/diktat-pro-sprache-zu-text/id1215004055>
und

<https://www.ibn-software.com/de/diktat>



Diktiergerät als Delegiermaschine

Einen anderen Ansatz hat die App iDelegate. Hier können Fotos, Notizen und Sprachmemos an vorher hinterlegte E-Mail-Adressen von Mitarbeitern gesendet werden. Die App wurde von einem Handwerker entwickelt, der damit Reklamationen auf Baustellen an seine Mitarbeiter weitergibt. Hierfür ist die App perfekt geeignet.

Sie finden die App hier:

<https://apps.apple.com/de/app/idelegate-delegiermaschine/id473217673>
und

<http://www.delegiermaschine.de/>



AUTOR Thorsten Jekel ist der „Digital Working Vordenker“. Er hält Vorträge und Workshops rund um das Thema „iPad“ – www.thorsten-jekel.de

45-jähriges Betriebsjubiläum Ingeborg Riegelsberger



Ingeborg, Du bist eine wirklich tolle und kompetente Kollegin, mit der wir noch lange zusammenarbeiten möchten. Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!

Maria Winter



Wer sich so lang schon gut bewährt
der wird zum Inventar erklärt.
Denn ohne Dich, das ist ganz klar,
ist alles hier nicht vorstellbar.
Wir hätten gern Dein Engagement
noch viele, viele Jahre lang!

Irina Schmidt-Steinke



Liebe Ingeborg,

45 Jahre!! Eine lange Zeit. HERZLICHEN
GLÜCKWUNSCH!!! Ich weiß noch, wie ich selbst
meinen ersten Tag hier in der KANZLEI NICKERT
in der Steuerabteilung hatte und wie viel Neues
da auf einen einströmt. Du standest mir dort, und
auch jetzt noch, mit Rat und Tat zur Seite, hattest
immer ein offenes Ohr und eine pragmatische
Lösung. Dafür ein herzliches DANKE!!

Katharina Zapf





Liebe Ingeborg,

herzlichen Glückwunsch zum 45. Arbeitsjubiläum!
In der heutigen Zeit kommt es immer seltener vor,
dass man sein ganzes Leben lang denselben Beruf
ausübt oder beim gleichen Arbeitgeber bleibt.

Ich kenne Dich nun seit 4 Jahren und bin sehr froh,
dass ich mit Dir zusammenarbeiten darf. Du bist
stets herzlich, voller Energie und hilfsbereit. Ich
schätze Dich sehr und persönlich danke ich Dir,
dass man sich stets auf Dich verlassen kann.

Deine Anke Kutschki-Günther



Ingeborg, du bist immer für uns da und hast für
jeden ein offenes Ohr. Dabei ist es egal, ob die
Problematik eines Falles in deinem Spezialgebiet
liegt oder nicht. Du nimmst dir die Zeit und agierst
als „Gegenspieler“ bei der Erörterung eines
Problems und bringst so andere Sichtweisen in die
Überlegungen mit ein.

Beate hat immer gesagt, die Kollegen in der Kanzlei
sind wie eine zweite Familie. So sehe ich das auch
und du bist unsere „Kanzlei -Mama“.

Verena Witt



KANZLEI NICKERT ohne Ingeborg
das kam in 45 Jahr` nicht mehr vor.

Deine Lehre hast Du hier begonnen
mit 16 Jahren ganz unbesonnen.

Hilfsbereit zu jeder Zeit,
die Lösung ist so niemals weit.

Für jedermann ein offenes Ohr,
geöffnet immer Tür und Tor.

Wär`s `ne Ehe wär`s soweit,
feiern würden wir Messinghochzeit.

Doch leider leider bist du schon vergeben,
das Feiern lassen wir uns trotzdem nicht nehmen.

Das Büro ohne dich wär` leer
d`rum hoffen wir auf Zeit noch mehr,

die wir verbringen dürfen mit dir.
d`rum bleib` noch lange bei uns hier.

Auf die nächsten 45 Jahre!

Lisa Huber

In kurzlebigen Zeiten ist es schön, wenn man
Mitreiter hat, die einem lange zur Seite stehen.
Zu Deinem 45-jährigen Dienstjubiläum möchten
wir im Namen aller Kollegen herzlich gratulieren.
Wir wünschen Dir Gesundheit und alles Gute für
Deine weitere Tätigkeit in der Kanzlei ☺.

Die Mitstreiter aus der Steuerabteilung

Elias Wiedemer



Mein Name ist Elias Wiedemer und ich habe ein Praktikum in der KANZLEI NICKERT absolviert. Das Praktikum findet im Rahmen des Projekts „SchoolGoesBusiness“ statt, das ich im Rahmen meiner Schulzeit an der Freien Waldorfschule Offenburg wahrnehme. Bei diesem Projekt geht man 3 Monate in jeweils 3 verschiedene Betriebe. Aufgrund der Corona-Pandemie wurde jedoch mein drittes Praktikum in der KANZLEI NICKERT deutlich verkürzt.

Meine Arbeiten während des Praktikums wurden auf die verschiedenen Abteilungen in der Kanzlei aufgeteilt. Die meiste Zeit war ich im Sekretariat tätig. Dort habe ich mich u. a. um den Versand dieses Magazins gekümmert und eine Excel-Tabelle erstellt.

Ich bin der Kanzlei und vor allem Frau Nickert sehr dankbar, dass sie mir das letzte Praktikum – wenn auch deutlich verkürzt – ermöglicht haben. Schlussendlich hat mir das Praktikum in der Kanzlei sehr viel Spaß gemacht und ich bin froh, dass ich das Projekt „SchoolGoesBusiness“ mit allen 3 Praktika beenden konnte.

www.schoolgoesbusiness.org

Praktikant Marius Beck



Mein Name ist Marius Beck und ich absolviere derzeit ein 4-wöchiges Praktikum bei der KANZLEI NICKERT im Rahmen der praktischen Studienzeit. Ich bin 21 Jahre alt und belege den Studiengang Unternehmensjurist/-in LL.B./Staatsexamen an der Universität Mannheim und bin derzeit im 4. Semester. Innerhalb meines Studiums belege ich den Schwerpunkt Insolvenz und Sanierung.

Aus diesem Grund findet mein Praktikum auch im Bereich „Sanierung & Insolvenz“ der Kanzlei statt. Hier durfte ich bereits bei der Erstellung eines Gutachtens mitwirken, sowie sonstige Rechercheaufgaben übernehmen. Besonders spannend ist für mich der Einblick in die sanierungs- und insolvenzrechtliche Praxis als Abwechslung zum theoretischen Studium, sowie die Möglichkeit zu haben, zu sehen wie erarbeitete Pläne und Maßnahmen direkt im betroffenen Unternehmen umgesetzt werden.

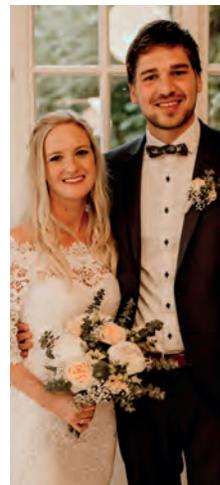
Hochzeit Janine Wilpert



Trotz Kontaktverbot und Maskenpflicht, steht der Liebe nichts im Wege: Auch nicht Janine Wilpert und ihrem Mann, die trotz der Turbulenzen am 23.5.2020 den Bund der Ehe geschlossen haben. Wir gratulieren zu diesem wundervollen Ereignis und wünschen für Ihre gemeinsame Zukunft viel Glück und alles Gute.

Wie Goethe so schön sagte: „Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen.“

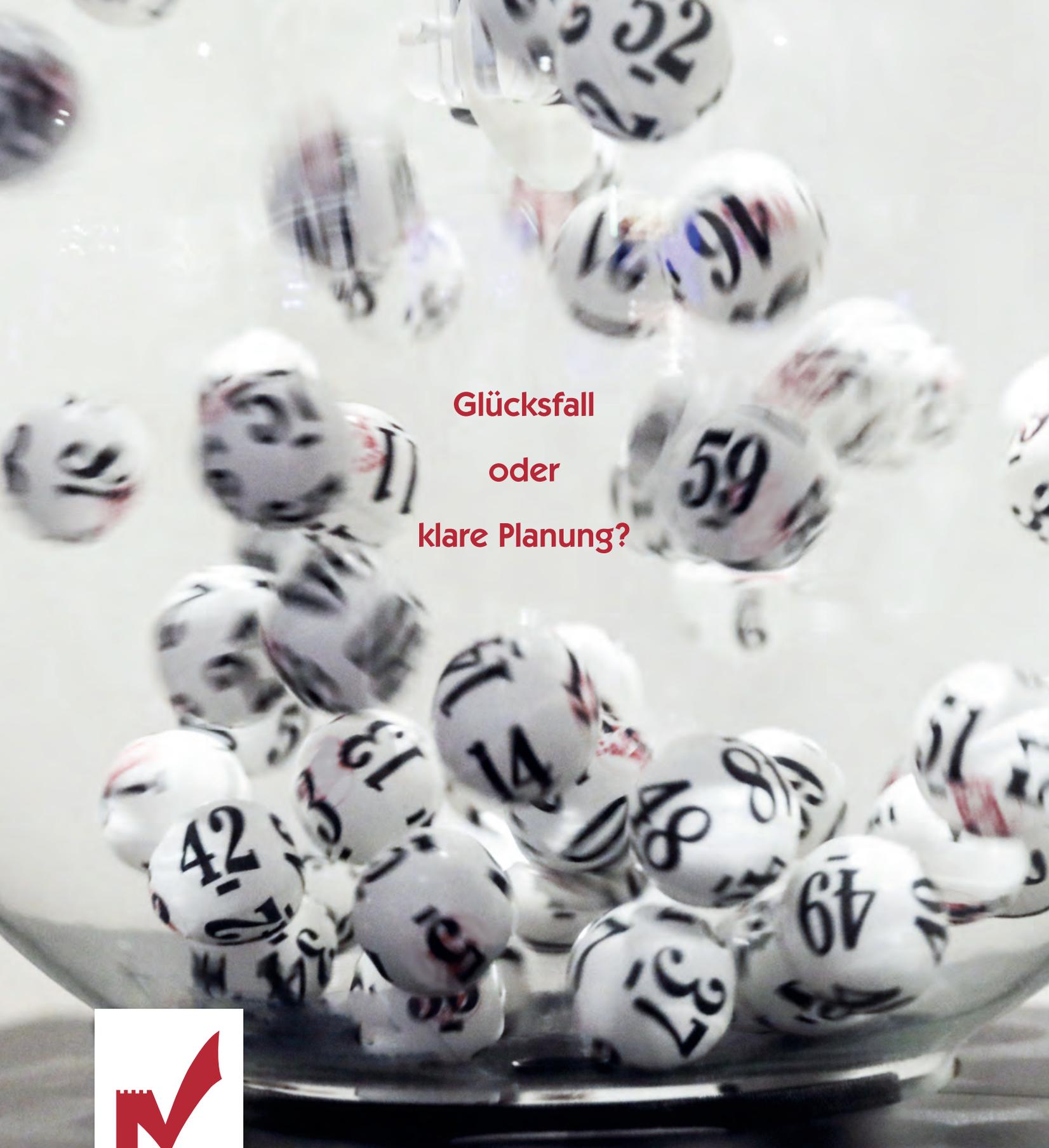
Hochzeit Caroline Hackl-Fingado



„Lieber nasse Füße als kalte Füße.“ Mit etwas Regen und gelockerten Maßnahmen bezüglich der COVID-19-Pandemie durften sich Caroline Hackl-Fingado und ihr Mann am 17.6.2020 das „JA-Wort“ geben.

Wir gratulieren dem frisch vermählten Ehepaar zu diesem unvergesslichen Tag und sind uns sicher, dass dieser auch noch an der goldenen Hochzeit für reichlich Gesprächsstoff sorgen wird ☺ .

Wir wünschen Ihnen auf Ihrem gemeinsamen Lebensweg viel Glück und alles Gute.



**Glücksfall
oder
klare Planung?**



KANZLEI NICKERT

www.kanzlei-nickert.de/unternehmensplanung



Milena Milosavljevic und Dominic Krämer

AHG Business Corporation GmbH

Wir sind ein seit über 30 Jahren familiengeführtes Unternehmen und holen "die große weite Welt" an den "kleinen" badischen Standort in Kehl. Wir bieten zu folgenden Themen innovative Lösungen:

- » **AHG Offices** bietet Unternehmern, Firmengründern und Freelancern aus der ganzen Welt durchdachte Bürolösungen an der deutsch-französischen Grenze – egal, ob Arbeitsplatz oder ein eigenes Büro, Full-Service und High-Tech inklusive. Wir bieten bezugsfertige moderne Büros, die bei Bedarf mit dem Unternehmen mitwachsen.
- » **AHG Baufinanzierungen**, bestehend aus Spezialisten für Immobilienfinanzierungen, bietet bei Kauf, Bau, Modernisierungen oder zur Geldbeschaffung eine Kombination aus unabhängiger persönlicher Beratung vor Ort, günstigen Konditionen aus über 800 deutschen Banken und umfassendem Service.
- » **AHG Limousinen & Chauffeurservice** war vor fast 20 Jahren der erste Limousinen- & Chauffeurservice in Baden & Elsass. Der Stretchlimousinenservice mit persönlichem Chauffeur für Hochzeiten, Junggesellenabschiede, Events, Geburtstage oder andere Jubiläen hat einen pink Hummer, weiße Lincolntowncars und Excalibur Stretchlimousinen im Programm.

Vor ein paar Jahren hatten wir plötzlich mit unserem Steuerberater Probleme und zur Lösung war nun Spezialwissen erforderlich, das die KANZLEI NICKERT, insbesondere Cornelius Nickert, liefern konnte. Da war es für uns keine Frage mehr, sich der KANZLEI NICKERT dauerhaft anzuvertrauen.

Wir schätzen die Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Spezialisten aus Steuerberatern und Anwälten der KANZLEI NICKERT ganz besonders. Erwähnenswert ist nicht zuletzt die Arbeitsweise auf dem aktuellsten Stand. Nach unserer Erfahrung empfehlen wir jedem Unternehmer, die steuerlichen und damit zusammenhängenden Angelegenheiten in solch hochprofessionelle Hände zu geben, wie es bei der KANZLEI NICKERT der Fall ist – wir freuen uns auf eine weiterhin gute und lange Zusammenarbeit.

Dominic Krämer, CEO



BUSINESS CORPORATION GMBH

LUXUSLIMO
www.luxuslimo.de

AHG Business Corporation GmbH
Königsberger Straße 13
77694 Kehl am Rhein

Email: info@ahg-baufi.de
Tel.: +49 7851 956 484
Fax: +49 7851 95 64 83

www.ahg-immo.de

www.ahg-offices.de
www.space4work.de
www.ahg-business-center.de.de

www.ahg-baufi.de

www.luxuslimo.de
www.badenlimo.de
www.party-limo24.de
www.alsace-limousines.fr
www.limousine-karlsruhe.de
www.limoclub.de