

DER GESELLSCHAFTERSTREIT

Finanzielle und steuerliche Risiken

INDIKATOREN EINER KRISE

Rechtzeitig erkennen und gegensteuern

EINSTIEG EINES INVESTORS

Tipps und Hinweise zur Sicherung
Ihrer Rechte

Hier ist jeder Berater Trumpf ...



Carline Fingard
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht



Katja Huber
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht
Fachanwältin für Insolvenzrecht
Fachanwältin für Arbeitsrecht



Matthias Kufner
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht



Anne Kitzinger-Gutler
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht



Frank Lienhard
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht



Anne-Gret Nückert
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht



Cornelius Nückert
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Fachanwalt für Arbeitsrecht



Janine Wipperfurth
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht
Fachanwältin für Arbeitsrecht



Katharina Zapf
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht
Fachanwältin für Arbeitsrecht
Fachanwältin für Insolvenzrecht



KANZLEI NÜCKERT

... und der Mandant ist König!



KANZLEI NICKERT
Rechtsanwälte & Steuerberater

Rammerweierstr. 120
77654 Offenburg

Tele. 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 Detailaufbau ergeben sich unzeitweilige Änderungen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts keine Haftung übernehmen. Für Änderungen und Hinweise sind wir stets dankbar.

Herausgeber

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

Redaktion

Charfredokteurin: Anne Nickert (J.L.R.)
Redaktionsassistent: Elisabeth Schneider

Mit- und Konzeptions

DONKUS HOFMANN PARTNER
www.dhfp.de
Anne Nickert, KANZLEI NICKERT

Gestaltung

DONKUS HOFMANN PARTNER

Druck

Reinhold-Feiler Offsetdruck GmbH

Bildnachweise

Stock by Getty Images: Titel, S. 6-18,
29-39, 41, 43, 45, 47
Ulrich Grawmann: Fotostudio (Hinterbilde)
S. 2, 3, 22
KANZLEI NICKERT, S. 4, 7, 23, 34, 45,
Kerl (Kuh) S. 7, 20
DATEV AG S. 20, 48
Zeilhofer & Co., Finanz-Journalisten S. 44
Feyrer Berlin S. 46
Herkhof & Co. S. 47
Nickels Getty S. 49
Medina/Green S. 48
Neumanns Bilderservice S. 50

LIEBE KUNDEN, LIEBE FREUNDE DER KANZLEI NICKERT,

die jüngsten Ereignisse denkt und erwähnt man derzeit meist in Zusammenhang mit Zusätzen wie „vor Corona“ oder „jetzt, zu Corona-Zeiten“ und irgendwem hoffentlich dann auch mal mit „nach Corona“. Mit unserem Magazin geht es uns da nicht anders: Die Planung dieser Magazin-Ausgabe erfolgte noch „vor Corona“. Auch die Testbestellung, Druck und Versand an Sie erfolgen nun „während Corona“. Zeitliche Dimensionen verschwimmen und gewichten sich neu.

Corona schafft sich seine eigenen Zeitraiser. Und Zeitnehmer.

Wir haben uns daher dazu entschieden, alle aktuellen Corona-Themen und Entwicklungen in Gesetzgebung, bei Finanzhilfen etc. auf unserer Webseite – www.kanzlei-nickert.de – zu veröffentlichen. Immer aktuell und anlassbezogen. Dazu haben wir einen neuen Bereich für Sie eingerichtet: die „Corona-Hilfe“. Im Magazin haben wir es bei den eher „zeitunkritischen“ Themen belassen – denn auch diese sind trotz und teilweise sogar gerade wegen Corona aus unserer Sicht ebenso wichtig.

Trotz allem ... gab es für uns auch ein paar freudige Nachrichten in letzter Zeit. In den vergangenen Wochen ist die KANZLEI NICKERT mehrfach ausgezeichnet worden. Auf unserer Expertenseite (Seite 22) stellen wir die einzelnen Auszeichnungen der DATEV eG, des Handelsblatts und von „Brand eins.thema“ vor.

Gerade noch rechtzeitig vor dem Drucktermin des Magazins kam sogar noch eine weitere Auszeichnung hinzu: Wir sind zum sechsten Mal in Folge bei FOCUS SPEZIAL als Top-Steuerkanzlei gelistet, und zwar auch in diesem Jahr wieder im Fachgebiet „Sanierung & Insolvenz“.

Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnungen und stehen Ihnen mit unserem Wissen und unserer Erfahrung sehr gerne auch und vor allem in diesen besonderen Zeiten von Corona und all seinen Folgen zur Seite.

bleiben Sie gesund.

Herzliche Grüße, Ihre

Anne Nickert



Charfredokteurin Anne Nickert
Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht



das magazin 01-2020

Lebendig

Editorial	Seite	3
Wie wir es geschafft haben	Seite	6
Experten	Seite	22
Entwicklung der Kanzlei	Seite	40
Entwicklung Mandant	Seite	41
Social Media / Web	Seite	42
Digitalisierung & Innovation	Seite	44
Hinter den Kulissen	Seite	48

Einzigartig

Interview Karl Rehfuß	Seite	20
Gaumenfreude	Seite	46
Mandantenporträt	Seite	50



**MEHRFACH
AUSGEZEICHNET**

22

AUSGEZEICHNET

wurde die KANZLEI NICKERT in den vergangenen Wochen gleich dreimal: Die DATEV hat uns das Label »Digitale Kanzlei 2020« verliehen, brand eins /thema hat uns in die Liste »Beste Steuerberater & Wirtschaftsprüfer 2020« aufgenommen und das Handelsblatt in die Liste »Beste Steuerberater 2020«.

Vordenken

SEITE 8 / Fachthema BWL

Business-Bücher

Wir stellen Ihnen unsere Lieblingsbücher vor.

SEITE 10 / Fachthema Unternehmensplanung

Prognoseverfahren

Vorstellung verschiedener Prognosen.

SEITE 12 / Fachthema Unternehmensbewertung

Möglichkeiten der Abfindungsbegrenzungen im Gesellschaftsvertrag

Pauschaler Abschlag – Buchwert – Stuttgarter Verfahren – Sachverständigen-Gutachten.

SEITE 16 / Fachthema Unternehmensstrategie

Übergabestrategien von Unternehmen auf nachfolgende Generationen

Tipps für durchdachte, konzeptionell vorbereitete und vor allem auch professionell umgesetzte Lösungen.

SEITE 24 / Fachthema Risiko

Risiko Gesellschafterstreit

Der Gesellschafterstreit als Insolvenzrisiko. Tipps zur Vermeidung.

SEITE 28 / Fachthema Sanierung

Indikatoren der Krise

Ein Überblick.

SEITE 31 / Fachthema Insolvenz

Bargeschäft

Aktuelle Rechtsprechung und Entwicklungen.

SEITE 34 / Fachthema Wirtschaftsrecht

Einstieg eines Investors in ein Unternehmen

Sichern Sie sich als Alt-Gesellschafter Ihre Rechte.

SEITE 37 / Fachthema Steuer

Einstieg eines Investors in ein Unternehmen

Die steuerliche Behandlung des Investoreneintrags.



CORONA-HILFE



Aus aktuellem Anlass haben wir auf unserer Webseite einen neuen Bereich „Corona-Hilfe“ eingerichtet. Hier finden Sie immer aktuelle Informationen zu den Themen Recht, Steuern und Wirtschaft.

Da sich die Situation rund um Corona und Covid-19 täglich ändert und auch die jeweils geltenden Gesetze und Bedingungen für z. B. Notkredite, Steuerzahlungen, Stundungen, Insolvenzantragspflichten u.v.m. immer wieder angepasst, konkretisiert oder auch abgeändert werden, haben wir uns entschlossen, Informationen rund um Corona nicht ins Magazin aufzunehmen, sondern permanent, aktuell und anlassbezogen auf unserer Webseite zu veröffentlichen.

Daher: Auf www.kanzlei-nickert.de finden Sie in unserer „Corona-Hilfe“ die jeweils aktuellen Informationen. Klicken Sie einfach mal rein.

Anne Nickert



WIR LESEN SCHON MAL VOR:
AUF UNSERER DOPPELSEITE „BUSINESS-BÜCHER“ HABEN WIR IHNEN EINE KLEINE AUSWAHL AN BÜCHERN ZUSAMMENGESTELLT, DIE WIR GELESEN UND FÜR GUT UND WEITEREMPFEHLENSWERT EMPFUNDEN HABEN. LASSEN SIE SICH EINFACH INSPIRIEREN!

ANNE NICKERT

» TIPPI: FACHBEITRAG BWL,
SEITE 8



KOMMENTAR
AUTOR
CORNELIUS NICKERT
ZU DIESER AUSGABE

„Der Insolvenzplan im Eigenverwaltungsverfahren A. Maier Präzision wurde angenommen: Für den Automobilzulieferer ist damit der Weg frei für die Zukunft.“

» TIPPI: BESTCASE
SEITE 23



Thomas Duhany (Gesellschafter), Cornelius Nickert, Caroline Fingels, Michael Mack, Dr. Dirk Peiß (Sachverständiger), Sascha Kuhn (Leiter Finanzen & Administration) v.l.n.r.

DIE KATZE IM SACK KAUFEN? EIN INVESTORENEINSTIEG IN EINE GMBH & CO KG HAT EINIGE BESONDERHEITEN ZUR BLANZAUFSTELLUNG FÜR DEN KOMMANDITISTEN. EINEN ÜBERBLICK ZUR BLANZIERUNG DER HAFTENLAGE UND DIE NOTWENDIGKEIT DER AUFSTELLUNG VON SONDER- UND ERGÄNZUNGSBLANZEN FÜR DEN KOMMANDITISTEN FINDEN SIE IN MEINEM FACHBEITRAG: STEUER.

ANKE KUTSCHKI-GÜNTHER

• TIPP: FACHBEITRAG STEUER
SEITE 37



GESELLSCHAFTERSTREITigkeiten FÜHREN EIN UNTERNEHMEN HÄUFIG IN EINE EXISTENZIELLE KRISE, NICHT SELTEN Sogar IN DIE INSOLVENZ. IN MEINEM BEITRAG „RISIKO GESELLSCHAFTERSTREIT“ GEBE ICH DAHER TIPPS, WIE SIE SOLCHE GESELLSCHAFTERSTREITigkeiten SO GUT ES GEHT VERMEIDEN KÖNNEN.

CORNELIUS NICKERT

• TIPP: FACHTHEMA RISIKO, SEITE 24



Auch Abfindungszahlungen an einzelne Gesellschafter in Folge von Gesellschafterstreitigkeiten können eine Gesellschaft in finanzielle bzw. wirtschaftlich bedrohliche Situationen bringen. Aus diesem Grund sollten Sie Abfindungsregelungen mit Bedacht treffen. Und das vor allem bereits im Gesellschaftsvertrag – Tipps hierzu gibt es in meinem Beitrag „Abfindungsbegrenzungen in Gesellschaftsverträgen“.

Anne Nickert

• Tipp: Fachthema Unternehmensbewertung
Seite 19

SPECIALS DIESER AUSGABE

Karl Rehfuß



Karl Rehfuß ist Spezialist für Unternehmensnachfolgen – egal, ob Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf oder auch im Rahmen eines Generationenwechsels. Wir freuen uns, dass er uns für ein Interview zum Thema Übergabestrategien von Unternehmen auf nachfolgende Generationen zur Verfügung stand. Lesen Sie das Interview auf den Seiten 20 und 21.

Anne Nickert

Frank Zimmermann



Frank Zimmermann hat zum 1.1.2020 das Busunternehmen Zimbus e.K. übernommen. Wir stellen Unternehmer und Unternehmen im Interview auf Seite 41 vor.

Anne Nickert

Business-Bücher

WIR GEBEN IHNEN AUF DIESER DOPPELSEITE EINE KLEINE AUSWAHL AN BUSINESS-BÜCHERN, DIE WIR GELESEN UND FÜR GUT EMPFUNDEN UND FÜR WEITEREMPFEHLENSWERT HALTEN. AUS DEN VERSCHIEDENSTEN GRÜNDEN. LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN – VIELLEICHT IST JA AUCH FÜR SIE DAS EINE ODER ANDERE INTERESSANTE BUCH DABEI.

Katharina Zepf



Ich habe mir das Buch „Warum Perfektion sinnlos ist und an jedem Gerücht was dran ist – 77 schonungslose Jobwahrheiten“ von Daniel Rettig zu Gemüte geführt. Der Autor hat einen ganz angenehmen Schreibstil (manchmal etwas sarkastisch). In dem Buch geht es darum, mit der einen oder anderen „Wahrheit“ bzw. „Phrase“ „aufzuräumen“.

Der Kern des Buches ist, dass, was für einen selbst passt, nicht automatisch auf alle anderen ebenfalls erfolgsversprechend angewendet werden kann und man daher manche Aussagen auch erfolgreicher Menschen mit Bedacht aufnehmen sollte und vielleicht auch hinterfragen sollte ...

Das Buch:
Daniel Rettig:

Warum Perfektion sinnlos ist und an jedem Gerücht was dran ist – 77 schonungslose Jobwahrheiten

Cornelius Nickert



Wir möchten Ihnen das Buch von Alexander Osterwalder und Yves Pigneur, Business Model Generation, empfehlen. Bei dem Buch geht es darum, wie man ein Geschäftsmodell entwickelt oder bestehende Geschäftsmodelle anpasst, um in einem geänderten Unternehmensumfeld bestehen zu können. Es handelt sich also um ein Strategiebuch.

Das Buch ist einfach lesbar und sehr verständlich. Es ist anschaulich mit vielen Bildern, Schaubildern, Checklisten und Fallbeispielen illustriert. Zwar hat das Buch einen akademischen Hintergrund – es besteht aber durch seinen enormen Praxisbezug und ist damit wirklich ein Buch von Praktikern für Praktiker.

Das Buch ist um eine Business Model Canvas herum aufgebaut, die kostenfrei im Internet als PDF erhältlich ist. Schritt für Schritt wird man durch den Prozess der Analyse und der Neuorientierung geführt. Darüber hinaus gibt es auf YouTube einen Kanal mit dem Namen „Strategyzer“, in dem weitergehende Informationen enthalten sind.

Das Buch:
Alexander Osterwalder und Yves Pigneur:
Business Model Generation

„Der Vorstand und sein Risikomanager“. Unternehmen zu steuern, bedeutet für das Management regelmäßig Entscheidungen zu treffen. Der Unternehmer unternimmt etwas. Die Zukunft ist aber ungewiss. Insbesondere ist auch ungewiss, ob die Entscheidungen, die getroffen werden, sich in der Zukunft als richtig erweisen. Gute Entscheidungen unterscheiden sich von den weniger guten, indem sie zum einen auf Basis einer gründlichen Analyse der Entscheidungsgrundlagen aufbauen und darüber hinaus der Faktor Ungewissheit in das Entscheidungskalkül integriert wird.

Im Buch von Werner Gleißner ist auf sehr anschauliche Weise dargelegt, wie ein optimaler Entscheidungsprozess aufzubauen ist. Es ist zugleich ein dringender Appell, Controlling, Risikomanagement, Rating und wertorientierte Unternehmenssteuerung zusammenzuführen, um damit bessere Entscheidungen zu treffen. Das Buch ist in Gedichtsform geschrieben und daher auch für jedermann angenehm zu lesen und sehr gut verständlich.

Das Buch:
Werner Gleißner:
Der Vorstand und sein Risikomanager

Anne Nickart

Das Buch ist zwar kein klassisches Business-Buch, aber: Für den Autor ist Anstand eine „Sache jedes Einzelnen und damit eine Sache von uns allen.“ Seine Ausführungen sind inspirierend auch und gerade für jeden einzelnen im Unternehmensumfeld Agierenden – ganz egal, ob Unternehmer, Arbeitnehmer oder Arbeitgeber. Der Autor analysiert in seinem Buch nicht nur die Gesellschaft, sondern gibt auch immer wieder Denkanstöße für das eigene Handeln.

Zudem: Gerade auch in Zeiten der Digitalisierung, wo immer mehr Entscheidungen den Maschinen und der KI überlassen werden, ist es umso wichtiger, dass die handelnden Personen, vor allem die „Köpfe“ einer Unternehmung, „anständig“ entscheiden und handeln.

Das Buch:

Axel Hacke:

Über den Anstand in schwierigen Zeiten und die Frage, wie wir miteinander umgehen

Mail halten! Ein Buch über digitale Daten- und Medien-Fluten, Verhaltensänderungen (in) der digitalen Gesellschaft und die digitale Governance, den Umgang mit der Preisgabe der persönlichen Daten u.w.m. Die Autorin liefert Fakten zum ausufernden digitalen Konsum und hält einem aber auch immer wieder den Spiegel vor: Die Verantwortung und auch die Entscheidung für sein eigenes tägliches Handeln trägt jeder für sich selbst und ganz persönlich.

Wer das Buch gelesen hat ... überdenkt zumindest einige seiner Angewohnheiten, da bin ich mir sicher! Und freut sich in der Folge über mehr Zeit und vor allem wieder über: mehr Leben im „Hier und Jetzt“.

Mein Fazit: Das Buch hält, was es verspricht. Es ist tatsächlich eine Anstiftung zur digitalen Selbstverteidigung.

Das Buch:

Anitra Eggle:
Mail halten!

Frank Lienhard

Design Thinking ist ein Ansatz, der zum Lösen von Problemen und zur Entwicklung neuer Ideen führen soll. Das Taschenbuch richtet sich an Unternehmer und/oder Mitarbeiter in Unternehmen, die sich mit Innovationen im Unternehmen und dem Design Thinking befassen. Das Taschenbuch ist für Anfänger und Fortgeschrittene Design Thinker gleichermaßen geeignet. Durch das Buch lernt man auf der einen Seite den Prozessablauf genau kennen und erhält Anleitungen für die Durchführung eines Design Think Prozesses. Andererseits erhält man auch einen vertieften Einblick in die einzelnen Tools und zudem wichtige Tipps und Tricks zur Verbesserung des Prozesses. Das Buch empfiehlt sich für jeden, der Veränderungen herbeiführen will, um Probleme erfolgreich, lösungsorientiert, kreativ und interdisziplinär anzugehen.

Das Buch:

Michael Lewick, Patrick Link und Larry Leifer:
**Das Design Thinking Toolkit:
Die besten Werkzeuge & Methoden**

Das Buch liefert ein grundlegendes Verständnis für den methodisch fundierten Blick in die Zukunft. Anhand des Buches lassen sich Antworten entwickeln, die für jedes Unternehmen unerlässlich sind wie: Welche Geschäftsfelder sollen wir erschließen, welche verlassen? Was wollen unsere Kunden zukünftig? Wer sind unsere zukünftigen Kunden? Wie entwickelt sich der Wettbewerb und Markt? Welche Handlungsoptionen haben wir?

Das Buch richtet sich an die Leitungsebene im Unternehmen und bietet eine gute Grundlage für die Entwicklung einer unternehmerischen Zukunftstrategie und damit zur Verbesserung der Wettbewerbsposition.

Das Buch:

Dr. Peter Möhl:
Die 5 Zukunftsbilder (3.Auflage)



Prognoseverfahren

«Mit Prognosen wird innerhalb der Unternehmensplanung versucht, die Wahrscheinlichkeit für gewisse Geschehnisse oder Risikofaktoren zu bestimmen.»

WER FÜR SEIN UNTERNEHMEN EINE UNTERNEHMENSPLANUNG ERSTELLT, MUSS SICH MIT DER FRAGE DER UNSICHERHEIT SEINER PLANUNG, DIE AUF PROGNOSEN DER ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNGEN BASIERT, BEFASSEN. HIERBEI SPIELEN VERSCHIEDENSTE FAKTOREN EINE ROLLE, DIE AUSWIRKUNG AUF EINE PLANUNG HABEN KÖNNEN. UM SOLCHE RISIKOFAKTOREN ZU MINIMIEREN, BEDIENT MAN SICH IN DER REGEL VERSCHIEDENER PROGNOSEVERFAHREN. DIESE SOLLTEN NACHFOLGEND DARGESTELLT WERDEN.



AUTOR Michael Stark ist Master of Arts (M.A.) und seit 2010 in der BWL-Abteilung der RWTH AACHEN UNIVERSITY tätig. Sein Spezialgebiet sind betriebswirtschaftliche Fragestellungen.

Prognosen innerhalb einer Unternehmensplanung stellen ein Hilfsmittel für das Unternehmen dar. Mit ihrer Hilfe wird versucht, die Wahrscheinlichkeit für gewisse Geschehnisse oder Risikofaktoren zu bestimmen.

Beispielsweise wird versucht, mit Hilfe gewonnener Informationen das Gelingen einer geplanten Maßnahme zu bestimmen. Die Genauigkeit der gesamten Unternehmensplanung hängt auch davon ab, wie gut Prognosen ermittelt wurden und welche Informationen berücksichtigt worden sind.

Im Allgemeinen werden Prognoseverfahren in „intuitive Verfahren“ und in „Systematische Verfahren“ unterteilt.

Intuitive Verfahren

Die intuitiven Verfahren berücksichtigen die Meinung bestimmter Personen wie Kunden, Lieferanten oder Experten. Sie werden in der Regel auch als qualitative Verfahren bezeichnet. Hierzu zählen unter anderem:

- die Befragung von Experten, Kunden usw.
- die Delphi-Methode
- die Szenario-Technik

Die genannten Verfahren dienen meist als Ergänzung zu den systematischen Verfahren. Dennoch gewinnen sie im Rahmen der Unternehmensplanung immer mehr an Bedeutung.

Systematische Verfahren

Die systematischen Verfahren, die mathematische Vorgehensweisen darstellen, zeichnen sich dadurch aus, dass ein darstellbarer Zusammenhang von prognostizierenden und anderen erklärbaren Variablen, wie etwa Vergangenheitswerten, unterstellt wird. Bei diesen Verfahren gibt es eine Vielzahl an Methoden, die wichtigsten werden nachfolgend dargestellt:

- gleitender Durchschnitt
- Wachstumsfunktion
- Simulation
- exponentielle Glättung

In der Regel bedient sich ein Unternehmen für eine kurz- und mittelfristige Planung an im Unternehmen vorhandenen Vergangenheitswerten.

Bei der Methode des gleitenden Durchschnitts, wobei auf eine Zeitreihe aus der Vergangenheit abgestellt wird, erhält man den Prognosewert als das arithmetische Mittel der berücksichtigten Werte innerhalb der Zeitreihe.

Beispielsweise kann für eine Kostenposition wie Reparaturen und Instandhaltungen mit dieser Methode eine Prognose auf Grundlage der Vergangenheit abgeleitet werden.

Eine solche Vorgehensweise eignet sich bei Positionen innerhalb der Planung, die keinem Trend unterliegen oder nicht in Zusammenhang mit anderen Positionen stehen. Für den Wareneinsatz eignet sich eine solche Methode grundsätzlich nicht, da der Wareneinsatz stets in Zusammenhang mit dem Umsatz steht.

In der Unternehmensplanung gibt es aber auch Positionen, die sowohl auf Grundlage von intuitiven als auch auf Grundlage von systematischen Verfahren ermittelt werden müssen.

Ein solches Beispiel ist die Umsatz-/Absatzprognose. Das Unternehmen kann auf Vergangenheitswerte zurückgreifen, die die Basis darstellen. Zusätzlich kann das Unternehmen Kunden über mögliche Umsatzpotenziale befragen. Beide genannten Verfahren fließen dann in die Ermittlung eines Wertes ein.

Letztendlich ist es für jeden Unternehmer wichtig, Prognosen auf Grundlage ausreichender Informationen zu treffen. Denn die Unternehmensplanung ist Entscheidungsgrundlage für das gesamte Unternehmen.

Abfindungsbegrenzungen in Gesellschaftsverträgen



GESellschafterstreitigkeiten und in der Konsequenz Abfindungszahlungen an einzelne Gesellschafter können eine Gesellschaft in finanzielle bzw. wirtschaftlich bedrohliche Situationen bringen: von jetzt auf nachher kann die Gesellschaft ein erhebliches Liquiditätsproblem haben. Aus diesem Grund sollte man Abfindungsregelungen mit Bedacht treffen, und das vor allem bereits im Gesellschaftsvertrag – und nicht erst im Streit- bzw. Abfindungsfall.



REDA Anne Hübner ist seit 2001 in der KANALE HUBERT als Rechtsanwältin tätig. von 2007 ist sie auch Fachanwältin für Steuerrecht. Schwerpunkte sind das Handelsrecht, die Unternehmensreorganisation und Unternehmensreformen. Sie ist außerdem Autorin verschiedener Fachpublikationen.

Abfindungsfälle

Typische Fälle, in denen eine Abfindung relevant wird, können sein:

- Die Kündigung eines Anteils durch einen Gesellschafter.
- Der Anteilsverkauf durch einen Gesellschafter.
- Ein Gläubiger vollstreckt in einen Gesellschaftsanteil.
- Ein Erbfall.
- Die Gesellschaft schließt einen Gesellschafter aus.

Gesetzliche Regelung: Der Verkehrswert ist ausschlaggebend

Wenn es im Gesellschaftsvertrag keine Regelung über die Ermittlung und Vorgehensweise im Abfindungsfall gibt, ist der Verkehrswert ausschlaggebend. Das bedeutet, der Gesellschafter, der seinen Anteil abgibt, hat einen Anspruch gegenüber der Gesellschaft in Höhe des jeweiligen Verkehrswerts dieses Anteils. Der von der Gesellschaft zu zahlende Abfindungsbetrag muss dem wirtschaftlichen Wert des Anteils entsprechen.

In der Regel erfolgt die Ermittlung dieses Werts über den Ertragswert des Unternehmens. Hier wird anhand einer Prognoserechnung der Barwert ermittelt, also die Summe aus den den Gesellschaftern zufließenden künftigen Erträgen des Unternehmens. Dieser Anspruch ist in voller Höhe sofort fällig.

Abweichende vertragliche Regelungen

In Bezug auf Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen besteht grundsätzlich Vertrags- und Gestaltungsfreiheit.

Abweichend von der gesetzlichen Regelung ist es also möglich, vertraglich, also im Gesellschaftsvertrag, hiervon abweichende Regelungen zu treffen. Und zwar sowohl in Bezug auf die Ermittlung des Abfindungsbetrags als auch in Bezug auf die Zahlungsmodalitäten.

Wenn Sie von dieser Gelegenheit Gebrauch machen und die Abfindung gesellschaftsvertraglich abweichend von der gesetzlichen Regelung treffen, müssen Sie diese Regelungen (wie im Übrigen auch den Gesellschaftsvertrag an sich) regelmäßig überprüfen. Denn: Durch Gesetzesänderungen oder Rechtsprechung könnten Ihre abfindungsbeschränkenden Regelungen im Laufe der Zeit unwirksam werden und damit zu Nachteilen für die Gesellschaft oder die ausscheidenden Gesellschafter führen.

Pauschaler Abschlag

Es kann im Gesellschaftsvertrag z. B. ein pauschaler Abschlag vereinbart werden: Im ersten Schritt wird dann der Verkehrswert des Anteils ermittelt. Hierauf ist dann ein pauschaler Abschlag vereinbart = z. B. in Höhe von 20 %.

Buchwert-Klausel

Alternativ kann im Gesellschaftsvertrag vereinbart werden, dass für den Abfindungsbetrag der Buchwert des Anteils ausschlaggebend ist – und eben nicht wie gesetzlich vorgesehen der Verkehrswert.

Bei der Buchwertmethode ist die Höhe der Abfindung auf den Buchwert des Gesellschaftsanteils beschränkt. Das ist der anteilige Wert des Gesellschaftsvermögens, also Aktivposten abzüglich der Schuldposten, mit den Buchwerten des handelsrechtlichen Jahresabschlusses.

Der so ermittelte Abfindungsbetrag ist für den abzufindenden Gesellschafter häufig nachteilig. Trotzdem ist und bleibt die Bewertungsmethode nach dem Buchwert für die zu ermittelnde Abfindungshöhe auch nach neuerer Rechtsprechung grundsätzlich zulässig, sie wird allerdings als kritisch angesehen.

Und: Neuerdings wird der so ermittelte Wert häufig „nur“ als Ausgangswert angesehen für die im Wege einer ergänzenden Vertragsauslegung nach den Grundsätzen von Treu und Glauben erfolgende Ermittlung des finalen Abfindungsbetrags. Hierbei werden die beiderseitigen Interessen von Gesellschaft und ausscheidendem Gesellschafter berücksichtigt sowie sämtliche Umstände des Einzelfalls und zusätzlich die seit Vertragsschluss eingetretenen Änderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse.

Stuttgarter Verfahren

Beim Stuttgarter Verfahren erfolgt die Bewertung des jeweiligen Anteils aus einer Mischung von Substanz- und Ertragswert. In der Regel ist der anhand des Stuttgarter Verfahrens ermittelte Wert niedriger als der Verkehrswert. Hinzu kommt, dass diese Bewertungsmethode häufig zu eher zufälligen Ergebnissen führt und so der Unternehmenswert – und damit auch der Wert eines einzelnen Anteils – nicht zuverlässig wiedergegeben wird.

Dennoch ist diese Methode nicht grundsätzlich unzulässig bzw. führt nicht „automatisch“ zu einer unzulässigen Satzungsklausel. Entscheidend ist hier – wie so oft – die Prüfung im konkreten Einzelfall.

Wenn Sie sich im Gesellschaftsvertrag für das Stuttgarter Verfahren entscheiden sollten, sollten Sie in jedem Fall aber auch festhalten, in welcher Version – da es verschiedene Versionen des Stuttgarter Verfahrens gibt.

Sachverständigen-Gutachten

Möglich ist aber auch, im Gesellschaftsvertrag eine Regelung aufzunehmen, wonach im Abfindungsfall die Höhe der Abfindung durch ein Sachverständigen-Gutachten ermittelt werden soll. Hier ist zu überlegen, ob diese Regelung verbunden wird mit einer Schiedsgerichtsabrede: Das bedeutet, für den Fall, dass es Streitigkeiten über die Herin ermittelte Höhe der Abfindung gibt, wird das vor einem Schiedsgericht verhandelt und geklärt.

Abfindungsrecht nicht ausschließbar, aber begrenzer

Zu beachten ist bei all diesen Möglichkeiten zur vertraglichen Regelung der Abfindung, dass das Abfindungsrecht nicht ausgeschlossen werden darf – es darf lediglich begrenzt werden. Diese Begrenzung darf nicht zum faktischen Ausschluss des Kündigungsrechts des jeweiligen Gesellschafters führen. Das bedeutet, die Abfindungsregelung darf nicht derartig nachteilig für den jeweiligen Gesellschafter sein, dass er faktisch wirtschaftlich gezwungen ist, in der Gesellschaft zu verbleiben.

Zu beachten ist hier, dass eine Abfindung, die 1/3 unter dem Verkehrswert liegt, in der Regel zulässig ist – ein Wert von mehr als 50 % unter dem Verkehrswert ist dagegen in aller Regel unzulässig.

Aber auch hier gilt wie so oft: Es kommt auf die Gegebenheiten des Einzelfalls an. Auch ist bei der Beurteilung stets in die Beurteilung einzubeziehen, wer den Austritt bzw. Ausschluss des Gesellschafters im jeweiligen Fall zu vertreten hatte: der Gesellschafter oder die Gesellschaft?

Klar ist jedoch: Wenn anhand der gesellschaftsvertraglichen Abfindungsregelung von Anfang an ein grobes Missverhältnis zwischen dem Verkehrswert des Gesellschaftsanteils und der gesellschaftsvertraglich geschuldeten Abfindung besteht, ist die Klausel nach B0H-Rechtsprechung sittenwidrig und nichtig. Mit der Konsequenz, dass die Gesellschaft im Abfindungsfall dann den vollen Verkehrswert der Beteiligung schuldet.



Abfindungshöhe muss hinreichend bestimmt sein

Zudem müssen die Beschränkungen der Abfindung hinreichend bestimmt sein: Die Regelung muss klar und deutlich in der Satzung vereinbart sein. Für den jeweils ausscheidenden Gesellschafter müssen die Beschränkungen seiner Abfindung daher deutlich erkennbar sein. Bedeutet: Er muss sich auf die Konsequenzen einstellen können.

Shoot-out als Alternative

Alternativ zur Abfindungsmethode können Sie allerdings auch den Shoot-out wählen: Hierbei vereinbaren die Gesellschafter, dass jeder von ihnen dem jeweils anderen Gesellschafter anbieten kann, dessen Anteile zu erwerben – und zwar unter Benennung eines konkreten Kaufpreises. Ein Gesellschafter kann ein solches Angebot nur dann ablehnen, wenn er den Gesellschaftsanteil des anbietenden Gesellschafters zu genau diesem angebotenen Preis erwirbt.

Tipps der KANZLEI NICKERT

Wir empfehlen in aller Regel, im Rahmen der Abfindungsregelungen im Gesellschaftsvertrag die Abfindungsmethode zu wählen. Dabei sollten die folgenden Schritte geregelt sein:

1. Legen Sie eine Methode zur Ermittlung der Abfindung fest.
2. Legen Sie gegebenenfalls einen pauschalen Abschlag fest.
3. Vereinbaren Sie eine Ratenzahlung. Das schon! die Liquidität der Gesellschaft!
4. Vereinbaren Sie gegebenenfalls im Fall von (Auslegungs-)Streitigkeiten bezüglich Ihrer Abfindungsregelung eine Schiedsgerichtsabrede. Tun Sie das nicht, werden Ihre Streitigkeiten öffentlich vor Gericht verhandelt. Das bedeutet, die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gesellschaft und auch der Gesellschafter werden öffentlich verhandelt und jeder, der Interesse hat, kann davon Kenntnis nehmen.

»Abfindungsmethode oder Shoot-out? Egal, was von beidem Ihnen eher zusagt: Treffen Sie entsprechende Regelungen rechtzeitig – und zwar im Gesellschaftsvertrag.«



Strategien im Rahmen der Unternehmensnachfolge

UNTERNEHMEN WERDEN HEUTZUTAGE IMMER WENIGER IM FAMILIENKREIS FORTGEFÜHRT. INSOFEIT NÄHERT SICH DEUTSCHLAND DEM EUROPÄISCHEN TREND AN. ANDERSEITS KANN GERADE DIE FAMILIENLÖSUNG INTERESSANT UND AUCH ATTRAKTIV SEIN. IN JEDEM FALL – OB IM FAMILIENKREIS ODER NICHT – MUSS DIE LÖSUNG DURCHDACHT, KONZEPTIONELL VORBEREITET UND VOR ALLEM AUCH PROFESSIONELL UMGESETZT WERDEN.



AUTOR Cornelius Winkert ist Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenz- und Strafrecht, CMA (Certified Merger Analyst), mitgliedlich DACH die www.winkert.de und seit 1999 Partner bei der KMG&NICKERT. Er ist Vorsitz der IMA – Risk Management Association e.V. und vor allem in der Bereichs Unternehmensberatung, Strategie und Sanierung tätig.

Person des Nachfolgers

Die erste und meist auch zentrale Frage ist, wer überhaupt der Nachfolger im Unternehmen werden soll. Dabei stellt sich zuerst die Frage, ob es einen Nachfolger oder mehrere Nachfolger geben soll. Soll das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben werden, kann dieser aus der Familie, meist aus dem Kreis der Kinder, gefunden werden.

Vorstellbar sind aber auch Nachfolger aus dem Unternehmenskreis, d. h., das Unternehmen wird an einen Mitarbeiter übergeben, oder aber das Unternehmen wird an einen Externen verkauft.

Das Unternehmen kann auch an eine Mehrheit von Nachfolgern übergeben werden. Dies erfolgt häufig bei Familienunternehmen, wenn der Unternehmer seinen Betrieb an seine Kinder überträgt. Bei dieser Konstellation ist insbesondere darauf zu achten, dass das Unternehmen in der Zukunft handlungsfähig bleibt. Insbesondere sollen Vorkehrungen getroffen werden, die eine Pattsituation verhindern: So ist sichergestellt, dass das Unternehmen handlungsfähig bleibt. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn ein Unternehmen an 2 Kinder übergeben wird.

Nach unserer Erfahrung entstehen bei einer Nachfolge an die Kinder Streitigkeiten oftmals dadurch, dass sich die Partner der Kinder nicht miteinander verstehen. In weniger Fällen gibt es einen Konflikt innerhalb der Geschwister. Auch hier ist im Konzept zu beachten, dass zum einen die Partner der Kinder nicht in das Unternehmen hineinregieren können und darüber hinaus ein gemeinsames Grundverständnis dahingehend besteht, dass es der Familie nur dann gut geht, wenn auch das Unternehmen floriert. Auch gebietet die unternehmerische Verantwortung, Strukturen zu schaffen, die die Stakeholder, insbesondere die Beschäftigten, nicht gefährden.



Nachfolgekonzept

Sodann ist die Art der Nachfolge zu konzeptionieren. Es bietet sich an, das Unternehmen in einem Akt zu übertragen. Möglicherweise ist das aber nicht die optimale Vorgehensweise. Insbesondere, wenn die Nachfolger noch recht jung und wenig erfahren sind, bietet es sich an, die Nachfolge gestuft zu planen.

So könnte z. B. ein einheitlicher Betrieb in eine Betriebsaufspaltung aufgeteilt werden. Hierbei hält das Besitzunternehmen z. B. die Immobilie oder die Anlagen und dem Betriebsunternehmen sind die Beschäftigten, die die Leistung gegenüber den Kunden erbringen, zugeordnet.

In einem ersten Schritt könnte dann die Betriebsgesellschaft auf den Nachfolger übertragen werden und die wesentlichen Vermögensgegenstände können in der Besitzgesellschaft, z. B. auch zur Altersvorsorge des Abgebenden, zurückbehalten werden.

Hat man einen oder mehrere Nachfolger im Visier, stellt sich regelmäßig die Frage nach der Befähigung des Nachfolgers bzw. der Nachfolger. Auch hier ist zu beachten, dass nicht jeder, der fachlich eine hervorragende Leistung erbringt, auch geeignet ist, ein Unternehmen zu lenken.

Fachliche Befähigung und Unternehmergeinschaft schließen sich zwar nicht aus, sind aber auch nicht zwingend miteinander verbunden. Insofern sollte sich der Abgebende fragen, ob der angedachte Nachfolger überhaupt zum Unternehmer taugt.

Damit einher geht die Frage, ob der angedachte Nachfolger überhaupt willens und bereit ist, Unternehmer zu werden. Wie bei praktisch allem hat das Unternehmertum positive wie negative Aspekte. Es ist abzuklären, ob die Nachfolger bereit sind, sich dieser Verantwortung zu stellen.

Eine weitere Möglichkeit ist es, z. B. eine neue Geschäftsidee quasi wie ein Start-up in einer Tochtergesellschaft zu gründen und den Nachfolger mit der Entwicklung dieser Tochtergesellschaft zu beauftragen. Er kann hier gleichzeitig Innovationen in den Betrieb einführen und seine Unternehmensqualitäten unter Beweis stellen.

Beides sollte durchdacht werden, weil gegebenenfalls die Strukturen für so ein gestuftes Nachfolgemodell erst hergestellt werden müssen.

Eine weitere Frage, die sich im Rahmen der Nachfolge stellt, ist, ob die Nachfolge entgeltlich, unentgeltlich oder in einer Mischform, also teilentgeltlich, erfolgt. Dies hängt im Wesentlichen auch vom Kapitalbedarf des Abgebenden, aber auch von den finanziellen Möglichkeiten des potenziellen Nachfolgers ab.

Besonderheiten im Rahmen eines Nachfolgekonzepts

Eine Nachfolge muss auch aus ökonomischen Gesichtspunkten eingeleitet und gut gemanagt werden. Insbesondere bei Familienunternehmen stellt sich oft die Frage, ob die Ertragskraft, die der Unternehmer aufgebaut hat, auf einen Nachfolger übertragbar ist.

Wenn z. B. ein Unternehmer durch seine Person glänzt, in verschiedenen Verbänden und Gremien aktiv ist, hierdurch Aufträge bzw. Kunden akquiriert, ist fraglich, ob diese Strahlkraft des Unternehmens ohne weiteres auf einen Nachfolger übertragbar ist. Gegebenenfalls muss diese übertragbare Ertragskraft erst hergestellt werden, was ein Prozess ist, der sich regelmäßig über mehrere Jahre hinwegzieht.

In ökonomischer Hinsicht wichtig ist auch, ob für den Betrieb Sicherheiten seitens des Gesellschafters erforderlich

sind bzw. ob Vermögensgegenstände beim Abgebenden sind, die wesentlich für die Fortsetzung der Tätigkeiten sind (z. B. Markenrechte, Patente etc.). Zuletzt spielt natürlich die Altersversorgung des Übergabers eine wichtige Rolle, insbesondere wie diese im Nachfolgekonzept abgesichert wird.

In steuerlicher Hinsicht stellt sich immer die Frage, wie ein Nachfolgekonzept steueroptimiert aufgebaut werden kann. Bei den Ertragsteuern (Einkommen-, Körperschaft-, Gewerbesteuer) muss immer vermieden werden, dass bestehende Reserven unkontrolliert aufgelöst werden.

Inbesondere wenn der Betrieb im Rahmen einer Betriebsaufspaltung geführt wird, ist sicherzustellen, dass eine Gewerblichkeit nicht aufgelöst wird. Ebenfalls bedeutsam ist, dass keine steuerlichen Behaltensfristen verletzt werden, die sich aus vorangegangenen Umstrukturierungen ergeben.

Soll die Übergabe unentgeltlich oder nur teilentgeltlich erfolgen, ist die Frage nach der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer von Bedeutung. Auch dies ist im Konzept zu berücksichtigen. Zum Schluss kann in verschiedenen Konstellationen Grunderwerbsteuer ausgelöst werden, was ebenfalls im Idealfall zu vermeiden ist.

Auch rechtlich kann die Unternehmensnachfolge Besonderheiten aufweisen. Wenn z. B. das Unternehmen unentgeltlich oder teilentgeltlich übertragen wird, können aus der BetriebsEinstellung oder einer erheblichen Reduktion nach Übergabe die Verschonung von der Schenkungsteuer entfallen und der Übergaber für die Steuer persönlich haften. Dies gilt insbesondere dann, wenn das Unternehmen nach Übergabe insolvent wird. Für diesen Fall sollte eine Rückforderungsklausel im Übergabevertrag ausbedungen werden.

Unternehmensverkauf

Zeigt sich im Familienkreis kein potenzieller Nachfolger, ist über den Verkauf des Unternehmens nachzudenken. Gegenüber der Liquidation hat der Verkauf mehrere Vorteile: Zum einen kann regelmäßig ein höherer Wert realisiert werden als bei der Liquidation. Zum anderen ist eine Liquidation zeit- und kostenintensiv, was durch einen Verkauf vermeidbar ist.

Soll ein Unternehmen verkauft werden, ist zunächst die Analyse der Verkaufsfähigkeit von Bedeutung. Manche Unternehmen verdienen zwar Geld, sind aber so nicht übertragbar. Insbesondere das oben skizzierte Beispiel der übertragbaren Ertragskraft spielt hier eine Rolle.

Daher ist möglicherweise in einem Konzept erst einmal die Verkaufsfähigkeit herzustellen. Ist dies geschehen, sollte eine indikative Unternehmensbewertung erfolgen, damit der Unternehmer weiß, welchen Kaufpreis er aus ökonomischen Gesichtspunkten erzielen sollte. Erst dann kann mit dem eigentlichen M&A-Prozess, also dem Verkaufsprozess, begonnen werden.

Checkliste

- Konzept erstellen
- Konzept besprechen
- Checkliste erstellen
- Umsetzung steuern

Die obigen Aspekte stellen nur einen Teilbereich aus der Unternehmensnachfolge dar. Wie Sie dieser kurzen Darstellung entnehmen können, handelt es sich um ein komplexes Projekt, das generalstabsmäßig vorbereitet sein sollte.

Nicht nur deshalb verlangen die Banken ab einem Alter von ca. 55 Jahren regelmäßig ein solches Konzept, um Abstrafungen im Rating zu vermeiden. Nehmen Sie das bitte nicht auf die leichte Schulter, sondern gehen Sie rechtzeitig die Nachfolge konzeptionell an.

»Eine Lösung zur Unternehmensnachfolge muss durchdacht, konzeptionell vorbereitet und vor allem professionell umgesetzt werden.«



Interview mit Karl Rehfuß

Übergabestrategien in der Nachfolgeplanung

Matthias Kühn:
WORIN BESTeht DER STRATEGISCHE ANSATZ EINER NACHFOLGEPLANUNG?

Karl Rehfuß: Da wir uns bereits auf einem Käufermarkt bewegen, ist eine strukturierte Vorgehensweise im „Kampf“ um die potentiellen Käufer unabdingbar. Unsere Erfahrung zeigt, dass dabei folgende Maßnahmen zum Erfolg führen:

Zukunftsfähigkeit sicherstellen:
Unternehmer sollten ihr Geschäftsmodell frühzeitig sichern und zukunftsfähig gestalten.

Übergabefähigkeit herstellen:
Optimal ist es, wenn der Inhaber nicht mehr voll im Tagesgeschäft gebunden ist. Er sollte jedoch Strukturen schaffen und Aufgaben früh delegieren und Mitarbeiter in die Verantwortung nehmen.

Karl Rehfuß ist Handelsfachwirt (HK). Er hat umfangreiche Erfahrung im Auf- und Ausbau mittelständischer Unternehmen des Fachgroßhandels und der Industrie innerhalb der Baubranche und deren Infrastruktur. Zudem hat er langjährige Führungserfahrung mit dem Schwerpunkt Supply Chain Management, nationaler-/und internationaler Vertrieb sowie Personalmanagement. Er ist autorisierter Berater und Dozent der OFFENSIVE MITTELSTAND für Unternehmensnachfolge.

Wirtschaftlichen Erfolg absichern:

Ein profitables Unternehmen bezahlt einen angemessenen und marktüblichen Unternehmerlohn und ist in der Lage, stetig zu investieren.

Frühzeitige Vorbereitung:

„Auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt“ – deshalb raten wir unseren Mandanten, sich ab dem 55. Lebensjahr mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen.

Einen Nachfolgegeber mit Erfahrung im Bereich von mittelständischen Unternehmen einbinden:

Suchen Sie sich einen seriösen und erfahrenen Nachfolgegeber, der Ihnen auf Augenhöhe begegnet und ausreichend Erfahrung bei der Übergabe von mittelständisch geprägten Unternehmen hat. Dabei spielen nicht immer nur die „harten Fakten“, wie z. B. Umsatz, Rendite etc., eine große Rolle, sondern meist die „weichen Faktoren“ auf der emotionalen Ebene. Immerhin wird in solch einem Prozess das Lebenswerk des Unternehmers übergeben!

Matthias Kühn: WAS SIND DIE WESENTLICHEN INHALTE DER STRATEGIE?

Karl Reibelt: Das sind Zeit, wirtschaftlicher Erfolg, der Geschäftsbetrieb und die professionelle Begleitung.

Zeit:

„Es ist nie zu früh, es ist nie zu spät zu denken“, je früher sich der Unternehmer damit beschäftigt, desto effektiver und erfolgreicher wird solch ein Prozess ablaufen.

Wirtschaftlicher Erfolg:

Ein Käufer wird sich immer an der Ertragskraft des Unternehmens orientieren, deshalb ist es wichtig, über einen steueroptimierten Jahresabschluss hinaus immer auch an die Tragfähigkeit in der Zukunft zu denken.

Geschäftsbetrieb:

Auf der Weiterführung des Geschäftsbetriebs sollte großes Augenmerk liegen. Vor allem müssen dafür nötige Investitionen unbedingt getätigt werden. Ein möglicher Investitionsstau wirkt sich generell negativ auf die mögliche Kaufpreisfindung aus.

Professionelle Begleitung:

Aufgrund der Komplexität einer Unternehmensnachfolge ist es einem Unternehmer nicht möglich, diesen Vorgang während der normalen Geschäftstätigkeit alleine umzusetzen. Deshalb raten wir zu einer professionellen Unterstützung durch einen Nachfolgeberater. Auf Seriosität, Prozesskenntnisse und eine flächendeckende Vernetzung sollte dabei geachtet werden.

In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass unbedingt ein erfahrener Steuerberater mit an Bord sein muss. Ebenso sollte ein Anwalt hinzugezogen werden.

Matthias Kühn: WAS SIND DIE HÄUFIGSTEN GRÜNDE FÜR EIN SCHEITERN EINER NACHFOLGE?

Karl Reibelt: Aus meiner Sicht sind das:

Zu hohe Preisvorstellungen des Übergebers:

Oft basiert der Kaufpreis auf der Wunschvorstellung des Verkäufers und spiegelt die Vorstellung

eines „sorgenfreien Lebens“ wieder. Ein möglicher Käufer ist dadurch nicht in der Lage, den Kaufpreis in einem realistischen Zeitraum von 5-7 Jahren zu finanzieren.

Keine professionelle Begleitung bei solch einem komplexen und sensiblen Prozess:

Ohne Begleitung wird solch ein Prozess in der Regel nicht erfolgreich und zeitnah umsetzbar sein.

Emotionale Stolpersteine:

Dieser Prozess fühlt sich in Teilen an wie eine „Achterbahn der Gefühle“. Um ohne Blessuren davorzukommen, benötigen Sie einen strukturierten Ablauf und verlässliche Sparringspartner.

Konflikte zwischen Gesellschaftern:

Streitigkeiten zwischen den Gesellschaftern bzw. innerhalb der Familie führen nicht an das gewünschte Ziel der Unternehmensübergabe.

Zu spät beginnen und nicht weiter investieren:

Frühes Erkennen des Bedarfs und eine Investitionsbereitschaft bis zum Schluss sichern einen marktgerechten Kaufpreis.

Keine Rentabilität vorhanden:

Nur ein wirtschaftlich gut aufgestelltes Unternehmen ist auch wirklich übertragbar. Ein Käufer wird sich immer an der Gegenwart und der Zukunft orientieren, eher selten an der Vergangenheit.

Nichtloslassen können des Übergebers:

Ein Unternehmer sollte sich bereits zu Beginn des Nachfolgeprozesses Gedanken über seine

persönliche Zeit „danach“ machen. Diese Überlegungen gepaart mit einem ausgearbeiteten Nachfolgefahrplan unterstützen mental und helfen, die Übergabe so reibungslos wie möglich durchzuführen.

Matthias Kühn: WELCHE TIPPS KÖNNEN SIE FÜR EINE ERFOLGREICHE NACHFOLGE GEBEN?

Karl Reibelt: Wir empfehlen unseren Mandanten, so früh wie möglich mit dem Prozess zu beginnen. In der Regel dauert solch ein komplexer Nachfolgeprozess ca. 18 Monate. Ebenso sollte sich der Unternehmer Gedanken über die Zeit danach machen. Wie gestalte ich meine weitere Zukunft außerhalb des bisherigen „Lebenswerks“?

Suchen Sie sich einen Nachfolgeberater, der sich auf Augenhöhe mit Ihnen und Ihren persönlichen und individuellen Bedürfnissen beschäftigt. Keine langen Kündigungsfristen und keine pauschalen Trennungszahlungen sind ein Indiz dafür.

Setzen Sie sich mit einer realistischen Kaufpreisvorstellung und den Gegebenheiten am Markt auseinander, um so auch die Zukunft der Mitarbeiter und die des Lebenswerks zu gewährleisten.

Wenn Sie dann den richtigen Übernehmer für Ihr Lebenswerk gefunden haben, ist es wichtig, einen sog. Übergabefahrplan zu erarbeiten und in diesem die Stepstones der Übergabe immer mit Zeitangaben zu hinterlegen.

Ansonsten werden am Ende beide Parteien nicht glücklich werden!

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:

- 15.7.2020, Düsseldorf
- 16.7.2020, Hannover

Liste des Handelsblatts „Beste Steuerberater 2020“: KANZLEI NICKERT ist dabei!

1. Geringste	2. Geringste	3. Geringste	4. Geringste	5. Geringste	6. Geringste	7. Geringste	8. Geringste	9. Geringste	10. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste
1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste	1. Geringste

Wir freuen uns über die Auszeichnung durch das Handelsblatt und die Aufnahme in die Liste „Beste Steuerberater 2020“. Ausgezeichnet wurden insgesamt 609 Kanzleien in Deutschland, darunter die KANZLEI NICKERT.

Testverfahren

Für die Liste der besten Berater hat das Sozialwissenschaftliche Institut Schäd (S.W.I. Finance) 4.189 Steuerberater analysiert. Hierbei haben sowohl das Basiswissen, als auch spezifische Fachkompetenz und Beschäftigung von Fachberatern eine Rolle gespielt.

Auswertung unterteilt nach Städten, Sachgebieten und Branchen

In der Test-Auswertung gibt es die Unterteilung nach Städten, Sachgebieten und auch Branchen. Die KANZLEI NICKERT wurde im Sachgebiet „Controlling“ und in der Branche „Baugewerbe bzw. Handwerk“ ausgezeichnet.

Wir freuen uns, dass die DATEV e.g. uns nach 2019 auch in diesem Jahr das Label „Digitale Kanzlei 2020“ verliehen hat.

Grundlage hierfür war die Teilnahme am DATEV Digitalisierungsindex: Entscheidend ist dabei der Digitalisierungsgrad der Kanzlei, gemessen an Kennzahlen – insbesondere aus den Bereichen digitale Arbeitsweise im Rechnungswesen, Digitalisierungsstrategie, Archivierung der Daten, Arbeitsabläufe in der Kanzlei sowie das Angebot von neuen Dienstleistungen.



Bestcase Insolvenzplan A. Maier Präzision GmbH

Die Gläubigerversammlung im Eigenverwaltungsverfahren A. Maier Präzision hat den durch die KANZLEI NICKERT erstellten und vorgelegten Insolvenzplan einstimmig angenommen. Damit ist für den Automobilzulieferer der Weg frei für die Zukunft. Der Geschäftsführer Thomas Ostkamp bleibt über die gerichtliche Sanierung hinaus an Bord. Das Amtsgericht Villingen hat den Insolvenzplan mit Beschluss vom 2.3.2020 bestätigt.

Im Rahmen der Sanierung wurden die Kundenverträge neu verhandelt, der Personalbestand angepasst und wesentliche Bestandteile des Sanierungskonzepts bereits umgesetzt. Durch den Insolvenzplan wurde die Gesellschafterstruktur einvernehmlich ausgetauscht und die durch EY um das Team von Falk Schunbusch gewonnenen Investoren Accursia und Navigator Capital werden die neuen Anteile übernehmen. Rund 150 Arbeitsplätze bleiben hierdurch in St. Georgen erhalten.

Ein besonderer Dank gilt dem Sachwalter Dr. Dirk Pehl, Schultze & Braun, Achern, der den Prozess konstruktiv begleitet hat.

Cornelius Nickert



„Die Zusammenarbeit mit der KANZLEI NICKERT war hervorragend und stets lösungsorientiert.“

Thomas Ostkamp

„Ich freue mich, dass das Verfahren einen so guten Abschluss finden konnte. Das liegt nicht nur an der guten Vorbereitung, sondern auch an der vertrauensvollen und reibungslosen Zusammenarbeit der Firma, den Beratern und der Sachwalter.“

Dirk Pehl



von Cornelius Nickert



Die neue Ausgabe brand eins /thema

Beste Steuerberater & Wirtschaftsprüfer 2020: KANZLEI NICKERT auf Bestenliste von brand eins /thema gelistet

Gleich zu Beginn des neuen Jahres darf sich die KANZLEI NICKERT über die Auszeichnung durch brand eins /thema freuen. Ausgezeichnet wurden 236 Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Deutschland, darunter die KANZLEI NICKERT.

Sanierung, Restrukturierung, Insolvenz

Insgesamt wurden für die Auswertung 18 Dienstleistungsfelder definiert, innerhalb derer die Empfehlungen für die einzelnen Kanzleien ausgesprochen werden konnten. Die KANZLEI NICKERT wird in der Kategorie „Sanierung, Restrukturierung, Insolvenz“ gelistet.

Empfehlungen als Kriterium

Die Auswahl der Kanzleien basiert auf Empfehlungen. Entscheidend waren hier insbesondere Empfehlungen für Kanzleien, die besonders für ihre Beratungen und Dienstleistungen für Geschäfts- und Unternehmenskunden empfohlen worden sind.

Befragt wurden hierfür zum einen Experten, wie Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder auch Angestellte von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien. Zum anderen flossen aber auch die Ergebnisse von Befragungen von Geschäfts- und Unternehmenskunden (von Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien) mit in die Bewertung ein.

Wir freuen uns riesig über die vielen positiven Empfehlungen und bedanken uns ganz herzlich dafür!

von Anne Nickert

Risiko Gesellschafterstreit

GESellschafterstreitigkeiten sind regelmäßig existenzielle Krisen eines Unternehmens. Nicht selten führen Gesellschafterstreitigkeiten ein Unternehmen in die Insolvenz, aus diesem Grund sollten Gesellschafterstreitigkeiten so gut es geht vermieden werden.



PETER Cornelius Hickert ist Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenz- und Deutsches, CMA Certified Insolvency Practitioner, vertritt (auch von der Rechtsanwaltskammer) Partner bei der KANZLEI NICKERT. Er ist Fellow der IMAA – Risk Management Association e.V. und vor allem in den Bereichen Unternehmensbewertung, Strategie und Sanierung tätig.



Folgen eines Gesellschafterstreits

Im Streitfall geht regelmäßig der Fokus verloren. Denn die Gesellschafter kümmern sich nicht mehr um die Zukunft des Unternehmens, sondern konzentrieren ihre Energie auf den Gesellschafterstreit. Daher besteht eine große Gefahr, dass das operative Geschäft vernachlässigt wird und in der Konsequenz Kunden und wesentliche Mitarbeiter abwandern.

Damit einher gehen erhöhte Beratungskosten: regelmäßig für die Gesellschafter, aber auch für die Gesellschaft. Soweit im Rahmen eines Gesellschafterstreits ein Gesellschafter weicht bzw. weichen muss, gehen mit dem Streit Abfindungszahlungen einher, die von der Firma geleistet werden müssen. Dies greift die Kapitalbasis und die Liquidität des Unternehmens an.

In extremen Fällen kann durch den Gesellschafterstreit die Fortführung der Unternehmenstätigkeit nicht mehr sichergestellt werden, weshalb das Unternehmen liquidiert werden muss bzw. in Insolvenz gerät.

Soweit sich die Gesellschafter für Finanzierungen persönlich verbürgt oder persönliche Sicherheiten gestellt haben, besteht die Gefahr, dass die finanziellen Folgen des Gesellschafterstreits auf den Privatbereich der Gesellschafter überspringen.

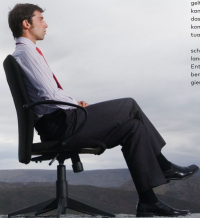
Was ist beim Einstieg eines Gesellschafters bzw. bei der Abfassung eines Gesellschaftsvertrags zu beachten?

Zunächst einmal sollten die Gesellschafter an einem Strang ziehen. D. h., es ist zu klären, ob alle dasselbe wollen. Insoweit ist es sinnvoll, für das Unternehmen eine Vision und eine Strategie zu erarbeiten, die von allen Gesellschaftern getragen wird.

Dringend empfehlenswert ist es, dieses zu dokumentieren und von Beginn an zu besprechen, wann und in welchen Fällen die Vision und die Strategie überarbeitet bzw. angepasst werden.

Darüber hinaus sollte im Gesellschaftsvertrag Vorsorge getroffen werden: Zunächst einmal sollte vermieden werden, dass es in Gesellschaften zu Pattsituationen kommt. Pattsituationen können eine Gesellschaft lähmen und faktisch handlungsunfähig machen. Aus diesem Grund sollte im Gesellschaftsvertrag geregelt werden, wie eine Pattsituation vermieden werden kann und bzw. wenn sie nicht vermeidbar ist, wie dann das Problem aufgelöst wird. In Betracht kann z. B. kommen, dass ein Beirat bzw. ein Aufsichtsrat Pattsituationen überwindet.

Für Unternehmen kann es besser sein, eine schnelle, aber falsche Entscheidung zu treffen, als lange zu streiten, um dann nach Jahren eine „richtige“ Entscheidung zu treffen und viel Zeit verloren zu haben. Falsche Entscheidung lassen sich nämlich korrigieren.



Safern keine Möglichkeit besteht, einen Beirat oder Aufsichtsrat einzuschalten, bietet es sich an, eine Mediation durchzuführen. Hierzu sollten die Gesellschafter vertraglich verpflichtet werden. Alternativ könnte man über ein Schiedsgerichtsverfahren nachdenken.

Wichtig ist, dass sich die Gesellschafter Gedanken machen, ob sie den Streit vor den ordentlichen Gerichten austragen oder ob sie ein vertrauliches Verfahren wünschen. Insbesondere bei den ordentlichen Verfahren ist die Öffentlichkeit zugelassen, sodass sämtliche Gesellschaftsinterna möglicherweise der Öffentlichkeit bekannt werden könnten.

Im Gesellschaftsvertrag sollte aber auch eine Lösung für das Ausscheiden eines oder mehrerer Gesellschafter getroffen werden. Generell ist hierzu zu regeln, ob und welche Möglichkeiten bestehen, sich von Gesellschaftern zu trennen. Hierzu gehört die ordentliche bzw. außerordentliche Kündigung, der Ausschluss eines Gesellschafters, aber auch die Einziehung eines Geschäftsanteils. Insbesondere kann geregelt werden, ob im Fall der Kündigung bzw. des Ausschlusses und/oder der Einziehung der weichende Gesellschafter verpflichtet werden kann, den Anteil an einen zu bestimmenden Dritten zu übertragen.

Der Ablauf des Ausscheidens sollte geregelt werden, insbesondere, ob eine Schlichtung eine Voraussetzung für ein gerichtliches Verfahren bzw. für ein Schiedsverfahren ist.

Wesentlich ist auch, die Abfindung zu regeln. Grundsätzlich besteht auch hier die sogenannte Vertragsfreiheit. D. h., die Gesellschafter können grundsätzlich die Konsequenzen eines Ausscheidens regeln.

Der BGH setzt die Grenzen aber dort, wo die Abfindungsregelung zu einem faktischen Verlust des Kündigungsrechts führt, weil die Abfindung in einem krassen Missverhältnis zum Verkehrswert steht.

Daher ist besonders sorgfältig die Abfindungsklausel zu wählen. Hierzu gehört die Wahl des Bewertungsverfahrens, die Regelung eines Bewertungsstichtags, wer das Abfindungsguthaben ermittelt und vor allem, ob die Ermittlung des Abfindungsguthabens verbindlich gegenüber den Beteiligten festgestellt wird oder nicht. Weitere Details zu Abfindungsklauseln finden Sie in dieser Magazin-Ausgabe im Beitrag „Abfindungsbegrenzungen in Gesellschaftsverträgen“ ab Seite 12.

Zur Schonung der Liquidität und des Eigenkapitals der Gesellschaft kann das Abfindungsguthaben um einen prozentualen Abschlag gemindert werden und darüber hinaus die Zahlung in Raten geregelt wer-



den, Ratenzahlungen bis 5 Jahre werden von der Rechtsprechung in der Praxis anerkannt.

Sofern der Gesellschafter seine Gesellschafterstellung sofort verliert, das Abfindungsguthaben aber erst in Raten erhält, stellt sich die Frage nach den Sicherheiten. Auch hier sollte klar geregelt werden, ob die Sicherstellung des Abfindungsguthabens seitens des weichenenden Gesellschafters verlangt werden kann.

Ein weniger geläufiger, aber umso praktikabler Weg ist die Vereinbarung eines Shoot-Out-Verfahrens. Im Rahmen eines solchen Verfahrens wird gere-

gelt, wann dieses Verfahren in Gang gesetzt werden kann. Beim Shoot-Out kann wahlweise ein Gesellschafter seine Anteile anbieten oder alternativ dem anderen Gesellschafter ein Ankaufsangebot unterbreiten.

Im Shoot-Out-Verfahren ist dann geregelt, dass, wenn der andere das Angebot nicht annimmt, er zu den gleichen Konditionen verkaufen oder kaufen muss. Der Vorteil einer solchen Regelung ist, dass sie schnell, unbürokratisch und vor allem ohne gerichtliche Öffentlichkeit abläuft. Nachteilig ist ein solches Verfahren immer dann, wenn die Gesellschafter über gravierend unterschiedliche wirtschaftliche Verhältnisse verfügen.

Was ist im Konfliktfall zu beachten?

Sollte dennoch ein Gesellschafterstreit unvermeidbar sein, sollte in jedem Fall eine außergerichtliche Klärung versucht werden. Eine wesentliche Rolle spielen dabei Anwälte, die lösungsorientiert an der Überwindung des Konflikts mitarbeiten. Neben der klassischen Verhandlung bietet sich auch hier die Mediation an.

Auf jeden Fall sollte von den Streitparteien geregelt und sichergestellt werden, dass der Gesellschafterstreit vertraulich bleibt. Andernfalls drohen Kunden- und Mitarbeiterverluste. Nach unserer reichhaltigen Erfahrung in diesem Bereich können wir feststellen, dass oft schnelle Lösungen besser sind als langwierige gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten vor Gericht. Dies sollte bei aller Emotionalität in die Gesamtabwägung einfließen.

**»Drum prüfe, wer sich ewig bindet,
ob sich das Herz zum Herzen findet.
Der Wahn ist kurz, die Reu' ist lang.«**

Schiller, das Lied von der Glocke



Indikatoren für die Unternehmenskrise

WESHALB IST ES SO WICHTIG, KRISENDIAGNOSTIKEN RECHTZEITIG ZU ERKENNEN? ENTWICKELT SICH IM UNTERNEHMEN EINE KRISE, KANN IN EINEM FRÜHEN STADIUM GUT BEGEGNET WERDEN. ZUM EINEN IST DER AUFWAND, DIE KRISE ZU ÜBERWINDEN, DEUTLICH GERINGER, DER ZEITDRUCK IST WENIGER HOCH ALS BEI VORANGESCHRITTENER KRISE UND ZULETZT SIND DIE HANDLUNGSOPTIONEN REGELMÄSSIG DEUTLICH GRÖßER ALS IN EINEM SPÄTEREN KRISENSTADIUM. AUS DIESEM GRUNDE SOLLTEN UNTERNEHMEN FRÜHWARNSYSTEME, ALSO ANTENNEN, ENTWICKELN, DIE FRÜHZEITIG EINE SICH ABZEICHNENDE KRISE ERKENNEN LASSEN.



Schaut man sich einen typischen Krisenverlauf an, beginnt dieser zunächst mit einer Strategie- und Stakeholderkrise. D. h., die Unternehmensstrategie passt nicht mehr zu den aktuellen Marktgegebenheiten und die ersten Stakeholder (Kunden, Lieferanten, sonstige Geschäftspartner) beginnen, sich vom Unternehmen abzuwenden.

Am Anfang ist die Krise noch schwer zu erkennen, insbesondere ist eine Fluktuation bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern allgemein schwankend und wird deswegen nicht gleich einer sich abzeichnenden Krise zugeordnet. Zu Beginn ist der Verlauf des Prozesses noch recht langsam, wodurch die Gefahr besteht, dass die Krise unentdeckt bleibt.

Mit weiterem Krisenverlauf wird nicht nur die Restrukturierungsbedürftigkeit größer, sondern auch die Insolvenzwahrscheinlichkeit steigt deutlich an. Die Sanierungswahrscheinlichkeit scheint dem korrespondierend zu diesem Verlauf. Vor allem beschleunigt sich die negative Entwicklung auch in zeitlicher Hinsicht.

Krisen erkennen

Zunächst einmal ist festzustellen, dass Unternehmer dazu neigen, eine Krise zu spät zu erkennen. Dies geht meist einher mit der Erkenntnis, fehlerhafte Entscheidungen getroffen zu haben. Daher wird das Eingeständnis der Krise so weit nach vorne verschoben, bis es nicht mehr vermeidbar ist. Flankiert wird diese Entwicklung durch bestehende Wahrnehmungsverzerrungen. Man geht davon aus, weiterhin alles „im Griff“ zu haben.

Um dem zu entgegen, ist es für Unternehmen außerordentlich wichtig, Input von außen nicht nur ernst zu nehmen, sondern einen solchen Input von außen einzufordern. In Betracht für derartige Informationen kommen z. B. Wirtschaftsprüfungsfirmen. So erstellt die Creditreform jedes Jahr ein Rating über ein Unternehmen.

Es macht durchaus Sinn, den offenen Austausch mit der Creditreform zu suchen, um zu besprechen, wo die Creditreform Schwächen im Unternehmen feststellt.

Ebenfalls sind wichtige Erkenntnisquellen die Bank, insbesondere das Rating der Bank, eigene Mitarbeiter, der Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer oder, soweit beauftragt, ein Unternehmensberater.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass es völlig unerheblich ist, ob tatsächlich schon eine Krise besteht oder nicht. Entscheidend ist, dass Außenstehende davon ausgehen, eine krisenhafte Situation würde bestehen.

Außerdem kann z. B. schon dazu führen, dass sich eine Bank zurückzieht und keine weiteren Kredite mehr ausreicht bzw. ausgereichte Kredite zurückfordert. Derartige unterschiedliche Einschätzungen können nur dann ausgeräumt werden, wenn man aktiv die Kommunikation hierzu sucht.



REFA Cornelia Hickert ist Rechtsanwältin, Steuerberaterin, Fachanwältin für Insolvenz- und Sanierungsrecht, CoA (Certified Valuation Analyst, verliehen durch die www.coa.de) und seit 1999 Partner bei der KENZLE RECHT. Es ist Beirat der BAA – Bank Management Association e.V. und vor allem in der Bereich Unternehmensbewertung, Strategie und Sanierung tätig.

»Im frühen Stadium der Krise kann noch gut gegengesteuert werden, denn: Der Aufwand, die Krise zu überwinden, ist deutlich geringer, der Zeitdruck ist noch nicht so hoch und es gibt meist mehr Handlungsoptionen als in einem späteren Stadium. Daher sind Antennen für eine Krisenfrüherkennung so wichtig!«



Bargeschäft

Aktuelle Entwicklungen und Rechtsprechung

JÜNGST IST DIE INSOLVENZRECHTLICHE VORSATZANFECHTUNG DEM. § 133 ABS. 1 INSO WIEDER IN DEN FOKUS DER HÖCHSTRICHTERLICHEN RECHTSPRECHUNG GERÜCKT. IN SEINEN ENTSCHEIDUNGEN HAT DER BUNDESGERICHTSHOF (BGH) INSBESONDERE DIE GRENZEN DER VORSATZANFECHTUNG WEITER PRÄZISIERT.

IM RAHMEN DER VORSATZANFECHTUNG DEM. § 133 ABS. 1 INSO FICHT DER INSOLVENZVERWALTER DIE JEINIGEN ZAHLUNGEN AN, DIE DER SCHULDNER MIT DEM VORSATZ, SEINE GLÄUBIGER ZU BENACHTEILIGEN, IM VORFELD DER INSOLVENZ VORGEGOMMEN HAT, WENN DER GLÄUBIGER ZUR ZEIT DER HANDLUNG DEN VORSATZ DES SCHULDNERS KANNTE. DER ANFECHTUNGSBEGNER MUSS DIE ENTSPRECHENDEN ZAHLUNGEN DANN AN DIE INSOLVENZMASSE ZURÜCKSTATTEN.

Eine Ausnahme gilt nach § 142 InsO, wenn ein sog. Bargeschäft vorliegt. Das Bargeschäftsprivileg des § 142 InsO regelt, dass eine Anfechtung dann ausscheidet, wenn eine Leistung des Schuldners vorliegt, für die unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung in sein Vermögen gelangt.

Dies gilt seit der Gesetzesnovelle von Frühjahr 2017 auch für die Vorsatzanfechtung nach § 133 InsO, wobei hier der Anfechtungsgegner außerdem nicht erkannt haben darf, dass der Schuldner unlauter handelte.

Gerade von der Rechtspraxis wurde immer wieder kritisiert, dass die Vorsatzanfechtung insbesondere im Fall des Leistungsaustauschs zu weitgehend ist und auch das Merkmal der Unlauterkeit bei der Vorsatzanfechtung eines Bargeschäfts als unbestimmter Rechtsbegriff dringend der Ausformung durch die Rechtsprechung bedarf.

Diese Kritik hat der BGH in einer Reihe von Urteilen aufgegriffen.

Einschränkung Anfechtbarkeit bei bargeschäftsähnlichem Leistungsaustausch

Der BGH hat in seinem Urteil vom 19.9.2019 (Az. IX ZR 148/18) entschieden, dass beim gleichwertigen Leistungsaustausch der Benachteiligungsvorsatz des Schuldners nur dann vorliegt, wenn der Schuldner weiß, dass sein Unternehmen nur noch mit Verlusten arbeitet. Dies grenzt die Vorsatzanfechtung für sich genommen zunächst nicht ein, da der Schuldner regelmäßig weiß, wie es um die Rentabilität seines Betriebs steht.

Entscheidend ist aber, dass der Anfechtungsgegner ebenfalls Kenntnis davon gehabt haben muss, dass der Betrieb des Schuldners fortlaufend nur noch Verluste erwirtschaftet. Bisher bezog sich diese Kenntnis lediglich auf die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners.

Da der Anfechtungsgegner regelmäßig kein Wissen über die Rentabilität seines Geschäftspartners hat, wird es für den Insolvenzverwalter in der Praxis schwieriger, das Gegenteil nachzuweisen und damit eine auf einem bargeschäftsähnlichen Leistungsaustausch basierende Zahlung anzufechten.



BETTINA CAROLINE RINGOLD ist Rechtsanwältin und vertritt das Team der KANOLD HOCHST & SÖHN. Ihre Fachgebiete sind Insolvenzrecht und Sanierung.

Weitere Grenzen

Eine weitere Entschärfung der Vorsatzanfechtung hat der BGH durch das Urteil vom 18.7.2019 (Az. IX ZR 258/18) vorgenommen. Nach dem Gesetzeswortlaut setzt die Gläubigerbenachteiligungsabsicht des Schuldners nur voraus, dass dieser im Zeitpunkt der Zahlung wusste, dass er zahlungsunfähig ist. Der BGH hat nun entschieden, dass der Gläubigerbenachteiligungsvorsatz aber dann ausscheidet, wenn der Schuldner zwar von seiner Zahlungsunfähigkeit wusste, die Zahlung aber in der berechtigten Annahme erbringt, dadurch eine Gegenleistung in sein Vermögen zu veranlassen.

Der BGH geht in diesen Fällen davon aus, dass der Schuldner die Gläubiger gerade nicht benachteiligen wollte. Dieses Argument gilt auch für die Kenntnis des Anfechtungsgegners von der Gläubigerbenachteiligungsabsicht des Schuldners.

Diese Entscheidung verdeutlicht noch einmal die Neuausrichtung des BGH dahingehend, dass bei einem Leistungsaustausch, der zugleich auch eine Mehrung der Insolvenzmasse bewirkt, bereits das Vorliegen der Anfechtungsvoraussetzungen der Vorsatzanfechtung mangels Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners bzw. Kenntnis des Anfechtungsgegners ausscheiden kann. Auf das Vorliegen der Voraussetzungen eines Bargeschäfts kommt es dann gar nicht mehr an.

Beweislastverteilung

Hinsichtlich der Beweislast beim Bargeschäft hat der BGH in seinem Urteil vom 26.9.2019 (Az. IX ZR 25/19) weitere Klarstellungen vorgenommen. So muss, wenn er sich auf das Vorliegen eines Bargeschäfts beruft, im ersten Schritt der Anfechtungsgegner darlegen, dass dieses gegeben ist. Sobald das Vorliegen eines Bargeschäfts festgestellt ist, geht die Beweislast hinsichtlich der Kenntnis des Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes des Anfechtungsgegners auf den Insolvenzverwalter über. Da es sich hier um subjektive Elemente einer anderen Person handelt, sind stichhaltige Beweise notwendig. Diese sind jedoch regelmäßig nur schwer zu finden.

Zudem hat der BGH klargestellt, dass selbst bei einer erkannten Zahlungsunfähigkeit ausnahmsweise nicht automatisch auf die Gläubigerbenachteiligungsabsicht des Schuldners geschlossen werden kann, wenn die Leistung Zug um Zug erbracht wird und diese für die Fortführung des Unternehmens unerlässlich ist. Auch hier argumentiert der BGH damit, dass dem Schuldner die Gläubigerbenachteiligung möglicherweise nicht bewusst war.

Einschränkend legte der BGH jedoch fest, dass dem Schuldner die Gläubigerbenachteiligung dann bewusst sein muss, wenn er weiß, dass sein Unternehmen, obwohl es zu marktgerechten Preisen beliefert wird, nicht mehr kostendeckend arbeitet.

Stehen gelassene Forderungen

Nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 InsO sind neben der klassischen Vorsatzanfechtung Rechts-handlungen anfechtbar, die für die Forderung eines Gesellschafters auf Rückzahlung eines Darlehens oder für gleichgestellte Forderungen Befriedigung im vorinsolvenzlichen Zeitraum gewähren. Im Urteil des BGH vom 11.7.2019 (Az. IX ZR 210/18) wies der BGH darauf hin, dass von dieser Anfechtung auch Rechts-handlungen eines Dritten erfasst werden können, sofern diese wirtschaftlich einer Darlehensgewährung durch einen Gesellschafter entsprechen. Dies könne insbesondere auch bei Forderungen aus Austauschgeschäften, die ausdrücklich oder faktisch gestundet wurden, erfüllt sein.





»Bei einem Leistungsaustausch, der zugleich immer auch eine Mehrung der Insolvenzmasse bewirkt, wird der Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners zunehmend kritisch geprüft. Dies gilt erst recht für die Kenntnis des Anfechtungsgegners vom Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners in solchen Fällen.«

Einstieg eines Investors in ein Unternehmen

EDER EINSTIEG EINES INVESTORS IN EINE GESELLSCHAFT IST AUS VERSCHIEDENEN GRÜNDEN DENKBAR. ALLEN FÄLLEN GEMEIN IST, DASS DIE AUFNAHME EINES INVESTORS AUS SICHT DER AUFNEHMENDEN GESELLSCHAFT WOHL GEPRÜFT SEIN MUSS UND DIE WESENTLICHEN PUNKTE IM VORFELD ANGESPROCHEN UND AUCH GEREGET WERDEN MÜSSEN.



DR. ANNE HÜBNER ist seit 2001 in der KAGGUS PRAXIS als Rechtsanwältin tätig, seit 2007 ist sie auch Fachanwältin für Steuerrecht. Schwerpunkte sind das Handelsmarketing, die Unternehmenskommunikation und Unternehmensreformen. Sie ist außerdem Autorin handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Fachliteratur.

Typische Fälle bzw. Situationen, in denen ein Einstieg eines Investors in Ihr Unternehmen in Betracht kommt, können sein:

1. Die Unternehmensnachfolge steht an, aber in Ihrer Familie bzw. in Ihrem Umfeld gibt es kein Interesse, in die Gesellschaft einzusteigen. Sie suchen nach einer Lösung, wie das Unternehmen weiterbestehen kann.
2. Ein Investor kommt auf Sie zu. Er sucht ein Unternehmen, das ihm zusagt und in das er investieren möchte.
3. Ihr Unternehmen ist in eine wirtschaftliche Schieflage geraten. Sie suchen aus diesem Grund nach einem Investor, der mit seiner Beteiligung dem Unternehmen hilft, wieder auf die Beine zu kommen.
4. Es stehen größere Investitionen im Unternehmen an – z. B. für eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens – und Sie können das so alleine (aus wirtschaftlichen Gründen) nicht umsetzen und suchen aus diesem Grund nach einem Investor.



Treffen Sie Regelungen im Gesellschaftsvertrag

Zu folgenden Punkte sollten Sie sich im Vorfeld eines Einstiegs eines Investors Gedanken machen – und auf eine entsprechende Regelung im Gesellschaftsvertrag bestehen.

Mehrheitsrechte

Ein entscheidender Punkt ist zunächst, dass Sie im Besitz der Mehrheitsrechte bleiben – bzw. wenn nicht, dass Sie diese Regelung bewusst treffen. Handelt es sich beispielsweise bei Ihrem Unternehmen um ein Familienunternehmen und sind Sie gewohnt, alle Entscheidungen selbst zu treffen, so sollten Sie auch bei Beteiligung eines Investors nicht alle Fäden aus der Hand geben.

Stimmrechte

Nicht nur beim Umfang der Beteiligungen, sondern vor allem auch bei der Regelung der Stimmrechte ist es wichtig, dass Sie auf eine Regelung drängen, bei der der Investor nicht per se die Möglichkeit hat, die bisherigen (Familien-)Gesellschafter zu überstimmen.

Eine Möglichkeit wäre hier, dass Sie eine Abstufung treffen: Für das Tagesgeschäft genügt die einfache Mehrheit – bei strategischen bzw. substantiellen unternehmerischen Entscheidungen bedarf es einer qualifizierten Mehrheit.

Beschränkung der Vertretungsmacht im Außenverhältnis

Ein Augenmerk ist zudem darauf zu legen, wer und in welcher Konstellation die Gesellschaft im Außenverhältnis berechtigt ist zu vertreten. Und: Wann und für welche Fälle im Innenverhältnis ein Gesellschafterbeschluss eingeholt werden muss, um darauf basierend dann im Außenverhältnis tätig werden zu können.

Organisation der Geschäftsführung

Ein weiterer wichtiger Punkt ist der der Geschäftsführung: Legen Sie auch hier im Gesellschaftsvertrag fest, wer in welcher Konstellation hierzu befugt ist. Überlegen Sie, ob Sie sich ein statutarisches Recht auf Geschäftsführung einräumen lassen.



Namensrechte und Patente

Von entscheidender Bedeutung können für Sie die Namensrechte, aber auch einzelne Patente der Firma sein. Das könnte insbesondere im Rahmen einer möglichen späteren Insolvenz der Gesellschaft für Sie von existentieller Bedeutung sein. Unser Tipp: Behalten Sie sich entscheidende Patente sowie die Namensrechte zurück und gewähren Sie diese der Gesellschaft gegen Entgelt, z. B. Lizenzgebühren etc. Das hat für Sie den Vorteil, dass die Firma im Insolvenzverfahren nicht gegen Ihren Willen übernommen werden kann.

Ausschluss des ordentlichen Kündigungsrechts

Denken Sie auch an den Fall, dass der Investor Sie als Alt-Gesellschafter irgendwann aus der Gesellschaft draußen haben möchte – aus welchem Grund auch immer. Für diesen Fall sollten Sie insoweit gerüstet sein, dass Sie zumindest das ordentliche Kündigungsrecht Ihrer Gesellschaftsbeteiligung ausschließen.

Wert der Unternehmensbeteiligung

Ein entscheidender Punkt ist die Festlegung des aktuellen Unternehmenswerts und daraus resultierend der Wert des durch den Investor zu erwerbenden Gesellschaftsanteils: Notgemäß haben Sie als aufnehmender Gesellschafter ein hohes Interesse daran,

dass die Gesellschaft, respektive der Gesellschaftsanteil, hoch bewertet sind, der Investor dagegen hat eher Interesse an einer niedrigeren Bewertung.

Hier lohnt es sich, genau zu überlegen, welche Vorgehensweise bei der Bewertung vereinbart wird.

Verankerung der Strategie- und Wertvorstellungen

Zuletzt: Entscheidend ist, dass die ursprünglichen Gesellschafter des (Familien-)Unternehmens sowie der Investor die gleiche (Ziel-)Vorstellung für die Zukunft haben. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie Ihre Strategie- und Wertvorstellungen bezüglich des Unternehmens mit dem Investor gemeinsam und für alle Seiten zufriedenstellend treffen und diese dann auch schriftlich fixieren – bestenfalls auch das direkt im Gesellschaftsvertrag.

»Geben Sie beim Einstieg eines Investors nicht alles aus der Hand – insbesondere Patente und Namensrechte sollten Sie sich zurückbehalten und beispielsweise gegen Zahlung von Lizenzgebühren der Gesellschaft überlassen.«





Einstieg eines Investors Bilanzielle Darstellung

UNSEREN BEITRAG „EINSTIEG EINES INVESTORS IN EIN UNTERNEHMEN“ BEIM FACHTHEMA WIRTSCHAFTSRECHT ERGÄNZEN WIR HIER UM DIE BILANZTECHNISCHEN FOLGEN NACH DEM HANDELS- UND STEUERRECHT BEIM INVESTORENEINSTIEG IN EINE NEUE GESELLSCHAFT. DEM TYPISCHEN FALL FÜR EINEN INVESTOR ERKLÄREN WIR AM BEISPIEL DES EINSTIEGS ALS KOMMANDITIST IN EINE GMBH & CO. KG.



LEITER Anke Katschke-Günther ist Steuerberaterin und seit August 2016 in der Kanzlei PÖCKEL tätig. Sie ist Spezialistin der Steuerberatung und insbesondere in der bilanziell-kausalen Darstellung und der Steuerberatung tätig.

Haftungsfalle Kapitalausweis

Vor einem Anteilskauf, gleich welcher Rechtsform, hat ein Investor stets auf seine persönlichen Haftungsgefahren zu achten. Aus dem Zwischenabschluss der Gesellschaft müssen solche Gefahren ersichtlich sein. Beim Eigenkapital-Ausweis ist zu prüfen, ob das Eigenkapital nicht negativ ist und auf der Aktivseite ausgewiesen wird.

Einstieg in eine GmbH & Co. KG als Kommanditist

Im Handelsrecht erhält eine Personengesellschaft eine gewisse rechtliche Selbstständigkeit. Sie erhält eine der juristischen Person angenäherte Stellung. Im Einkommensteuerrecht ist eine Personengesellschaft kein Steuersubjekt, da sie weder Einkommensteuer noch Körperschaftsteuer zahlt.

Das Steuerrecht kennt lediglich den einzelnen Gesellschafter als Steuersubjekt, daher wird nach dem Steuerrecht zur Gewinnermittlung die Aufstellung von Gesamthandsbilanz, Ergänzungsbilanz und Sonderbilanz vorgenommen.

Die GmbH & Co. KG hat also stets nur eine Bilanz. Man spricht von der Gesamthandsbilanz, weil alle zur Gesamthand der Personengesellschaft gehörenden Vermögensgegenstände (Bankguthaben, Sparguthaben, Forderungen gegenüber Kunden, Darlehensverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten, etc.) enthalten sind, die der Gesellschaft als Gesamthand zivilrechtlich bzw. ihr nach den wirtschaftlichen Grundsätzen als Eigentum zuzurechnen sind.

Das ist stets der Fall, wenn die Gesellschaft in eigenem Namen und für eigene Rechnungen Waren und Wirtschaftsgüter anschafft, herstellt oder durch Übertragung von Gesellschaftern erhalten hat.

Regelungen des Gesellschaftsvertrags für die Gesamthandsbilanz übernehmen

Die Personengesellschaft ist gegenüber ihren Gesellschaftern als selbständig anzusehen, daher können zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern auch Forderungen und Verbindlichkeiten wie zwischen fremden Dritten entstehen. Davon wird das Eigenkapital eines jeden Gesellschafters einzeln aufgestellt.

Weil das Eigenkapital einer Personengesellschaft aus der Summe aller Kapitalanteile aller Gesellschafter besteht, stellt man die Kapitalanteile in der Gesamthandsbilanz von jedem Gesellschafter nach Eigenkapital und Fremdkapital dar:

- Kapitalkonto I (Eigenkapital)
- Kapitalkonto II (Eigenkapital)
- Darlehen (Fremdkapital)

Kapitalkonto I

Das Kapitalkonto I gilt als Festkapitalkonto und hat Eigenkapitalcharakter. Aus der Darstellung erhält der Bilanzleser Auskunft über die Beteiligungshöhe eines einzelnen Gesellschafters und gibt den Stimmrechtsmaßstab wieder.

Kapitalkonto II

Auf dem Kapitalkonto II werden Einlagen, Entnahmen, Gewinn- und Verlustanteile eines Gesellschafters unterjährig aufgenommen.

Darlehen gegenüber Gesellschaftern

Ein Darlehen gegenüber Gesellschaftern wird als Fremdkapital gesondert ausgewiesen.

In der Praxis ist es üblich, dass für jeden Gesellschafter mindestens die obigen Konten als sog. Drei-Konten-Modell geführt werden. Die Definition der Konten wird im Gesellschaftsvertrag geregelt. Sie sind zudem für die steuerrechtlichen Verlustfeststellungen gem. § 15a EStG notwendig, um klare Abgrenzungen von Eigen- und Fremdkapital zu gewährleisten.

Nur nach dem Handelsrecht ist die Pflicht zur Aufstellung einer Gesamthandsbilanz vorgesehen. Daneben bestehen Sonder- und Ergänzungsbilanz.



Aufstellung der Ergänzungsbilanz für den Gesellschafter

In steuerlichen Ergänzungsbilanzen werden individuelle Korrekturen zu den Wertansätzen aus der Gesamthandbilanz berücksichtigt, die nur auf den einzelnen Gesellschafter entfallen. Ergänzungsbilanzen werden auf der Ebene der Gesamthand mit aufgestellt.

Ergänzungsbilanzen enthalten keine Darstellung von Wirtschaftsgütern, sondern zeigen nur Wertkorrekturen zu Wirtschaftsgütern, Schulden und Rücklagen, die den Beteiligten allein betreffen haben. Solche können sich danach ergeben, wenn ein Beteiligungserwerb, Gesellschafterwechsel oder eine Einbringung nach dem Umwandlungsgesetz erfolgt ist.

Die Darstellung eines Bruchteils der Beteiligung erfolgt für den Beteiligten niemals in seiner Ergänzungsbilanz. Sie enthält nur Wertkorrekturen zu Wirtschaftsgütern des Gesamthandvermögens bezogen auf den Einzelnen.

Aufstellung der Sonderbilanz für den Gesellschafter

In Sonderbilanzen von Gesellschaften werden Wirtschaftsgüter bilanziert, die dem Gesellschafter gehören oder seiner Beteiligung dienen.

Sonderbilanz

Wirtschaftsgüter, die ein Gesellschafter seiner Personengesellschaft zur Nutzung überlässt und die nur in seinem Eigentum stehen, gelten steuerrechtlich als Sonderbetriebsvermögen I und sind in seiner Sonderbilanz nur für ihn darzustellen. Dies gilt auch, wenn die Überlassung unentgeltlich erfolgt – die Art der schuldrechtlichen Überlassung ist dabei unbeachtlich.

Eine Fremdfinanzierung zum Erwerb einer Beteiligung wird dem Beteiligten zwangsläufig als Sonderbetriebsvermögen II zugerechnet und ist zusammen mit seiner erworbenen Beteiligung in seiner Sonderbilanz mit abzubilden. Hat der Beteiligte eigene Kosten oder Verbindlichkeiten mit den Inventaren aus der Sonderbilanz, so erfolgt die Berücksichtigung auch nur in seiner Sonderbilanz.

Die Sonderbilanz eines Gesellschafters ist eine reine Steuerbilanz. Sie ist nicht von einer Handelsbilanz abgeleitet, weil es keine entsprechende Handelsbilanz gibt. Der Gewinn in dieser Sonderbilanz wird ausschließlich nur dem betreffenden Gesellschafter zugerechnet. Der Gesellschafter stellt für sich eine Bilanz nach Steuerrecht auf.

In der Praxis sind nachfolgende Fallgestaltungen üblich:

Kaufpreis entspricht Kapitalausweis

Ein Gesellschafter A verkauft seinen Anteil an einen Investor C, der vor dem Verkauf noch nicht Gesellschafter an der Personengesellschaft war. Der Kaufpreis entspricht dem Kapitalausweis des Veräußerers in der Gesamthandbilanz.

Stimmt der Kaufpreis stets mit dem übernommenen Kapitalanteil überein, kommt es bei der Personengesellschaft lediglich zu einer Umbuchung in der Gesamthandbilanz: Aus dem Kapitalanteil des Verkäufers wird der des neuen Erwerbers. Ergänzungsbilanz und Sonderbilanz sind für den Fall des Beteiligungserwerbs ausgenommen.

Gesamthandsbilanz

Aktiva	Passiva
Wirtschaftsgüter 20	Kapital (A) => C 20
Bank 20	Kapital B 20

Abwendung Kaufpreis höher als Kapitalausweis

Zahlt der Käufer C 30.000 € für einen Kapitalausweis von 20.000 €, ist die Differenz für den Käufer aufgewandtes Mehrkapital. Der Käufer erwirbt für 10.000 € einen ideellen Anteil an jedem Wirtschaftsgut der Gesamthand.

In der Gesamthandsbilanz führt man für C den Kapitalanteil unverändert fort. Der Mehrwert von 10.000 € wird extra in seiner Ergänzungsbilanz in Form von Mehrabschreibungsvolumen gesondert berücksichtigt.

Gesamthandsbilanz

Aktiva	Passiva
Wirtschaftsgüter 20	Kapital (A) => C 20
Bank 20	Kapital B 20

Ergänzungsbilanz C positiv

Aktiva	Passiva
Wirtschaftsgüter 10	Mehrkapital C 10

Abwendung Kaufpreis geringer als Kapitalausweis

Ist der Kaufpreis für den Gesellschaftsanteil niedriger als sein Buchwert (Notverkauf), wird der Differenzbetrag in einer Ergänzungsbilanz negativ erfasst. Der Käufer C hat Minderabschreibungen auf den ideellen Anteil an den Wirtschaftsgütern der Gesamthand „abzustocken“.

Gesamthandsbilanz

Aktiva	Passiva
Wirtschaftsgüter 20	Kapital (A) => C 20
Bank 20	Kapital B 20

Ergänzungsbilanz C negativ

Aktiva	Passiva
Minderkapital 10	Wirtschaftsgüter C 10

»Ein Investor sollte vor einem Anteilskauf unbedingt auf seine persönlichen Haftungsgefahren achten: Solche Gefahren müssen aus dem Zwischenabschluss der Gesellschaft ersichtlich sein.«

DIE KANZLEI NICKERT FÖRdert UND FÖRdert QUALITÄT

Digitalisierung in der KANZLEI NICKERT

Ihre Auswirkungen begegnen uns in den vielfältigsten Situationen. Auch wir in der KANZLEI NICKERT haben in den vergangenen Jahren, Monaten und Wochen hier in diesem Bereich einige Veränderungen und Neuerungen vorgenommen.

Projektmanagement

In der Projektarbeit haben wir mit 5F ein System eingeführt, das es uns ermöglicht, bei größeren Projekten (M&A, Unternehmenssanierung) in der Cloud mit unseren Mandanten und weiteren Beratern zusammenzuarbeiten. Flankiert wird dies durch die digitale Nutzung von Mindmaps.

Aktenführung digital

Aktuell läuft bei uns ein Projekt im Anwaltsbereich, die Akten auf unsere iPads auszulagern. Die ersten Tests waren sehr erfolgreich.

ACL

Mittlerweile haben wir unser Datenanalyseprogramm ACL auf unseren Bedarf anpassen lassen. Damit können wir, eine belastbare Finanzbuchführung vorausgesetzt, rückblickend (retrograd) einen Eintritt der Zahlungsunfähigkeit fast vollständig maschinell ermitteln und umgekehrt in Krisenfällen dokumentieren, dass eben keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt.

MC5

Auch bei Einschätzungen über die Zukunft haben wir aufgerüstet und mit MC5LO einen weiteren Geschäftspartner für die Monte Carlo Simulationen gewonnen. Mit dieser Software können wir z. B. bei Planungsrechnungen den Grad der Unsicherheit, z. B. wie wahrscheinlich ist es, dass im kommenden Jahr die Cashflows positiv sind, ermitteln und aufzeigen.

LegalTech

Auch im Rechtsbereich rüsten wir auf: Wir haben einen Geschäftspartner gefunden, mit dem wir teilautomatisiert juristische Dokumente erstellen können. Damit werden wir nicht nur schneller, sondern vor allem auch besser werden, da jede neue Erkenntnis sofort im Code eingebaut wird und damit sofort kanzleiweltweit zur Verfügung steht.

Weiterentwicklung Unternehmen Online

Zudem entwickeln wir kontinuierlich unsere digitalen Abläufe bei der Zusammenarbeit mit unseren Steuermandanten weiter, so z. B. Eingangsrechnungen, Ausgangsrechnungen, digitale Belegsuche, Kassenführung, Smartphone-App.

Digitale Kanzlei 2019 und 2020

Für diese digitale Zusammenarbeit mit unseren Steuer-Mandanten hat uns die DATEV das Label „Digitale Kanzlei“ verliehen – und zwar sowohl im Jahr 2019 als auch ganz aktuell wieder in 2020.



ZIMBUS E.K. IN GENGENBACH

Frank Zimmermann hat das Unternehmen zum 1.1.2020 übernommen



Franz Zimmermann (li.)
Frank Zimmermann (re.)

Anne Nickert:
**HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUR UNTERNEHMENS-
ÜBERNAHME VON ZIMBUS, EINEM UNTERNEHMEN
MIT GANZ SCHÖN LANGER TRADITION ...**

Frank Zimmermann: Ja, unser Busunternehmen gibt es
wahrlich schon seit vielen Jahren – genau genom-
men seit 1964. Damals gründete Franz Zimmermann
das Unternehmen. Schon damals war das Unter-
nehmen breit aufgestellt. Zu nennen wäre hier vor
allem die Schülerbeförderung aus den Seitentälern
des Kinzigtales oder auch die Werkbusse für die Hu-
kla Polstermöbelfabrik in Gengenbach.

Anne Nickert:
**UND WAS IST DAS AKTUELLE ANGEBOT VON ZIMBUS
IM JAHR 2020? ES HAT SICH JA MIT SICHERHEIT
EINIGES VERÄNDERT SEIT 1964.**

Frank Zimmermann: Unsere Angebotspalette heute
ist groß: Gruppenfahrten von Firmen und Schulen,
Linien- und Ausflugsverkehr, Veranstaltungsfahrten,
Vereinssaufzüge u.v.m. – die Fahrten sind dabei ganz
nach den jeweiligen Kundenwünschen individuell
plan- und buchbar. Wir haben 16 unterschiedliche
Busse – mit einer Kapazität in den einzelnen Bussen
von 7 - 77 Personen.

Aber auch unsere Reiseangebote sind vielfältig:
Hier sind vor allem und zuerst die beliebten Skineis-
sen zu nennen, z. B. nach Ischl, Grindelwald oder
Galtür. Angeboten werden aber auch Musik-
und Kulturreisen, z. B. zu den Bregenzer Seefestspie-
len, zu den Passionsspielen nach Oberammergau
oder auch zu einem Konzert von André Rieu nach
Maestricht.

Abgerundet wird das Reiseangebot durch Aktiv-
und Radreisen, z. B. auf dem Donau-Radweg von
Passau nach Wien, eine Radeliebsreise nach Mal-
lorca oder auch auf der Insel Rügen.

Der Vertrieb dieser Reisen erfolgt über drei Zimmer-
mann Reisebüros: Diese sind in Gengenbach, Offen-
burg und Lehr. Sie werden von Andrea Zimmermann
geführt, der Tochter des Gründers Franz Zimmermann.

Anne Nickert:
**SEIT ANFANG DES JAHRES BIST DU ALLEINIGER
GESCHÄFTSFÜHRER VON ZIMBUS: WAS SIND DEINE
PLÄNE FÜR DIE ZUKUNFT?**

Frank Zimmermann: Ja, nachdem ich mich bereits
seit 1999 für ZimBus einbringe, bin ich seit dem
1.1.2020 nun alleiniger Inhaber des Unternehmens.
Ich möchte kurzfristig rund eine Million Euro in den
Futurpark mit der Anschaffung von neuen topo-
modernen Niederflerbussen für den Linienverkehr und
einem neuen Reisebus investieren. Für die Linien-
busfahrten gibt es bereits seit langem eine Allianz
von ZimBus mit Südwestbus und der SWEG.

Außerdem werden wir den Veranstaltungs- und
Eventbereich weiter ausbauen. Auch heute machen
wir hier schon viel – wir möchten da aber noch ein
paar weitere Ideen umsetzen, unter anderem auch
mit unseren Premium-Partner Hitradio Öhr.

Unsere Pläne für die Zukunft stehen immer auch in
ganz engem Bezug zu unserem Ziel, langfristig Ar-
beitsplätze zu sichern und so auch der großen He-
rausforderung der Zukunft, dem Fachkräftemangel,
Herr zu werden.



Datenschutz: Licht im Social Media Dschungel



IMPRESSUM – JA, NEIN? DATENSCHUTZERKLÄRUNG – JA, IRGENDWIE SCHON, ABER WIE GENAU? EIN DATENSCHUTZKONFORMES UNTERNEHMENSPROFIL IST KEINE RAKETENWISSENSCHAFT, ES ERFORDERT NUR EINEN GEWISSEN ZEITAUFWAND.



Dr. Tobias Müller | Mandant bei Marketing-Manager bei ProRechtlich | Generalist (egal) | Rechtsanwalt/ÖStB bei ProRechtlich | Hauptberuflich für die Vermarktung der Themen eCommerce und/oder. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen SEO und Social Media mit dem Fokus auf Digitalisierung.

Die Basis klären

In erster Linie ist zu beachten, dass das Telemediengesetz in § 5 erklärt, dass Diensteanbieter für geschäftsmäßige und in der Regel gegen Entgelt angebotene Leistungen bestimmte Informationen ständig verfügbar, unmittelbar erreichbar und leicht erkennbar hinterlegen müssen. Zu diesen Informationen zählen unter anderem: Name und Anschrift, Rechtsform, Angabe für eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme und eine weitere Punkte.

Im Umkehrschluss bedeutet das, jedes gewerbliche Unternehmensprofil im Web unterliegt der Impressumspflicht. Gleiches gilt im Übrigen, wenn man als Privatperson mit Affiliate-Links Geld verdienen möchte, da man hier ebenfalls ein wirtschaftliches Interesse verfolgt.

Darüber hinaus gibt es den § 55 des Rundfunkstaatsvertrages (RStV). Dieser zielt mit seiner Impressumspflicht auf die jeweiligen Inhalte einer Seite ab. Gemäß dem Gesetzestext muss ein Impressum erstellt werden, wenn regelmäßig journalistisch-redaktionelle Inhalte veröffentlicht werden, die zur Meinungsbildung beitragen könnten. Die Praxis zeigt allerdings, dass diese Regelung nicht wirklich klar eingegrenzt ist. Die Frage, was inhaltlich belangloser Content und was hingegen „journalistisch wertvoll“ ist, ist noch nicht abschließend geklärt.

Kennzeichnungspflicht in den sozialen Medien

Wer soziale Netzwerke wie Facebook, Instagram, Twitter, Xing oder LinkedIn gewerblich nutzt, muss ein Impressum erstellen und beispielsweise in Form eines Links hinterlegen. Wer die Impressumspflicht nicht beachtet, kann juristisch belangt werden.

Facebook stellt für Seiten mittlerweile eine eigene Impressumsrubrik zur Verfügung. Dadurch ermöglicht die Plattform dem Nutzer, den Anforderungen des Telemediengesetzes mühelos nachzukommen.

Der Impressumstext kann im Bereich der Seiteninfo eingetragen werden.

Jede Plattform bietet dem Anwender an einer anderen Stelle die Möglichkeit, sein Impressum zu hinterlegen. Bei Instagram, Twitter, Xing und LinkedIn lässt es sich einfach in den kurzen Beschreibungstext (Über Uns) schreiben.

Grundsätzliche Regeln der DSGVO bei der Verarbeitung personenbezogener Daten

In Art. 6 Abs. 1 der DSGVO werden insgesamt 6 gleichberechtigte Gründe aufgeführt, die eine grundsätzliche Datenverarbeitung gestatten. Es muss mindestens eine der Bedingungen erfüllt sein.

Für den Bereich Social Media sind vor allem die Punkte a) und f) maßgeblich:

a) Die betroffene Person hat ihre Einwilligung zu der Verarbeitung der sie betreffenden personenbezogenen Daten für einen oder mehrere bestimmte Zwecke gegeben.

f) Die Verarbeitung ist zur Wahrung der berechtigten Interessen des Verantwortlichen oder eines Dritten erforderlich, sofern nicht die Interessen oder Grundrechte und Grundfreiheiten der betroffenen Person, die den Schutz personenbezogener Daten erfordern, überwiegen, insbesondere dann, wenn es sich bei der betroffenen Person um ein Kind handelt.

Dementsprechend muss zumindest eine Einwilligung oder ein berechtigtes Interesse vorliegen, damit der Betrieb personenbezogener Daten verarbeiten darf.

Was in Zukunft folgen wird

Fakt ist, dass Social Media heutzutage nicht mehr wegzudenken ist und zukünftig das Leben weiterhin stark beeinflussen wird. Eine Vielzahl von Unternehmen und Behörden weltweit haben das erkannt und nutzen die Reichweite dieser Kommunikationskanäle zu ihren Gunsten.

Wir sprechen von einem sehr dynamischen Umfeld, das sich in den nächsten Jahren sukzessive verändern wird. Gleiches wird mit den Bestimmungen, Verordnungen und Gesetzen zur konformen Nutzung und dem Umgang mit Daten von Dritten geschehen. Wichtig ist es, sich in regelmäßigen Abständen auf den neuesten Stand zu bringen. Dadurch werden aufkommende Fallstricke erkannt und es kann im Sinne des Nutzers gehandelt werden.

Tony Buzan - Das Mind-Map-Buch oder Mind Mapping. Der Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg

Literaturtipps

von Hand "malen/zeichnen" 

iThoughts 

Top der KANZLEI PROKERT

MindManager

FreeMind

XMind

Software 

Umsetzung 

Mind Maps

Brainstorming 

Zusammenfassung/Strukturierung 

Protokoll 

Präsentation 

Lernen - Wissensvermittlung 

Projektsteuerung 

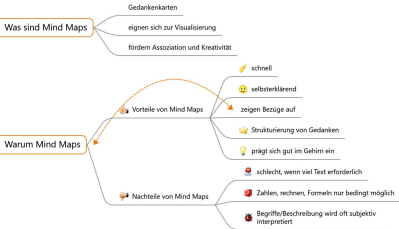
Anwendungsbereiche

Aufwand: 12 Stunden
Verkaufspreis: 4,2 Stunden
Kosten: 2000,00 

Start: 06.02.2020 06:00
Fällig: 28.02.2020
Aufwand: 12 Stunden
Verkaufspreis: 4,2 Stunden
Kosten: 2000,00
MO

MIND MAPS SIND BEI UNS IN KANZLEIALLTAG NICHT MEHR WERZUZDENKEN. WIR NUTZEN SIE, UM SACHVERHALTE AUFZUNEHMEN, KOMPLEXE PROBLEME ZU STRUKTURIEREN ODER SODAR ZUR PLANUNG VON PROJEKTEN.

WENN SIE SICH WEITER ÜBER MIND MAPS INFORMIEREN MÖCHTEN, FINDEN SIE AUF YOUTUBE EINIGE VIDEOS HIERZU. RATSAM IST ES AUCH, SICH EINE SOFTWARE ANZUSEHEN. WIR SETZEN IN UNSERER KANZLEI ÜBERWIEGEND DAS PROGRAMM ITHOUGHTS EIN.



0110 Cornelius Hubert ist Geschäftsmann, Serviceberater, Fachlehrer für Informatik und Strukturistik, CIMA (Certified Information Analyst), verheiratet, hat eine Tochter (10) und zwei Söhne (10 und 12). Er ist Mitglied der BIMA – Bielefelder Management-Association e.V. und war aktiv in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Strategie und Senkung 1989.

Mind Maps sind eine Technik, um z. B. Sachverhalte, Themengebiete etc. visual darzustellen, allgemein zum Planen irgendwelcher Vorhaben oder zum Protokollieren bzw. zum Mitschreiben im Rahmen von Besprechungen oder zum Lernen. Die Gedanken werden durch Mind Maps strukturiert und geordnet, wobei gleichzeitig durch die Art der Aufbereitung Assoziationen geweckt werden.

Entwickelt hat diese Technik der Psychologe Tony Buzan. Im Rahmen einer Mind Map wird das zentrale Thema in der Mitte aufgerissen. Davon zweigen sich Äste ab, die Unterkategorien oder Subthemen bearbeiten.

Dabei werden regelmäßig Zeichnungen, Signale oder Icons genutzt, um die geschriebenen Wörter zu visualisieren. Zusammenhänge können über Querverbindungen dargestellt werden. Letztlich sind Mind Maps Baumdiagramme.

Mind Maps können auch hervorragend für das Brainstorming eingesetzt werden. Sofern man eine Mind-Map-Software einsetzt, können die Stichworte einfach und strukturiert aufgenommen werden und anschließend über eine Drag-&-Drop-Funktion in die gewünschte Struktur überführt werden. Insbesondere gilt dies auch für Pro-und-Contra-Argumente im Rahmen einer Abwägung.

Reh-Saison

DAS BELIEBTESTE WILD IST UND BLEIBT DAS REH. ZARTES FLEISCH, RÜCKEN UND KEULE SIND HOCHGESCHÄTZT – UND DAS BESTE: ES IST IMMER DABEI DENN: EINE GATTERHALTUNG GIBT ES BEIM REH NICHT. DIE SCHONZEIT FÜR REHE IST VORBEI. SEIT DEM 1. MAI DARF MAN SICH WIEDER ÜBER UND AUF FRISCHES ZARTES REHFLEISCH FREUEN. WIR HABEN INHIN DAHER HIER PASSEND ZUR REH-SAISON EIN PAAR ANREGUNGEN RUND UM DEN REH-GENUSS ZUSAMMENGESETZT.

Rehrücken im Crêpesmändili (Rehrücken im Crêpesmantel)

Ein Rezept-Tipp von „Herzhaft Wild“

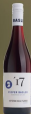
- 4 Rehrücken à ca 190g
- 150g Rehfleisch aus der Keule, von Haut und Sehnen befreit
- 50g Schweinefleisch
- 50g fetter Speck (Spickspeck)
- Butterschmalz
- Cognac
- Sahne
- Salz, Pfeffermühle
- Wacholder, Nelken, Koriander (gemahlen)

Für den Crêpesteig:

- 250g Mehl
- 250ml Milch
- 4 Eier
- Salz, Muskat, frisch gehackte Kräuter

Rehrücken in heißem Butterschmalz von allen Seiten kurz anbraten, zur Seite stellen. Bratensatz mit einem Schuss Cognac ablöschen und für die Wildfarce aufbewahren. Rehfleisch, Schweinefleisch und Speck klein würfeln und im Mixer mit Sahne zu einer geschmeidigen Wildfarce verarbeiten, mit den Gewürzen abschmecken, Bratensatz dazu mixen.

Einen Crêpesteig zubereiten und 4 nicht zu große Crêpes ausbacken. Auf jede Crêpes Wildfarce streichen, ein Rehrücken drauflegen und zusammenrollen. Die überlappenden Enden des Teigs abschneiden. Die Rollen in gebutterte Alufolien einwickeln und mit Umluft bei 100 Grad circa 15 Minuten garen. Vor dem Aufschneiden und Servieren noch 5 Minuten in der Folie ruhen lassen. Mit selbstgemachten Spätzle servieren.



Jacobus Basler und Kirsten Pieper

Wein-Tipp

vom Weingut Pieper Basler
www.pieperbasler.de

2017 Pieper Basler Spätburgunder Plaisir trocken

„Ein ganz verspielter, eleganter Spätburgunder, mit feinem Duft nach roten Beeren, gewachsen in extrem steiler Hanglage am Zeller Altsberg, ausgebaut in gebrauchten Barrique-Fässern, ein wunderbarer Begleiter zu Wild.“





»Jäger haben durch ihr Handeln eine große Verantwortung für Wild und Natur.«

Michael Mack



„Herzhaft Wild“ – das sind Julian Haas und Daniel Froß. Bekannt für ihre Wildspezialitäten aus heimischer Jagd bieten sie Wurst vom Reh, Wildschwein und Hirsch an, gefertigt in bester Qualität und ohne künstliche Geschmacksverstärker. Zu ihren Spezialitäten zählen der Wildbunger (saisonal erhältlich), Wildcurry- und Wildbratwürste. Für ein »wildes Geschmackserlebnis« zu Hause bieten sie fertige Gerichte wie Wildragout und Wildbolognese. Unbedingt probieren!

Herzhaft Wild freilaut
www.herzhaftwild.de
info@herzhaftwild.de

Interview Madiha Kaiser SGB



Madiha Kaiser

www.schoolgoesbusiness.org

Anne Nickert:
WIE GEFÄHRT DIR DER ALLTAG IN EINER KANZLEI?

Madiha Kaiser:
Mir gefällt der Alltag in einer Kanzlei sehr gut. Es ist vielseitig und sehr interessant und ich lerne viel. Alle sind sehr freundlich, hilfsbereit und geduldig. Ich darf alles fragen, was ich möchte, und mir werden immer Antworten gegeben. Beeindruckend sind auch die Teamarbeit und die gegenseitige Unterstützung der Mitarbeiter untereinander.

Anne Nickert:
WAS SIND DEINE AUFGABEN? WO KANNST DU MIT ANPACKEN?

Madiha Kaiser:
Ich habe das Öffnen Akten an- und abgelegt. Auch habe ich beim Ein- und Ausordnen der Zeitschriften in der Bibliothek geholfen. Zu meinen häufigsten Aufgaben zählt auch, die verschiedenen Bücher neu zu signieren. Auch habe ich bei der Entwicklung der Software ein wenig helfen dürfen, indem ich Synonyme für bestimmte Begriffe gesucht habe.

In der Steuerabteilung durfte ich (unter Beobachtung) die Banken eines Mandanten buchen. Davor habe ich die Kontoauszüge je nach verschiedenen Konto beschriftet und die Belege davon dahintergeheftet.

Anne Nickert:
WARUM HAST DU DICH FÜR SCHOOLGOES-BUSINESS (SGB) ENTSCHEIDET?

Madiha Kaiser:
Ich habe mich für SGB entschieden, weil es eine große Chance für mich ist, Einblicke in Branchen zu bekommen, wo es nicht einfach so selbstverständlich ist, ein 3-monatiges Praktikum machen zu dürfen.

Ich kann viele Erfahrungen sammeln, die ich für meine Zukunft sicherlich oft gebrauchen kann. Außerdem erhalte ich Einblicke in die Arbeitswelt und wie der Alltag in einer Kanzlei aussieht.

Anne Nickert:
SIND DIESE ERWARTUNGEN BISHER ERFÜLLT WORDEN?

Madiha Kaiser:
Ja, auf jeden Fall. Ich finde es echt toll, dass ich selbstständig etwas machen darf und mir dabei auch vertraut wird.

Anne Nickert:
WIE GEHT ES JETZT WEITER? WAS IST DEINE NÄCHSTE STATION IM LETZTEN DRITTEL VON SGB?

Madiha Kaiser:
In meinem letzten Drittel gehe ich in ein Grafikbüro.

Anne Nickert:
DU HAST JETZT SCHON EINIGE MONATE SGB HINTER DIR UND WEISST, WAS ES DIR AN ZEIT, ORGANISATION UND VOR ALLEM PERSÖNLICHEM EINSATZ ANVERLANGT: WÜRDST DU DICH WIEDER FÜR SGB ENTSCHEIDEN? UND WENN JA, WARUM?

Madiha Kaiser:
Ja, ich würde mich auf jeden Fall wieder für SGB entscheiden. Es macht viel Spaß und ich habe das Gefühl, etwas gearbeitet zu haben. Ich fühle mich immer gut, wenn ich um 13:30 Uhr aus der Tür der KANZLEI NICKERT gehe. Und wie ich bereits erwähnt habe, ist es eine große Chance, die Branche oder den Beruf, der mich interessiert, besser kennenzulernen. Ich bin sehr froh, dass ich mich für SGB entschieden habe.

Werkstudentin Natalie Götz

Nachdem ich seit meinem dualen Studium bereits ein Jahr die KANZLEI NICKERT als Werkstudentin unterstützt habe, bekomme ich im September 2018 die Gelegenheit, einen LL.M in Dundee, Schottland, zu absolvieren. Seit Oktober 2019 bin ich um viele Erfahrungen reicher wieder zurück in meiner Heimat Offenburg. Ich freue mich sehr, die Kanzlei wieder als Werkstudentin unterstützen zu dürfen.



Ein wenig Hilfe will das Glück auch haben.



Jetzt abbiegen.



Das Kernteam der Hausmeisterei Stüber, von rechts: Marc Saunders, Woldemar Kautz und Teamleiter Udo Kautz



Bruno Stüber in der Gründungszeit des Unternehmens



Lore Stüber (li.) und Vera Stüber (re.)

Hausmeisterei Stüber

Im Jahr 1990 gründete Bruno Stüber seine eigene Hausmeisterei und erfüllte sich damit einen Lebens Traum. Mit Leidenschaft vergrößerte er den damaligen Ein-Mann-Betrieb auf heute 10 Mitarbeiter und leitete das Unternehmen bis zu seinem Tod im Januar 2019. Sofort war für uns, seine Tochter und das ganze Team klar, dieses Lebenswerk weiterzuführen.

Als Hausmeisterservice bieten wir Dienstleistungen rund um Haus und Garten für Privathushalte, Wohnungseigentümergeinschaften, Hauswartungen sowie Gewerbeobjekte an. Wir kümmern uns als verlässlicher Partner um die Reinigung von Treppenhäusern und Fluren, die Pflege Ihrer Grünanlagen und halten Ihre Parkplätze und Gärten sauber. Zusätzlich übernehmen wir kleinere Reparaturen und unterstützen Sie bei der Betreuung Ihrer Immobilie.

Ziel unserer Arbeit ist die Zufriedenheit unserer Kunden und der Hausbewohner. Aus diesem Grund wohnen und arbeiten wir als Familienbetrieb direkt vor Ort und schätzen den persönlichen Kontakt, um auch individuelle Wünsche zu erfüllen.

Seit 16 Jahren ist die KANZLEI NICKERT unser zuverlässiger und kompetenter Partner rund um Steuerberatung und Rechnungswesen. In Zeiten des Umbruchs nach dem Tod meines Vaters standen uns Cornelius Nickert und alle Mitarbeiter in privaten und das Unternehmen betreffenden Fragen schnell und professionell zur Seite.

Im Jahr 2019 begleitete uns die KANZLEI NICKERT in der Umstellung auf die digitale Buchhaltung. Für dieses Jahr ist die Umwandlung des Einzelunternehmens in eine GmbH geplant. Auch hier vertrauen wir auf das Knowhow der KANZLEI NICKERT. Wir schätzen den persönlichen, unkomplizierten Umgang und freuen uns auch in Zukunft auf gute Zusammenarbeit.

Vera Stüber
InhaberIn



Hausmeister Stüber e.K.
Reisenweg 21
77656 Offenburg
078154666
info@hausmeister-stueber.de