DATEV magazin
10/2022

ISSN 2197-2893 FÜR STEUERBERATER, WIRTSCHAFTSPRÜFER, RECHTSANWÄLTE 29. JAHRGANG OKTOBER 2022

Sanierung und Restrukturierung

Möglichkeiten der Krisenbewältigung

Die Prüfung bestehen

Achtung! Die Rechtsprechung zu Betriebsprüfungen hat sich verändert.

Für Fehler verantwortlich

Wer hat Schuld, wenn eine Kasse technisch nicht richtig funktioniert hat?

Der Nächste, bitte!

Eine Kanzlei suchen oder abgeben mithilfe der DATEV-Kanzlei-Börse.

SIE MEISTERN DIE GRUNDSTEUER. MIT GRUNDSTEUERDIGITAL VON FINO TAXTECH UND UNTERSTÜTZUNG VON DATEV.

Die Herausforderung ist gewaltig: Bis zum 31.10.2022 müssen Millionen von Grundstücken neu bewertet werden. Die Partnerlösung GrundsteuerDigital der fino taxtech GmbH entlastet Ihre Kanzlei höchst effizient. Durch zeitsparende, automatisierte Datenbeschaffung, integrierte Prozessbearbeitung und kompetente Unterstützung durch Beratungs- und Schulungsangebote von DATEV. Natürlich unter Berücksichtigung aller Bundes- sowie Ländermodelle und bei entsprechender Datensicherheit.

STICHTAG DER FINANZBEHÖRDE: 31.10.2022

WWW.DATEV.DE/GRUNDSTEUERDIGITAL

DATEV

Zukunft gestalten.
Gemeinsam.

DATEV in Zahlen

Über 100.000

Finanzberichte wurden bis Ende 2021 an Banken und Sparkassen digital übermittelt.

Ca. 16,5 Millionen

digital übermittelte Jahressteuererklärungen gab es 2021.

Über 10.000

Mandantenbestände werden mit der KI-basierten Anwendung DATEV Automatisierungsservice Rechnungen bearbeitet.

Nachrichten via beSt an Finanzgerichte senden – so funktioniert's!

Ab 2023 müssen auch Schriftsätze über das beSt an Finanzgerichte übermittelt werden. Das hat Auswirkungen auf die häufig genutzte Unterschriftenmappe. Wie das funktioniert und alle weiteren Informationen unter **www.datev.de/best**

Titelillustration: Dana Zeber-Purcz; Foto: Issarawat Tattong / Getty Images

Ein Wachstumsfeld

Sanierungsberatung ist ein Wachstumsfeld. Zahlreiche Unternehmen sind aktuell großen Herausforderungen ausgesetzt. Inflation, geopolitische Risiken, die unsichere Energieversorgung und wackelige Finanzierungen führen in vielen Branchen zu einem erheblichen Restrukturierungsbedarf, sodass viele Unternehmen vor der Frage stehen, wie sie das Ruder noch herumreißen können. Doch die Möglichkeit, ein Unternehmen in Schieflage zu sanieren, ist kein Privileg der großen Unternehmen mehr. Firmen suchen auch vermehrt nach Impulsen, um neue Geschäfte zu generieren, und Möglichkeiten zu finden, Krisen vorzubeugen. Die meisten Begleiter von Unternehmen, also auch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Anwälte, müssen sich an neue Herausforderungen anpassen und Mandanten neue Perspektiven aufzeigen. ●

KERSTIN PUTSCHKE
Chefredakteurin DATEV magazin

DATEV Seismograf

Steuerberater haben fundierte Einblicke in die wirtschaftliche Situation ihrer Mandanten. Die aktuelle wirtschaftliche Lage im Mittelstand und der Kanzleien erfragt DATEV regelmäßig.
www.datev.de/seismograf

beSt – rechtzeitig vorbereiten!

2023 startet das besondere elektronische Steuerberaterpostfach der Bundessteuerberaterkammer. Aktivieren Sie rechtzeitig die Online-Funktion Ihres elektronischen Personalausweises.
Weitere Infos unter **www.datev.de/best**

DATEV-Kongress 2022

Endlich wieder live! Auf dem DATEV-Kongress interessante Vorträge hören und inspirierenden Menschen begegnen.
Infos und Anmeldungen unter **www.datev.de/kongress**

Perspektiven

06 **Wir suchen Ihre Nähe**
Wann wird es endlich ein Nach-Corona geben? Das wissen wir nicht genau. Was wir aber definitiv wissen: Wir wollen mit Ihnen, unseren Mitgliedern, wieder viel näher zusammenrücken – vor Ort.

Praxis

19 **Die Prüfung bestehen**
Durch eine veränderte Rechtsprechung kann es im Rahmen einer Betriebsprüfung zu einem bösen Erwachen kommen. Mandant und Berater müssen hier nun besonders gewissenhaft sein.

22 **Die wunderbare Welt von Bitcoin**
Für so manchen Kollegen ist die Besteuerung von wirtschaftlicher Aktivität in virtuellen Räumen immer noch ungewohntes Terrain. Zudem bestehen weiter Rechtsunsicherheiten.

Titelthema

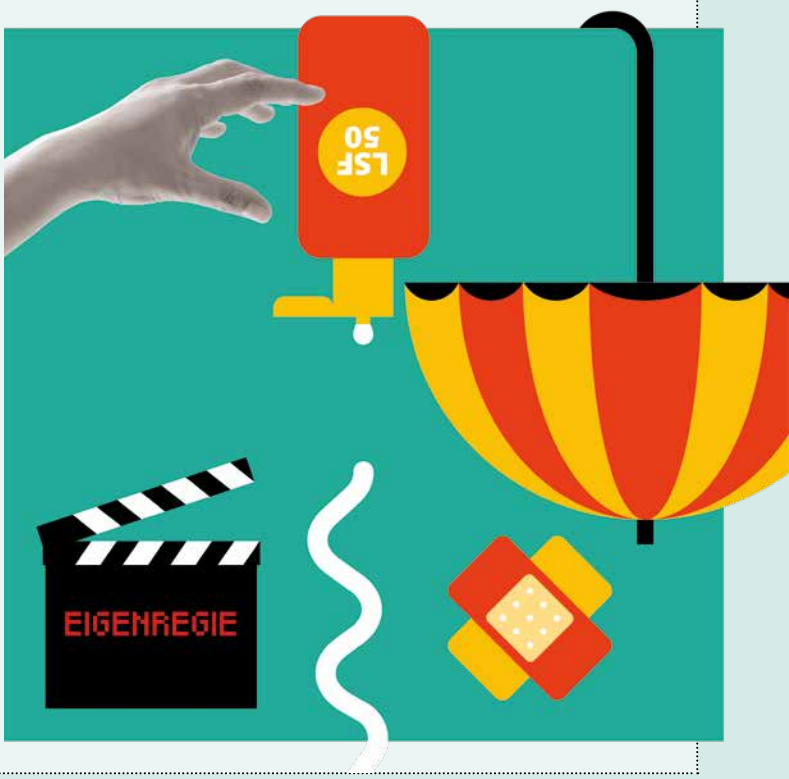
Sanierung und Restrukturierung

08 **Die Prophylaxe steuern**
Die Welt verändert sich. Für den steuerlichen Berater ergeben sich dadurch aber neue Chancen.

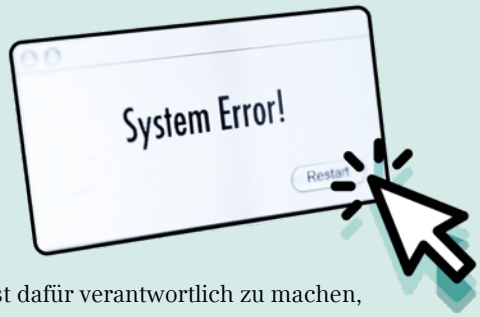
11 **Neue Tools verwenden**
Künftig restrukturieren externe Fachleute mit dem steuerlichen Berater und dem Mandanten zusammen.

14 **Für Groß und Klein**
Die Möglichkeit, ein Unternehmen in Schieflage zu sanieren, ist kein Privileg der Großen.

17 **Gut aufgestellt sein**
Fachkundige Berater und digitale Prozesse helfen auch kleinen Unternehmen bei der Sanierung.



24 **Für Fehler verantwortlich**



Wer ist dafür verantwortlich zu machen, wenn eine Kasse aufgrund technischer Mängel nicht richtig funktioniert?

26 **Spezielles Modell der Nachfolge**
Die Entwicklungen in der Zahnarztbranche bieten dem steuerlichen Berater Möglichkeiten, sich im Rahmen einer wirtschaftlichen Gestaltungsberatung kompetent zu positionieren.

Aus der Genossenschaft

30 **Ein neues Nutzererlebnis**

Kaufmännische Prozesse sollen heute komplett digital und medienbruchfrei ablaufen. Umfassend klappt das nur im Schulterschluss mit Partnern und mit deren Lösungen aus der Cloud.

32 **Impressum**

33 **Der Nächste, bitte!**
Überall dort, wo die Zukunft einer Kanzlei noch in den Sternen steht, kommt die DATEV-Kanzlei-Börse ins Spiel. Sie bringt die zusammen, die eine Kanzlei suchen oder abgeben möchten.

34 **KLARTEXT**
Führung in Steuerberatungskanzleien – ein unterschätztes Thema

Es gilt heute, eine wirkliche Führungskultur zu entwickeln, weil viele Mitarbeiter über verschiedene Ebenen zu leiten, zu entwickeln und zu motivieren sind.

Produkte & Services

35 **Mehr Lohn-Verarbeitungsläufe: 20 pro Tag**
Seit August wird allen LODAS-Anwendern eine höhere Flexibilität bei der Lohnabrechnung geboten.

Jetzt die Weiterbildung planen
Bei den Aufgaben des Jahreswechsels bringen Sie sich mit den DATEV-Seminaren, die alle wichtigen Informationen bündeln, schnell auf den aktuellen Wissensstand.

36 **Ein Gamechanger**
Ein Jahr mit dem Automatisierungsservice Rechnungen – Gespräch mit einem Anwender.

37 **Lieber sicher im DATEV-Rechenzentrum**
Immer wieder nutzen Kanzleien die Rechnungswesen-Archiv-DVD, um archivierte Daten aus dem DATEV-Rechenzentrum abzurufen. Das birgt die Gefahr, der gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungsfrist nicht nachkommen zu können.

Werte & Visionen

38 **Wo aber Gefahr ist, wächst das Rettende auch …**
Die Krise wird oft auch als Chance begriffen. Auf alle Fälle ist jede Notlage eine Prüfung, zwingt zum Nachdenken und kann dabei zum Geburtshelfer großartiger Ideen werden.

VORSCHAU
AUSGABE
11 / 22

Titelthema

Digitalisierung im Arbeitsrecht

Besondere digitale Arbeitsformen, neue Arbeitsplatz- und Arbeitszeitmodelle rücken den Fokus auf arbeits- und datenschutzrechtliche Aspekte. Das gilt auch für Betriebsrat und Personalbereich.

Wir suchen Ihre Nähe

New Work local | Wann wird es endlich ein Nach-Corona geben? Das wissen wir nicht genau. Was wir aber definitiv wissen: Wir wollen mit Ihnen, unseren Mitgliedern, wieder viel näher zusammenrücken – vor Ort.

Die vergangenen zweieinhalb Jahre haben die zwischenmenschliche Distanz vergrößert und der Wunsch nach direktem und gegenseitigem Austausch ist immens. Das haben viele Zusammentreffen über den Sommer hinweg gezeigt. Die Menschen sind froh, sich nach langer Zeit wieder wirklich zu begegnen – ohne Bildschirm. Wie sich die Zahlen der Corona-Infektionen jetzt im Herbst auch immer entwickeln, einen Lockdown wünscht sich wirklich niemand mehr. Dennoch haben die Erfahrungen der Pandemiejahre auch einen positiven Nebeneffekt. Wir haben gelernt, dass das Arbeiten an unterschiedlichen Orten nicht nur möglich, sondern auch produktiver sein kann und man nicht an einen einzigen Ort gebunden ist. Wir sind mittlerweile wieder in die Büros zurückgekehrt, weil wir uns gerne mit den Kolleginnen und Kollegen direkt austauschen, aber nicht ausschließlich. Wir arbeiten weiterhin von zu Hause, weil wir ohne lästige Fahrten zur Rushhour Zeit sparen und vor allem konzentrierter sind. Wir arbeiten aber auch an zahlreichen anderen Orten, weil wir gerade unterwegs sind oder wieder anderen Menschen, Kollegen oder Kunden begegnen wollen. Diese vielen Möglichkeiten je nach Geschmack und Situation verdanken wir vor allem der Digitalisierung. Das zeit- und ortsunabhängige Arbeiten ist ein großer Vorzug unserer Zeit. Spätestens seit der Corona-Pandemie gehören Home-

office und digitales Arbeiten zum Alltag vieler Beschäftigter. Sie sprechen sich mit Kollegen in digitalen Meetings ab oder beraten auf diesem Wege Mandanten. Damit diese Arbeiten möglichst produktiv und reibungslos ablaufen, unterstützt das Rechenzentrum mit IT-Dienstleistungen und Software. Jedoch entscheidender als Technik ist die soziale Verhaltensform.

Treffen Sie uns und andere vor Ort

Der gegenseitige direkte Austausch, der uns in den letzten Jahren so gefehlt hat, ist uns eine Herzensangelegenheit – in Nürnberg und in den Regionen. Und da wir nicht genau voraussagen können, wie sich die pandemische Situation in Herbst und Winter entwickeln wird, bieten wir in unseren Niederlassungen Stabilität und Sicherheit – auch mit Blick in die weitere Zukunft.
Mit den DATEV-Niederlassungen wollen wir vor Ort in den Regionen, erlebbar in einem ansprechenden Umfeld, den Austausch und die Zusammenarbeit mit Ihnen intensivieren. Neben unseren klassischen Seminaren soll es weitere Veranstaltungsformate in unseren Räumlichkeiten geben.
Auch können Sie für Ihre Kanzlei Räume in unseren Niederlassungen mieten, etwa für Mandantenveranstaltungen. Es gibt nämlich weiterhin noch zu wenige öffentliche Co-Working-Spaces, die in den Regionen sinnvolle Ergänzungen sind.

Offene Kommunikationskultur

Die Idee dahinter: In den meist offenen Räumen mit losen Arbeitsplätzen kommen Menschen zusammen ins Gespräch und können auf diese Weise voneinander profitieren. Meeting-Räume können stunden- oder tageweise gebucht werden. Wir wollen mit den offenen Raumkonzepten an den neuen Standorten Kiel oder Mannheim, aber auch an bestehenden Niederlassungen wie beispielsweise in Frankfurt oder Leipzig eine offene Kommunikationskultur fördern – für Ihre Kanzleien, Mandanten und vor allem mit Ihnen und uns.
Die 22 DATEV-Niederlassungen außerhalb Nürnbergs sind der Treffpunkt für Mitglieder, Unternehmen, unsere Partner sowie Heimat unserer Mitarbeiter. Hier trifft man sich in Workshops, lernt, baut Netzwerke aus, arbeitet crossfunktional und nutzt die moderne Technik und Infrastruktur. Uns als Genossenschaft ist es vor allem wichtig, regionale Netzwerke mit Mitgliedern, Kunden, Unternehmen, Partnern und Multiplikatoren aufzubauen, was in den vergangenen zwei Jahren pandemiebedingt zu kurz gekommen ist. Zwar hat das Ende der Anwesenheitspflicht einen großen Freiraum geschaffen, jedoch fehlt uns das Miteinander. Denn damit aus räumlicher Isolation keine soziale wird, müssen wir immer wieder offen für neue Modelle sein, wie etwa mobiles Arbeiten. Seit über 50 Jahren sind wir mit Niederlassungen in Ihrer Region vertreten. Diese Niederlassungen wollen wir für Mitglieder, Kunden, Partner und Mitarbeiter weiter öffnen und zum gegenseitigen Austausch einladen, als Begegnungsstätte.

In alter Tradition

Die DATEV-Niederlassungen sind keine neue Idee, sondern fördern den Austausch vor Ort seit jeher. Dieses Jahr wurden in einigen Niederlassungen sogar Jubiläen begangen. 1971 gründete DATEV die ersten Informationsbüros außerhalb Nürnbergs – damals in Hamburg, Hannover, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart. Daraus wurden im Laufe der Zeit unsere Niederlassungen. Diese ersten fünf Niederlassungen wurden 2021 50 Jahre alt. Corona-bedingt mussten auch diese Jubiläumsfeiern verschoben werden. Das haben wir im Juli mit Mitgliedern, Kunden, Partnern und Mitarbeitern gebührend nachgeholt. Zusammenkünfte, die wir lange entbehren mussten. Mitte September konnten wir sogar die Eröffnungsparty der neuen Räumlichkeiten am nördlichsten Standort feiern. Die Niederlassung Kiel ist nach ihrem Umzug wieder voll betriebsbereit.
Und wir freuen uns auf weitere Begegnungen, den fachlichen und persönlichen Austausch mit unseren Mitgliedern und Kunden in diesem Herbst auf dem DATEV-Kongress 2022 in Essen, Hamburg und Nürnberg.
So düster wird der Herbst also nicht werden.

PROF. DR. ROBERT MAYR
CEO der DATEV eG

FOLGEN SIE MIR AUF …

Twitter: twitter.com/Dr_Robert_Mayr

sowie

LinkedIn: www.linkedin.com/in/prof-dr-robert-mayr

Die Prophylaxe steuern

Risikoprävention | Die aktuellen Herausforderungen einer sich rasant verändernden Welt können bei Unternehmen zu massiven Schieflagen führen. Für den steuerlichen Berater ergeben sich dadurch aber Chancen für neue Betätigungsfelder, sofern er frühzeitig im Rahmen vorbeugender Maßnahmen beteiligt wird.

Markus Wohlleber

Illustration: Dana Zeber-Purcz; Foto: 241076 / 500px/Getty Images

Eine Insolvenz ist die letzte Konsequenz einer zuvor nicht mehr beherrschbaren Entwicklung. Bekanntermaßen bietet ein Insolvenzverfahren auf Basis der in Deutschland vorhandenen Gestaltungsstrukturen aber auch die Chance für einen veritablen Neuanfang. Gleichwohl besteht grundsätzlich der Anspruch, ein solches Restrukturierungsverfahren zu vermeiden. Dafür bedarf es aber einer entsprechenden Risikovorsorge und Gefährdungsbeurteilung. Dies vor allem dann, wenn sich Politik und Gesellschaft wie derzeit mit einer ungekannt großen Anzahl an Herausforderungen konfrontiert sehen. Es stellt sich die Frage, inwieweit die betroffenen Unternehmen in der Lage sind, in geeigneter Art und Weise darauf zu reagieren. Erfahrungswerte gibt es nämlich nicht.

Eine Fülle an Unwägbarkeiten

Daher bedarf es neben den Zwängen des Alltagsgeschäfts einer darüber hinausgehenden Risikoprävention, um den Anforderungen unserer immer komplexeren beziehungsweise verfahrenen Welt gerecht werden zu können. Exemplarisch seien

hierfür zunächst Lieferkettenprobleme hinsichtlich wichtiger Baugruppen – eindeutig auch mit Auswirkungen auf die Energieversorgung –, der Ausfall von Arbeitskräften – sei es krankheitsbedingt oder aufgrund von Kündigungen oder Renteneintritt – sowie Produktionsbeeinträchtigungen wegen langer Wartezeiten beziehungsweise Störungen oder Defekten infolge dünner Personaldecke bei wichtigen Dienstleistern genannt. Darüber hinaus sehen sich die Unternehmen zunehmend mit Hackerangriffen mit teils verheerenden Auswirkungen konfrontiert. Schließlich können sich auch Zinsrisiken sowie Klimaauflagen mit Effekten in Bezug auf den Investitionsbedarf negativ auswirken, ebenso wie ein limitierter Ressourceneinsatz. Selbst wenn sich nicht alle der aktuell drohenden Gefahren am Ende realisieren sollten, bleiben womöglich doch Risiken übrig, die sich nicht eindämmen lassen, wobei kaum jemand weiß, welche dies sein werden. Und schließlich sollte man die Wirkung dieser Risiken auf die unternehmerische Mandantin und den unternehmerischen Mandanten nicht unterschätzen – hier droht ein schleichendes Ohnmachtsempfinden.

Neue Beratungsfelder

Der steuerliche Berater sollte an dieser Stelle mit einer angepassten Beratungskompetenz ansetzen. Diese beginnt mit einer Analyse der Unternehmensstruktur und soll alle relevanten Gefahren identifizieren. Im nächsten Schritt geht es darum, erste Maßnahmen einzuführen, um eine Realisierung der Risiken zu vermeiden beziehungsweise deren Auswirkungen zu begrenzen. Dabei stellt sich die Frage, ob der Mandant überhaupt bereit ist, Probleme anzusprechen. Regelmäßig besteht die Tendenz, Gefahren zu ignorieren. Daher muss der Mandant zunächst entsprechend sensibilisiert werden, indem man ihm die bestehenden Potenziale aufzeigt, um den aktuellen Risiken zu begegnen. Der Unternehmer soll verstehen, dass er nicht wehrlos ist, sondern eigene Stärke besitzt und Antworten auf drohende Krisen geben kann. Diese Motivation der Kräfte beim Mandanten ist der entscheidende Baustein für den Einstieg in die Beratung.

Die Motivation der Kräfte beim Mandanten ist der entscheidende Baustein für den Einstieg in die Beratung.

Lieferkettenproblem

Beginnen wir mit den Lieferketten. Sind hier eine Vorratshaltung oder die Erschließung weiterer Beschaffungskanäle beziehungsweise der Abschluss von Abnahmeverträgen möglich? Teilweise womöglich Wunschvorstellung, aber gleichwohl der Einstieg in ein strategisch aufgestelltes Beschaffungswesen. Allein die Tatsache, dass der Mandant hier zukünftig verstärkt Energie aufwendet, bedeutet gegenüber dem bisherigen Zustand eine Verbesserung, weil das der Beginn einer langfristigen Konzeption sein kann. Wie sehen die Rahmendaten der Beschaffung im kommenden Jahr oder in den nächsten zwei Jahren aus? Wer bereit ist, sich mit solchen Fragen zu beschäftigen, wird zumindest eher in der Lage sein, den anstehenden Herausforderungen zu begegnen.

Ausfall von Arbeitskräften

Nicht von der Hand zu weisen ist, dass die Corona-Pandemie in nahezu allen Branchen spürbare Auswirkungen auf die Erbringung der Arbeitsleistung hatte und noch haben wird. Auch hier kann eine vorausschauende Disposition helfen, um nicht zu sehr überrascht zu werden. Die Reaktion auf derartige Ausfallszenarien gehört im Personalwesen zu den grundlegenden Managementaufgaben. Dieser Bereich ist aufgrund der neuen Risiken derzeit aber so wichtig wie noch nie. Daher muss sich jedes Unternehmen mit potenziellen Ausfallsituationen beschäftigen.

Klausel in Verträgen

Weiter stellt sich die Frage, ob in den eigenen Lieferverträgen entsprechende Klauseln enthalten sind, die bei höherer Gewalt dafür sorgen, wirtschaftlich nicht in Schieflage zu geraten. Derartige Klauseln sollten nicht nur auf der Absatz-, sondern auch auf der eigenen Beschaffungsseite berücksichtigt werden. Exemplarisch könnte eine solche Klausel wie folgt lauten:

„Im Hinblick auf die Erfahrungen mit dem Ausbruch und der Ausbreitung der Infektionskrankheit SARS-CoV-2 sowie im Interesse einer wirtschaftlich angemessenen Fortsetzung des Vertragsverhältnisses zwischen den Parteien (Mieter/Vermieter oder Lieferant/Abnehmer) in vergleichbaren Situationen teilen sich die Parteien das Risiko infolge eines unerwarteten, unvorhergesehenen, unvermeidbaren und nicht zurechenbaren Ereignisses, wie etwa Epidemien, Pandemien, Naturkatastrophen oder militärische Konflikte, einschließlich eines vollständigen oder teilweise behördlichen/gesetzlichen Verbots der Nutzung des Mietgegenstands / Liefererfüllung – nachfolgend: höhere Gewalt – nach Maßgabe der nachfolgenden Regelung. Wenn im Falle höherer Gewalt der Betrieb nicht möglich ist oder von der Regierung, der Gemeinde oder einer sonstigen Behörde nicht erlaubt oder untersagt ist, wird die Miete / das Entgelt während des Zeitraums der höheren Gewalt angemessen angepasst. Die Parteien sind sich einig, dass grundsätzlich eine 50-prozentige Mietminderung eine angemessene Anpassung darstellt, wobei jede Partei das Recht hat, die Angemessenheit einer geringeren oder höheren Reduzierung nachzuweisen.“

Sofern die Mandantschaft noch nicht damit begonnen haben sollte, derartige Klauseln einzupflegen, ist es meiner Ansicht nach allerhöchste Zeit, damit zu beginnen.

Recruiting, Networking, demografischer Wandel

Ausscheidende Arbeitskräfte zu kompensieren, ist sicherlich ein zentrales Thema in den kommenden zwei Jahrzehnten. Die Auswirkungen des demografischen Wandels werden jedem bewusst werden. Die Nutzung moderner Akquisetechniken und Tools zur Mitarbeitersuche und -bindung ist unabdingbar, denn der Arbeitsmarkt stellt stets zu wenige qualifizierte Arbeitskräfte bereit. Daher muss über das Recruiting ausländischer Kräfte nachgedacht werden. Der Aufbau hierfür erforderlicher Kanäle ist komplex und langwierig, umso wichtiger ist es, möglichst frühzeitig damit zu beginnen. Nur auf diese Weise ist ein langfristiges Bestehen des Unternehmens überhaupt möglich. Der Aufbau eines verlässlichen Netzwerks von Dienstleistern ist ebenfalls dringend anzuraten. Einige Mandanten werden sicherlich behaupten, über ein solches Netzwerk bereits zu verfügen. Aber wie lange noch? Wie hoch ist das Durchschnittsalter der Belegschaft des wichtigsten Dienstleisters, etwa der Wartungsfirma für die eigene Produktionsanlage? Erwiesen ist, dass Belegschaften mit hohem Durchschnittsalter nur bedingt junge neue Mitarbeiter anziehen. Begehrt sind regelmäßig Firmen mit einem Durchschnittsalter von unter 40 Jahren. Somit stellt sich die Frage, wie lange der wichtige Dienstleister noch seine wichtige Funktion im mandatsseitigen Unternehmen erbringen kann. Der Aufbau neuer Strukturen wird im Krisenfall schwer sein. Daher ist eine frühzeitige Analyse der Strukturen mit Blick auf einen geregelten Dienstleisterwechsel sinnvoll und – falls geboten – eine zweigleisige Beauftragung frühzeitig die richtige Option.

Hackerangriffe

Wegen der Gefahr, die von erpresserischen Hackerangriffen ausgeht, sollte man zumindest einmal im Jahr testen, ob die Datensicherungen im Ernstfall ihren Zweck erfüllen. Falls sie dazu nicht in der Lage sind, die gesamte IT-Infrastruktur zeitnah wiederherzustellen, ist der Betrieb in ernsthafter Gefahr. Denn intelligente Angriffe agieren mitunter zeitversetzt, weshalb auch frühere Sicherungen kompromittiert sein können. Daher sollte mit geeigneten IT-Spezialisten dieser Gefahr begegnet werden. Der Steuerberater kann nachhaltig erfassen, ob geeignete Strukturen aufgebaut wurden und derartige Überprüfungen erfolgen.

Finanzplanung und Klimawandel

Zinssätze spielen wieder eine Rolle und damit hat das Geld auch wieder seinen Wert. Hat das Auswirkungen auf die mittelfristige Finanzplanung? Hier kann der steuerliche Berater punkten und mittels Planungsrechnungen Korridore für eine weitere Entwicklung aufzeigen; alternativ wären die möglichen Beeinträchtigungen darzulegen, um ihnen frühzeitig begegnen zu können. Schließlich sei noch auf das Klima hingewiesen. Das Klima ist im Wandel mit jetzt bereits unübersehbaren Auswirkungen. Dieser Umstand wird sich in den kommenden Jahren noch weiter verstärken, bis Gegenmaßnahmen die Veränderungen tatsächlich spürbar abmildern. Viele Geschäftsmodelle werden davon betroffen sein. Staatliche Vorgaben sind unausweichlich. Energie- oder emissionsintensive Betriebe brauchen daher bereits jetzt eine Umstiegsstrategie.

Fazit und Ausblick

Gute Beratung ist wichtiger denn je. Die skizzierten Herausforderungen sind jedoch nur ein Ausschnitt aller drohenden Risiken. Zudem müssen auch die klassischen Themen wie Unternehmensnachfolge, Altersabsicherung, Ehevertrag, Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und Testament berücksichtigt werden. Die sich verändernden Verhältnisse in unserer Welt sollten die Beratungskompetenz der Steuerberatungskanzleien beeinflussen. Die Beratung in betriebswirtschaftlichen Belangen hat sich längst etabliert und ist Teil eines Beratungspakets. Dieses Paket bedarf nun unausweichlich einer Neujustierung. Denn Steuerberater können Teil einer fundierten Risikoprävention sein. ●

MARKUS WOHLLEBER
Steuerberater, Diplom-Betriebswirt (FH), Bankkaufmann, Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV) in der Steuerberatungskanzlei Wohlleber in Nürnberg, Haßfurt und Frankfurt/Main

MEHR DAZU

DATEV-Fachbuch: Notfallplanung für Unternehmerinnen und Unternehmer, **www.datev.de/shop/35493**

Mandanten-Info-Broschüre: Notfallplanung für Unternehmerinnen und Unternehmer, **www.datev.de/shop/32542**

DATEV-Fachbuch: Praxisleitfaden erfolgreiche Personalgewinnung für KMU, **www.datev.de/shop/35494**

DATEV-Fachbuch: Die Beschäftigung von Flüchtlingen und Asylbewerbern, 2. Auflage, **www.datev.de/shop/35853**

Mandanten-Info-Broschüre: Beschäftigung von Flüchtlingen aus der Ukraine, **www.datev.de/shop/32556**

Präsenzseminar „Krisenmandanten frühzeitig erkennen und richtig beraten“, **www.datev.de/shop/78049**

NWB Sanieren und Restrukturieren, **www.datev.de/shop/67730** in Verbindung mit LEXinform Verlagsrecherche, **www.datev.de/shop/67700**

Elektronisches Wissen Wirtschaft und Märkte, **www.datev.de/shop/65840**

Neue Tools verwenden

Kooperative Sanierung | Ob sich das neue Verfahren zur Restrukturierung von kriselnden Unternehmen tatsächlich in der Praxis bewährt, wird sich spätestens bei einer nächsten Insolvenzwelle zeigen. Externe Fachleute werden dann gemeinsam mit dem steuerlichen Berater dessen Mandanten unterstützen.

Dr. Jan Markus Plathner

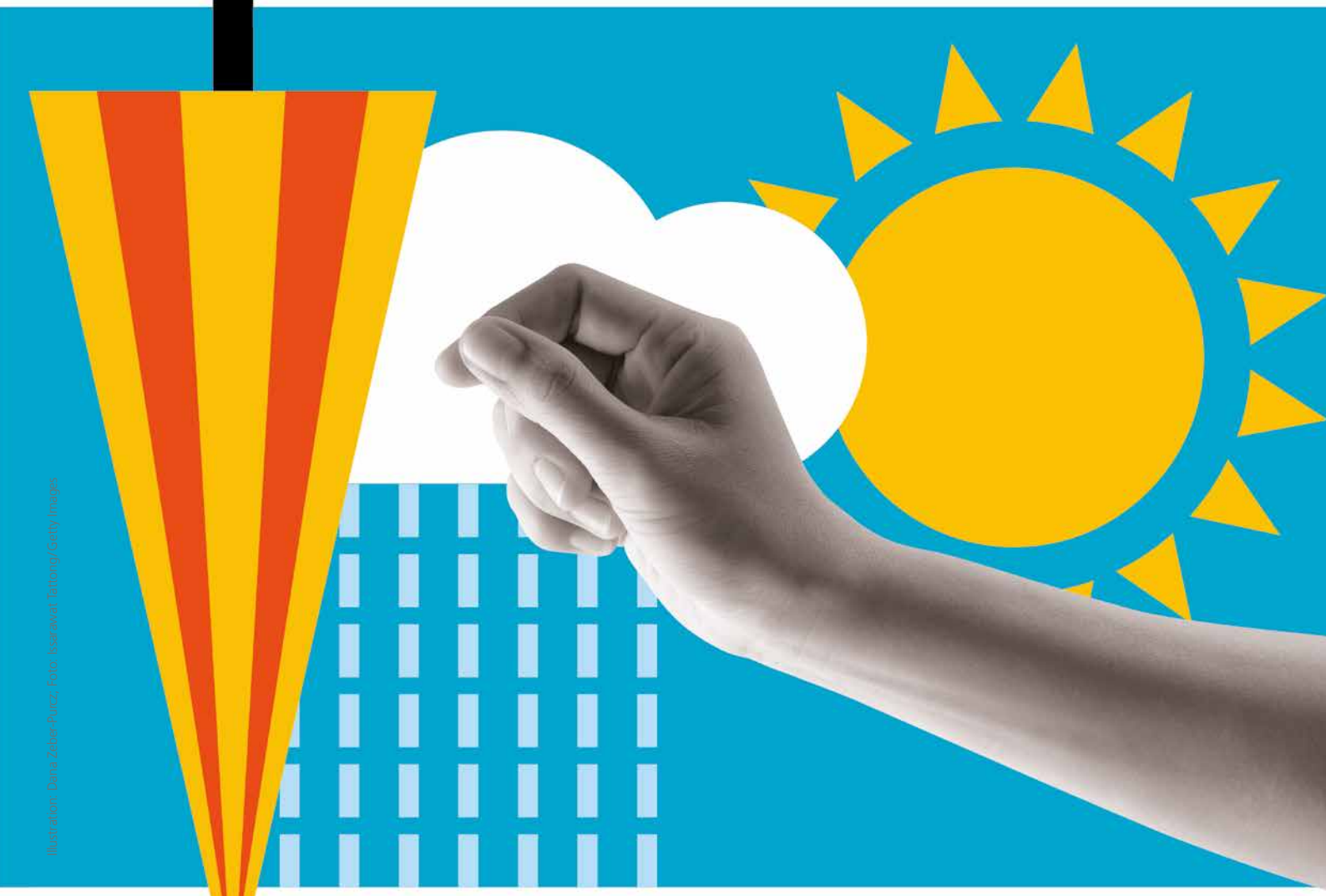


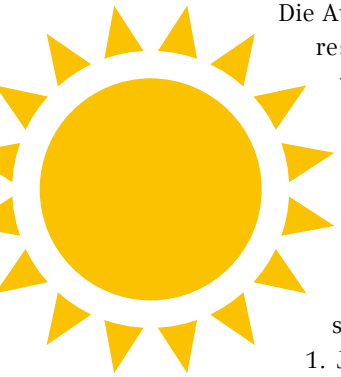
Illustration: Dana Zdzer-Purcz, Foto: Isarawat Iattong/Getty Images

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) ist die Zahl der beantragten Regelinsolvenzen in Deutschland im April gegenüber dem März dieses Jahres um 20,8 Prozent gesunken. Somit hat sich der im März beobachtete Anstieg von 27 Prozent gegenüber Februar 2022 nicht fortgesetzt. Die meisten Unternehmensinsolvenzen gab es im Februar 2022 im

Baugewerbe mit 206 Fällen. Es folgte der Handel einschließlich der Kfz-Werkstätten mit 155 Verfahren. Beim zeitlichen Vergleich der Insolvenzzahlen mit denen der Vorjahre ist zu beachten, dass das Insolvenzgeschehen in den Jahren 2020 und 2021 von Sonderregelungen geprägt war. Von März bis Dezember 2020 war die Insolvenzantragspflicht für überschuldete Unternehmen infolge der Corona-Pandemie ausgesetzt. Diese Regelung galt bis Ende April 2021 für Unternehmen weiter, bei denen die Auszahlung der seit 1. November 2020 vorgesehenen staatlichen Hilfeleistungen noch ausstand. Für diese Betriebe wurde die Pflicht zur Beantragung eines Insolvenzverfahrens erst ab Mai 2021 wieder vollumfänglich eingesetzt. Beruhte der Eintritt einer Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung hingegen auf den Auswirkungen der Starkregenfälle oder des Hochwassers im Juli 2021, war die Insolvenzantragspflicht bis 31. Januar 2022 ausgesetzt.

Trügerische Sicherheit

Bis vor einigen Jahren noch gab die Zahl der beantragten Regelinsolvenzverfahren frühe Hinweise auf eine künftige Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen. Mittlerweile aber fällt eine Prognose schwer, da die Insolvenzzahlen im Verlauf der Corona-Pandemie beziehungsweise während des Hochwassers durch gesetzliche Sonderregelungen und Wirtschaftshilfen deutlich zurückgingen. Nun stehen die Firmen und Betriebe vor neuen Herausforderungen, ausgelöst durch den Krieg in der Ukraine, den erneuten Lockdown in China oder unterbrochene Lieferketten im globalen Handel. Die Aussicht, ob es ab dem Herbst dieses Jahres aufgrund einer neuen Corona-Welle wiederum zu drastischen Gegenmaßnahmen kommen wird, kann derzeit niemand seriös prognostizieren. Vor diesem Hintergrund ist es zu begrüßen, dass der Gesetzgeber in rekordverdächtiger Zeit mit dem Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetz – kurz: SanInsFoG – mit Wirkung zum 1. Januar 2021 das neue Unternehmensstabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz (StaRUG) verabschiedet und damit die Restrukturierungsrichtlinie der EU vom 26. Juni 2019 umgesetzt hatte. Erfreulich ist, dass damit ein weiteres Sanierungs-Tool zur Verfügung steht. Die Möglichkeit, das Restrukturierungsvorhaben durch gerichtliche Hilfe umzusetzen, setzt die nur drohende Zahlungsunfähigkeit sowie die Anzeige des Restrukturierungsvorhabens beim Restrukturierungsgericht voraus. Mit dem SanInsFoG hat der Gesetzgeber zudem den Prognosezeitraum für die Prüfung der drohenden Zahlungsunfähigkeit gemäß § 17 Insolvenzordnung (InsO) von 12 auf 24 Monate ausgedehnt und gleichzeitig den Begriff der Überschuldung nach § 19 InsO harmonisiert.



Umfang der Möglichkeiten

Eine Unternehmenssanierung bedeutet regelmäßig, bestehende Verbindlichkeiten abzuschneiden oder das Unternehmen leistungswirtschaftlich zu optimieren. Das neue Gesetz verzichtet auf die Möglichkeit, in laufende Verträge einzugreifen. Damit ähnelt das Verfahren dem englischen Scheme of Arrangement. Das neue Instrumentarium ist damit für Unternehmen sinnvoll, die sich allein über einen Schuldenschnitt sanieren beziehungsweise die leistungswirtschaftlichen Maßnahmen mit den normalen außergerichtlichen Werkzeugen umsetzen können. Das Gesetz geht systematisch davon aus, dass die Schuldnerin oder der Schuldner den beteiligten Gläubigern beziehungsweise Restrukturierungsgläubigern einen Plan zur Restrukturierung anbietet, über den in einem vom Schuldner initiierten schriftlichen Verfahren oder in einer Versammlung über den Restrukturierungsplan entschieden wird. Darüber hinaus kann der Schuldner nach § 29 StaRUG parallel unter anderem optional folgende gerichtliche Stabilisierungs- und Restrukturierungsinstrumente beim Restrukturierungsgericht beantragen, um das Restrukturierungsvorhaben zu flankieren: die Durchführung eines gerichtlichen Planabstimmungsverfahrens, die Bestätigung des Restrukturierungsplans durch das Restrukturierungsgericht, die gerichtliche Vorprüfung von für die Bestätigung relevanten Fragen sowie die gerichtliche Anordnung eines Moratoriums für maximal acht Monate.

Ohne Gericht geht es oft nicht

So kann es trotz Einstimmigkeit im Rahmen einer außergerichtlichen Abstimmung sinnvoll sein, eine gerichtliche Bestätigung des Plans zu beantragen, um beispielsweise die Vorteile der sogenannten Safe-Harbor-Regelungen in Anspruch zu nehmen. Danach können Regelungen und Rechtshandlungen zum Vollzug eines rechtskräftigen, bestätigten Plans in einem späteren Insolvenzverfahren nicht angefochten werden. Das gilt unter bestimmten Voraussetzungen auch für die dem Plan zugrunde liegende Finanzierung und deren Besicherung. Wird eine gerichtliche Bestätigung angestrebt, ist es gegebenenfalls sinnvoll, bestimmte Fragen mit dem Gericht im Rahmen einer Vorprüfung abzuklären, um eine spätere Bestätigung des Gerichts sicherzustellen. Wird der angebotene Restrukturierungsplan nicht einstimmig angenommen, muss ein gerichtliches Planabstimmungsverfahren durchgeführt werden. Geht der Schuldner also davon aus, dass er keine Einstimmigkeit erreicht, wird er unter Umständen sofort ein gerichtliches Planabstimmungsverfahren beantragen.

Wichtiger Moderator

Ferner hat das Restrukturierungsgericht unter bestimmten Voraussetzungen von Amts wegen einen sogenannten Re-

strukturierungsbeauftragten zu bestellen. Eine obligatorische Bestellung erfolgt beispielsweise bei Anordnung eines Moratoriums gemäß § 73 StaRUG – die sogenannte Stabilisierungsanordnung. Der Restrukturierungsbeauftragte hat das Verfahren zu kontrollieren und zu moderieren. In den Fällen, in denen eine obligatorische Bestellung nicht erfolgt, kann auf Antrag des Schuldners oder von Gläubigern, so auf sie mindestens 25 Prozent der Stimmen einer Gläubigergruppe entfallen, ein Restrukturierungsbeauftragter vorgeschlagen werden. Die Kosten sind gesamtschuldnerisch durch die Gläubiger zu übernehmen.

Der Restrukturierungsplan

Das Herzstück des Verfahrens ist der Restrukturierungsplan gemäß §§ 5 ff. StaRUG, durch den unter anderem die folgenden Rechtsverhältnisse gestaltet werden können, nämlich der sogenannte Cram Down der Forderungen einer oder mehrerer Gläubigergruppen, der Eingriff in Finanzierungsverträge und in Sicherheiten, die Umwandlung von Gläubigerforderungen in Anteilsrechte – der sogenannte Debt to Equity Swap – sowie der Eingriff in Drittrechte verbundener Unternehmen. Ausdrücklich stellt der Gesetzgeber klar, dass nach § 4 StaRUG nicht in die Rechte der Arbeitnehmer und des Pensionssicherungsvereins eingegriffen werden kann. Während die außergerichtliche Abstimmung einhellig sein muss, reicht beim gerichtlichen Verfahren eine 75-prozentige Summenmehrheit in der jeweiligen Gruppe. Ist in den Plan nicht nur eine Gläubigergruppe einbezogen, kann das Restrukturierungsgericht die Wirkungen des Plans für alle Gruppen anordnen, sofern die Mehrheit der abstimmenden Gruppen vorhanden ist und kein Gläubiger durch den Plan schlechter gestellt wird als ohne den Plan.

Verfahren mit Herausforderungen

Der Schuldner hat verschiedene Optionen, das Sanierungsvorhaben zu flankieren. So kann das Restrukturierungsgericht auf Antrag ein bis zu achtmonatiges Moratorium anordnen, in dem beispielsweise nicht gegen den Schuldner vollstreckt werden kann. Eine Herausforderung im Verfahren ist die Durchfinanzierung des Schuldners nach Durchführung des Restrukturierungsvorhabens. Zwar erleichtern die Regeln zum Safe Harbor die weitere Finanzierung; danach können der Inhalt eines rechtskräftig bestätigten Plans und unter bestimmten Voraussetzungen auch die erforderliche Finanzierung in einem späteren Insolvenzverfahren nicht angefochten werden. Es bleibt aber abzuwarten, welche Auswirkungen der Cram Down der Finanzierer auf deren Motivation beziehungsweise Möglichkeiten zur Finanzierung der neuen Zielstruktur haben wird. Letzteres wird eine der wesentlichen Herausforderungen des neuen Verfahrens sein.

Die Stunde der Berater

Die Steuerberater werden ab jetzt häufiger die Frage beantworten müssen, ob das neue Verfahren zur Anwendung kommen kann, und dabei zu prüfen haben, ob das Ziel der Sanierung durch das Abschneiden der Schuldenlast beziehungsweise eine Veränderung der Finanzierungsstruktur zu erreichen ist. Entscheidet man sich für das Verfahren, bedarf es oft besonderer Expertise, da die Anforderungen an den Restrukturierungsplan einem Insolvenzplan sehr ähneln. Darüber hinaus bedarf es einer intensiven Abstimmung mit dem Restrukturierungsrichter, der im Regelfall auch als Insolvenzrichter tätig ist. Hier ist unter Umständen die Expertise Dritter hinzuzuziehen, um dann gemeinsam mit dem steuerlichen Berater den Plan an dessen Arbeitsergebnisse anzupassen und das Verfahren gemeinsam umzusetzen. Auch der Person des Restrukturierungsberaters, den der Schuldner vorschlagen kann, wird eine besondere Bedeutung zukommen. Hier kann es unter Umständen sinnvoll sein, eine bei dem Restrukturierungs- beziehungsweise Insolvenzgericht bekannte Person vorzuschlagen. Das gilt umso mehr, wenn man bedenkt, dass das Restrukturierungsgericht nach § 74 Abs. 3 StaRUG die Aufgaben des mitgebrachten Restrukturierungsbeauftragten auf einen selbst Bestellten übertragen kann.

Fazit

Ob sich das neue Sanierungs-Tool in der Praxis über alle Branchen hinweg tatsächlich bewähren wird, so wie es sich der Gesetzgeber vorgestellt hat, wird sich spätestens dann zeigen, wenn die von vielen Experten prognostizierte Insolvenzwelle ab dem Herbst 2022 doch eintreten sollte. ●

DR. JAN MARKUS PLATHNER
Rechtsanwalt und Partner bei Brinkmann & Partner Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter Partnerschaftsgesellschaft am Standort Frankfurt/Main. Er ist unter anderem in der Eigen- und Insolvenzverwaltung sowie der Sanierungsberatung tätig.

MEHR DAZU

Kompaktwissen Beratungspraxis: Unternehmensrestrukturierung mit dem StaRUG, **www.datev.de/shop/35762**

Kompaktwissen Beratungspraxis: Insolvenznahe Mandanten: Hinweispflichten nach dem StaRUG (E-Book), **www.datev.de/shop/12554**

Möglichkeiten, Risiken bereits frühzeitig zu erkennen, unter **www.datev.de/entwicklungspfad-liquiditaet**

Für Groß und Klein

Sanierung in Eigenverwaltung | Die Möglichkeit, ein Unternehmen in Schieflage zu sanieren und seinen Bestand zu erhalten, scheint ein Privileg der großen Firmen zu sein. Dennoch lohnt es sich zu prüfen, ob das Verfahren auch für mittelständische oder kleine Betriebe infrage kommt.

Jörg Franzke

Unternehmensinsolvenzen wurden dank staatlicher Hilfen während der Corona-Pandemie künstlich auf niedrigem Niveau gehalten. Gleichwohl fühlt sich jeder siebte Betrieb weiterhin in seiner Existenz bedroht. Laut einer Studie des Kreditversicherers Allianz Trade ist dies auf die neuen Probleme zurückzuführen, wie etwa den Krieg in der Ukraine, den Lockdown in China, unterbrochene Lieferketten oder gestiegene Kosten und Preise, insbesondere bei Energie und Rohstoffen. Der Studie zufolge sind zwar mehr Insolvenzen bei größeren Unternehmen zu erwarten, aber es wäre leichtfertig, wenn sich der Mittelstand und kleine Betriebe auf diese Tendenz verlassen würden. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob eine Sanierung in Eigenverwaltung nur eine Option für große Betriebe sein kann.

Illustration: Dana Zeber-Purcz; Foto: Wichai Treethidtaphat / EyeEm/Getty Images

Eigenverwaltung für kleine Unternehmen?

Tatsächlich lässt ein Blick in die Statistik den voranstehend skizzierten Eindruck bestätigen – je größer ein Unternehmen ist, desto wahrscheinlicher ist eine Sanierung in Eigenverwaltung. Sanierung beschreibt den Erhalt des Betriebs durch Fortführung oder Veräußerung. Bei Unternehmen mit Forderungen von unter 50.000 Euro ist nur in 1,3 Prozent der Fälle eine Sanierung erfolgt. Die Sanierungsquote steigt bei offenen Forderungen von 50.000 bis 250.000 Euro auf 3,2 Prozent. Bestanden offene Forderungen von mindestens 500.000 Euro, erfolgte zu 35,5 Prozent der Fälle eine Sanierung. Warum also kommt eine Sanierung bei kleinen Unternehmen seltener vor?

Lebenssphäre des Betriebs

Die subjektive Entscheidung über die Fortführung eines Unternehmens hängt neben der wirtschaftlichen auch von der persönlichen Perspektive ab. Eine Kleinunternehmerin oder ein Kleinunternehmer wird kurz vor der Rente wahrscheinlich keine Insolvenz in Eigenverwaltung durchführen, um die angeschlagene Firma zu retten. Andere Gründe wie etwa Erkrankungen, auch in Form von Sucht, können den Willen bestärken, in ein geordnetes Arbeitnehmerverhältnis zurückzukehren. Bei größeren Unternehmen hingegen scheint die persönliche Sphäre des Unternehmers in den Hintergrund zu treten. Entweder haben mehrere Gesellschafter ein Mitspracherecht oder es arbeitet bei einem Familienunternehmen bereits die nächste Generation am Erfolg der Firma. Hier wird sich eher ein Gesellschafter oder Familienmitglied finden, der oder das ein Interesse an der Fortführung des Unternehmens hat.

Wirtschaftliche Zweckmäßigkeit

Sofern kleinere Betriebe schon nach der Gründung nicht wirklich rentabel laufen, ist die Motivation, dieses Unternehmen in Eigenverwaltung zu sanieren und weiterzuführen, gering. Bis auf Start-ups, die über Vorfinanzierungen versuchen, Marktanteile zu vereinnahmen, wächst ein klassischer Gewerbebetrieb nur, wenn er auch tatsächlich Gewinne erwirtschaftet. Damit werden unreife Geschäftsideen, die keine Zukunftsaussicht haben, schlichtweg aussortiert. Größere Unternehmen können eher darauf hoffen, an rentable Zeiten anzuknüpfen.

Selten Spielraum für einen Asset Deal

Ein potenzieller Erwerber stellt sich häufig die Frage, warum er einen insolventen Betrieb kaufen sollte. Typischerweise kann eine kleine Firma verhältnismäßig einfach nachgebildet werden. Kleine Unternehmen sind zudem häufig vom Firmengründer abhängig. Das kann Lieferanten, Arbeitnehmer oder die angebotene Dienstleistung betreffen. Auch ist das Einsparpotenzial gering. Ein Unternehmen mit 150 Mitarbeitern kann Kosten effektiv durch Kündigung des Personals einsparen. Dadurch kann der Betrieb attraktiver für den Erwerber werden. Bei einem Unternehmen mit 15 Mitarbeitern ist der Spielraum deutlich geringer. Daher ist hier ein Asset Deal selten eine Option, zumal er für den Erwerber mit vielen Ungewissheiten verknüpft ist sowie Kosten verursacht. Denkbar ist also lediglich das Veräußern an einen Nachfolger oder bekannten Konkurrenten. Für andere Erwerber ist der Kauf zu ungewiss.

Kosten und Ablauf des Verfahrens

Die geringe Ausprägung einer Sanierung in Eigenverwaltung bei kleinen Unternehmen liegt wohl auch an den Kosten des Verfahrens. Die betroffene Firma muss in der Lage sein, die Gerichts-, Sachwalter- und Beraterkosten zu tragen. Hinzu kommen Kosten für Gutachter und Abschlüsse durch den Steuerberater. Wie hoch die Kosten im Einzelfall sind, hängt von der Insolvenzmasse und Schwierigkeit des Falls ab. Nach Antragstellung auf eine Sanierung in Eigenverwaltung prüft der vorläufige Sachwalter in einem Gutachten, ob genügend Insolvenzmasse vorhanden ist. Von dieser müssen zumindest die Verfahrenskosten bezahlt werden können. Anderenfalls wird das Verfahren aufgrund Masseunzulänglichkeit nicht eröffnet. Zu beachten ist, dass die Insolvenzmasse aus Betriebsmitteln bestehen kann. Für die betroffene Firma gibt es daher keine Möglichkeit, offene Forderungen aus diesen Mitteln zu tilgen. Anderenfalls wäre der Betrieb nicht mehr in der Lage zu wirtschaften. Ziel ist daher, mit Abschluss des Verfahrens die Verfahrenskosten nicht aus der am Anfang berechneten Insolvenzmasse, sondern aus bestehendem Kontoguthaben zu begleichen. Nur so kann das Unternehmen zukunftsfähig bleiben. Um das Verfahren durch Insolvenzplan zum Abschluss zu bringen, muss den Gläubigern eine annehmbare Quote angeboten werden. Je höher diese Quote für die Insolvenzgläubiger ausfällt, desto eher wird letztendlich auch dem Insolvenzplan zugestimmt.

> Die betroffene Firma muss in der Lage sein, die Gerichts-, Sachwalter- und Beraterkosten zu tragen.

Finanzierung des Verfahrens

Um die Verfahrenskosten zu finanzieren, kann auch eine vorhandene Liquiditätsreserve im Unternehmen oder vom Firmeninhaber persönlich genutzt werden. Dies würde auch die voranstehend angesprochenen Betriebsmittel unange-

tastet lassen. Nach Eröffnung des Verfahrens mussten die Schuldner früher Umsatzsteuerverbindlichkeiten nicht begleichen, mit der Folge, dass diese Insolvenzforderungen wurden, die lediglich eine Quote bekamen. Dadurch wurde die Liquidität des kriselnden Unternehmens weiter gesteigert. Diese Rechtslage hat sich mit dem Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (SanInsFoG) zum 1. Januar 2021 geändert. Gemäß § 55 Abs. 4 der Insolvenzordnung (InsO) sind im vorläufigen Verfahren begründete Umsatzsteuerverbindlichkeiten nun Masseverbindlichkeiten. Die Umsatzsteuer muss damit während des Verfahrens vollständig entrichtet werden. Damit erhöht sich der finanzielle Druck. Sollten die Masseverbindlichkeiten nicht gezahlt werden, droht Masseunzulänglichkeit und damit das Scheitern des Verfahrens. Mit dem Insolvenzgeld können darüber hinaus die Arbeitnehmerlöhne für drei Monate eingespart werden. Das Insolvenzgeld wird durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) gezahlt. Die Ansprüche der BA gemäß § 169 Sozialgesetzbuch (SGB) III in Verbindung mit dem Arbeitsvertrag sind in der Folge einfache Insolvenzforderungen. Dadurch kann die Liquidität am besten aufgebessert werden. Erfahrungsgemäß haben Betriebe mit Personalkosten von mindestens 30.000 Euro pro Monat genügend Potenzial, um die Kosten zu decken und in der Folge den Gläubigern im Insolvenzplan eine ordentliche Quote anbieten zu können. Hohe Personalkosten bilden also einen positiven Faktor für die Liquidität. Während des Verfahrens muss das schuldnerische Unternehmen keinen Schuldendienst leisten. Die Abzahlung von alten Krediten und Zinsen belastet die Liquidität teilweise stark. Kern der Sanierung ist schließlich das Unternehmen. Wenn es jeden Monat 10.000 Euro Gewinn oder mehr abwirft, kann die voranstehend genannte Liquiditätsreserve entsprechend kleiner sein. Sollte das Unternehmen den wirtschaftlichen Turnaround mit den Instrumenten des Insolvenzrechts schaffen, kann während des laufenden Verfahrens die entsprechende Liquiditätsreserve erreicht werden.

Fallbeispiel

Angenommen, Unternehmen A sei etwas größer. Die Insolvenzmasse (100.000 Euro) übertrifft die Verfahrenskosten (50.000 Euro), ergo wird das Verfahren eröffnet. Bei Verfahrensabschluss müssen einerseits die Verfahrenskosten bezahlt und andererseits den Gläubigern eine Quote geboten werden sowie eine Reserve für die Betriebsfortführung existieren. Angenommen, der Betrieb wirtschaftet bei Normalkosten mit 0 Euro Gewinn oder Verlust, wird allein durch die dreimonatige Zahlung von Insolvenzgeld bereits eine Liquidität von 90.000 Euro bereitgestellt. Der Betrieb muss nun also lediglich weitere 10.000 Euro durch Gewinne oder eine Einzahlung der Gesellschafter bereitstellen. Die Erfolgschancen des Unternehmens sind damit gut. Nach Eröffnung des Verfahrens beim Unternehmen B übersteigt die Insolvenzmasse (40.000 Euro) die Verfahrenskosten (35.000 Euro). Zum Ende des Verfahrens werden 55.000 Euro Liquidität benötigt. Hier können aufgrund des Insolvenzgelds lediglich 30.000 Euro Liquidität gezogen werden. Unternehmen B muss also – obwohl es kleiner ist – 25.000 Euro an Gewinnen erwirtschaften. Das ist bei einem ordentlichen Betrieb ohne Weiteres möglich. In unserem Beispiel wurden lediglich Gewinne von 10.000 Euro erwirtschaftet, das Verfahren wäre damit nicht erfolgreich abgeschlossen, denn es fehlen 15.000 Euro. Unternehmen A hingegen war in der Lage, mit geringem Gewinn in Höhe von 10.000 Euro während der gesamten Verfahrenslänge Schulden in Höhe von 140.000 Euro abzubauen. Ohne den Zwangsvollstreckungsschutz beim Insolvenzverfahren wären die Betriebsmittel des Unternehmens und eine wirtschaftliche Zukunft ausgeschlossen gewesen. Unternehmen B hat als kleineres Unternehmen zwar die gleichen Gewinne erzielt, aber das Verfahren ist dennoch erfolglos.

Fazit

Der geringe Prozentsatz an Sanierungen in Eigenverwaltung bei kleinen Unternehmen liegt nicht nur an der mangelnden Umsetzbarkeit. Häufig fehlt den Beteiligten die Motivation, es noch einmal zu versuchen. Die Kosten der Eigenverwaltung mögen zunächst abschreckend sein. Das Insolvenzgeld jedoch kann die Kosten bereits übertreffen. Für kleine Betriebe mit hohen Personalkosten ist das eine Chance zur Sanierung in Eigenverwaltung. Dadurch können Steuerberater ihre Mandanten auch behalten und gleichzeitig den Hinweis- und Warnpflichten bezüglich der Insolvenzreife gerecht werden, die spätestens seit dem Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 26. Januar 2017 (BGHZ 213, 374) bestehen. ●

JÖRG FRANZKE

Rechtsanwalt und Partner bei Dols | Franzke Rechtsanwälte und Notar in Berlin. Er berät Unternehmen bundesweit zu Restrukturierung und Sanierung.

MEHR DAZU

Rund sechs Prozent der Unternehmen sind in der Folge aktuell von einer Insolvenz bedroht, gaben Steuerberater in der von DATEV im Juni 2022 initiierten Befragung DATEV Seismograf an. Die Ergebnisse werden unter **www.datev.de/seismograf** regelmäßig veröffentlicht.

Präsenzseminar „Erprobte und bewährte Sanierungspraktiken zum Schutz Ihrer Mandantschaft“, **www.datev.de/shop/78296**

Gut aufgestellt sein

Insolvenz in Eigenverwaltung | Eine Sanierung unter eigener Regie kann auch für kleine Unternehmen eine gute Alternative sein. Wer hier einen fachkundigen Berater hinzuziehen kann und mit digitalen Prozessen arbeitet, ist doppelt im Vorteil.

Anton Murr und Andreas Siedentop

Illustration: Dana Zeber-Purcz; Foto: Khuruchon Chanthanyakorn / EyeEm / Getty Images

Die Firmeninsolvenzen waren in den vergangenen Jahren hierzulande deutlich rückläufig. Zurückzuführen ist dies vor allem auf die gesetzlichen Sonderregelungen und Wirtschaftshilfen, die im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie beziehungsweise der Hochwasserkatastrophe im Sommer 2021 von staatlicher Seite aus angeordnet wurden. Mittlerweile aber gibt es erste Anzeichen für einen künftigen – Anstieg von Firmeninsolvenzen, denn laut Aussage der Mitgliedsunternehmen des Berufsverbands der Insolvenzverwalter und Sachwalter Deutschlands (VID) sei aktuell ein erhöhter Beratungsbedarf zu verzeichnen. Zurückzuführen ist dies auf die Folgen des Kriegs in der Ukraine sowie die stark gestiegenen Energiepreise, die für viele Unternehmen, gerade im Mittelstand, existenzbedrohend werden können.

Insolvenz in Eigenverwaltung

Sofern es zu einer erhöhten Insolvenzgefahr von Personen- und Kapitalgesellschaften beziehungsweise im verarbeitenden Gewerbe kommen sollte, bietet es sich an, die Möglich-

keit einer Sanierung in Eigenverwaltung zu prüfen. Zwar ist dieses Verfahren eher nicht für kleine Betriebe geeignet, aber unter gewissen Voraussetzungen kann es jedoch auch für derartige Unternehmen eine gute Alternative sein. Zahlreiche Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung bei kleineren Betrieben, die erfolgreich waren, belegen dies. Im Wesentlichen hängt es von der Struktur der Gesellschaft sowie der Qualität der bisherigen Geschäftsführung ab. Neben einer ordentlichen Verwaltungsstruktur kommt es auch darauf an, dass die alte Geschäftsleitung Nervenstärke zeigt.

Zugangsvoraussetzungen

Für eine Sanierung in Eigenverwaltung wurden die Zugangsvoraussetzungen ab dem 1. Januar 2021 gemäß § 270 a Insolvenzordnung (InsO) deutlich erschwert. Dies ist aber nicht schlimm. Denn die nun geltenden Voraussetzungen des § 270 a Abs. 1 Nr. 1 bis 5 InsO waren auch in der bisherigen Praxis Teil jeder Insolvenz in Eigenverwaltung. Die Vergangenheit hat gezeigt, wie wichtig hier eine ordnungsgemäße Buchhaltung sowie ein internes Controlling sind, mithin ein geordneter Betriebsablauf. Diese Voraussetzungen sollten selbstverständlich sein. Leider sieht die Realität oft ganz anders aus. Das mag an unordentlichen Mandantinnen und Mandanten oder an offenen Honorarrechnungen liegen oder auch einfach daran, dass sich die eigenen Sachbearbeiter angenehmeren Tätigkeiten widmeten.

Qualitative Aspekte

Eine Insolvenz in Eigenverwaltung ist für einen im Insolvenzrecht unerfahrenen Steuerberater allein nicht zu begleiten. Denn es müssen zu viele rechtliche Fragen beantwortet werden. Allein der Umgang mit Kreditgebern ist oft sehr schwierig. Ohne einen erfahrenen Sanierungsberater ist es daher praktisch aussichtslos, die vielschichtigen Anforderungen zu erfüllen. Selbst die steuerlichen Problemstellungen sind nicht ohne Weiteres abzuarbeiten, weil das Steuerrecht während einer Insolvenz ein Sonderrecht ist und für nicht fachkundige Berater zum Minenfeld werden kann. Hier sei nur auf Organschaft, Betriebsaufspaltung sowie die Problematik um den § 55 Abs. 4 InsO hingewiesen. Eine zumindest zeitlich befristete Zusammenarbeit mit einem fachkundigen Berater ist daher zwingend geboten. Darüber hinaus ist eine erfolgreiche Insolvenz in Eigenverwaltung nur möglich, wenn alle Unterlagen geordnet zur Verfügung stehen. Das gilt selbstverständlich auch für die Finanzbuchführung. Die Erfahrung zeigt, dass dies häufig nicht der Fall ist. Gründe dafür sind womöglich offene Honorarforderungen oder der Umstand, dass der bisherige steuerliche Berater das Mandat innerlich bereits aufgegeben hat.

> Ohne einen erfahrenen Sanierungsberater ist es nahezu aussichtslos, die vielschichtigen Anforderungen zu erfüllen.

Vorteile der Digitalisierung

Der betroffene Mandant hat während des Insolvenzverfahrens alles, nur keine Zeit. Er ist dankbar für jede Entlastung. Hier schafft die Digitalisierung Freiräume. Jeder Berechtigte hat jederzeit Zugriff auf alle Unterlagen. Mehrfaches Kopieren und Versenden entfällt. Einmal richtig verschlagwortet, findet man alle Dokumente sofort. Die Möglichkeit, alle Unterlagen sehr schnell bereitstellen zu können, schafft Vertrauen während des gesamten Verfahrens. Das beginnt mit dem externen Sanierungsberater, den Stakeholdern und dem (vorläufigen) Sachwalter. Diese Beteiligten sind mehr als erfreut, wenn sie feststellen, dass alle Belege innerhalb eines Tages bereitgestellt werden können und der (vorläufige) Sachwalter direkten Einblick in die Buchführung hat. Noch besser wirkt das Ganze, wenn man das System vor Ort präsentieren kann.

Fazit und Ausblick

Der Mandant verdient, wenn möglich, eine Chance auf ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung. Gehandelt werden muss bereits vor der Krise. Die Einführung digitaler Systeme und Prozesse ist dringend anzuraten. Die Kosten dafür sind in guten Zeiten überschaubar. Zwar sind die Beträge auch in der Krise zu bewältigen, erschweren das Verfahren dann aber unnötig. In jedem Fall ist jedoch zwingend geboten, bei Eintritt einer Krise beim Mandanten Kontakt zu einem auf das Insolvenzrecht versierten Kollegen aufzunehmen. ●

ANTON MURR
Steuerberater und Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e.V.) in eigener Kanzlei in Regensburg

ANDREAS SIEDENTOP
Steuerberater in der Kanzlei Murr in Regensburg

MEHR DAZU

Auch Unternehmen, die nicht akut von einer Insolvenz bedroht sind, sind mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert. So sehen Steuerberatungskanzleien bei 80 Prozent ihrer Unternehmensmandanten einen akuten Fachkräftemangel, 70 Prozent sind von steigenden Energiekosten betroffen und 68 Prozent leiden unter den Rohstoffpreisen. Weitere Infos unter **www.datev.de/seismograf**

Die Prüfung bestehen

Tax Compliance und Verfahrensdokumentation | Eine veränderte Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs führt dazu, dass ein bereits bekanntes Problem nun zu ganz neuen Beratungsansätzen führt. Ist man hier als Mandant und Berater nicht gewissenhaft, kann es im Rahmen einer Betriebsprüfung zu einem bösen Erwachen kommen.

Christian Deák

Fotos: Qi Yang; Francesco Carta fotografo/Getty Images

Durch die Digitalisierung sowie den zunehmenden Einsatz von Programmen, Tools und generell IT stehen unsere Mandantinnen und Mandanten ständig vor neuen Herausforderungen. Zu den Anforderungen, die sich aus der Abgabenordnung und den Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form (GoBD) ergeben, kommen künftig auch noch die Verfahrensdokumentation und die Tax Compliance, was die Mandantschaft in der Regel absolut überfordert. Hier kommen wir Steuerberater ins Spiel – weniger als ein unmodern wirkender Spaßverderber, sondern eher als Retter vor drakonischen Maßnahmen infolge einer Betriebsprüfung.

Verfahrensdokumentation

Die Verfahrensdokumentation (VD) gibt es zwar schon so lange wie die GoBD, und auch Risiken bei einer Betriebsprüfung

sowie eine damit verbundene, laufende Beratungsleistung sind nicht neu. Aber die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) zur Schätzung im digitalen Zeitalter hat sich geändert. Obwohl kein formeller Mangel vorliegt, kann es laut BFH zu einer Hinzuschätzung kommen, weil die VD fehlt oder ungenügend ist. Daher ist es besser, eine kleine Dokumentation vorzuweisen als gar keine. Hinzu gehört alles, was zum Verständnis erforderlich ist. Das ist bewusst sehr weit gefasst, leider aber gesetzlich nicht gut erklärt. Abgebildet werden müssen die Prüfbarkeit des Systems beziehungsweise der Betriebseinnahmen sowie die einzelnen Geschäftsvorfälle. Hieraus kann sich dann die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung oder deren Verwerfung ergeben, was wiederum zu einer Schätzungsbefugnis der Behörde führt. Auch hier gilt der Grundsatz: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Grafische Dokumentationen sind also stets gern gesehen.

Zwingende Inhalte

Eine VD muss zunächst eine allgemeine Beschreibung, eine technische System- sowie eine Anwender- und eine Betriebsdokumentation enthalten. Diese Inhalte sind Pflicht. Sollten sie fehlen, liegt definitiv ein formeller Mangel vor, sofern es zu einer Betriebsprüfung kommt. Die VD muss nicht zwingend durch einen Steuerberater, Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer erstellt werden, sie muss aber aktuell sein. Sie muss ein internes Kontrollsystem (IKS) abbilden, das erläutert, wie und wo sensible Daten gesichert werden beziehungsweise wer über Nutzungsrechte verfügt. Ferner sollten alle rechnungsschreibenden Programme unter die Lupe genommen werden und von wo nach wo Belege tatsächlich hingehen. Auch ist darauf zu achten, dass die eingesetzten Tools GoBD-konform sind. Alles, was in der VD enthalten ist, sollte mit fortlaufenden Nummern gespeichert werden. Und Originalbelege bitte aufbewahren, denn die Vorlage einer VD erlaubt nicht automatisch deren Vernichtung. Im Ergebnis ist sie eine Dokumentation über das Verfahren mit der eingesetzten Software. Sobald man Tools im Einsatz hat, ob zur Rechnungsschreibung oder als einfache Datendrehscheibe, ist eine VD Pflicht. Ein echtes Monster, das immer aktuell sein muss, weil das Finanzamt prüft, ob die Daten unverfälschbar sind, Datensicherheit gegeben ist und hinsichtlich der Programme GoBD-Konformität vorliegt.

Tax Compliance

Die Dringlichkeit einer hieb- und stichfesten VD sowie einer Tax Compliance, die auch der Beurteilung durch einen Betriebsprüfer standhalten, ist nicht zuletzt durch jüngste Meldungen aus Bayern gestiegen. Dort will das Staatsministerium für Finanzen im Rahmen eines Pilotprojekts nun auch IKS von Unternehmen gezielt in seine Prüfungen mit einbeziehen. Wenn die nächste Betriebsprüfung ansteht, wird die VD jedenfalls zu den ersten Unterlagen gehören, die der Prüfer anfordert, um sich einen schnellen Überblick über das betreffende Unternehmen zu verschaffen. Zudem werden alle Programme mit in die Prüfung einbezogen, die im weitesten Sinne mit dem Erstellen von Rechnungen, dem Speichern von Daten bis hin zu ERP-Systemen zu tun haben. Das alles fällt unter den Begriff der Tax Compliance.

Aufgaben des Beraters

Der steuerliche Berater sollte beim Mandanten im Rahmen einer Ist-Analyse eine erste Bestandsaufnahme durchführen und im Anschluss mit ihm die nächsten, erforderlichen Schritte und notwendigen Maßnahmen absprechen. Er muss prüfen, wie nachhaltig und revisionssicher die Rechnungen geschrieben werden und die Daten gesichert beziehungsweise weitergegeben werden können. Hintergrund ist, dass der Prüfer den Missbrauch von Daten verhindern will, und dies sollte der steuerliche Berater im Vorfeld bereits entdecken. Viele Programme werben damit, GoBD-konform zu sein. Aber ist das wirklich so? Oft können kleine Lücken ausgenutzt werden, weil es das Programm zum Beispiel ermöglicht, Rechnungen nachträglich noch zu ändern. Das geschieht aus Gründen der Usability. Daher müssen die Tools daraufhin geprüft werden, ob sie tatsächlich revisionssicher sind. Falls nicht, muss dies in der VD notiert werden oder ein entsprechender Prüfmechanismus gegeben sein, damit gar kein falscher Verdacht entstehen kann.

Veränderte Gegebenheiten

Das Bayerische Staatsministerium der Finanzen und für Heimat hat ein Pilotprojekt gestartet, um auch die Strukturen des Mandanten in die Prüfung mit einzubeziehen. Meiner Ansicht nach kommt hier eine völlig neue Qualität von Prüfungen auf uns zu. Woran liegt das? Unser Staat hatte durch die Corona-Pandemie sehr hohe Ausgaben und die aktuellen politischen Ereignisse führen zu einer weiteren Neuverschuldung. Daher müssen auch wieder Gelder in die Staatskassen kommen, denn die Inflation und die dadurch steigenden Umsatzsteuereinnahmen werden dies alles nicht ausgleichen können. Die Quick Fixes ab 1. Januar 2020 waren meiner Ansicht nach bereits der Vorbote dafür, dass uns eine Welle von Betriebsprüfungen droht. Diese wurde bekanntermaßen aber durch den Ausbruch von Corona gebremst – die Prüfer durften einfach nicht vor die Tür. Während der Pandemie wurden zudem die Branchen, die bisher immer gerne geprüft wurden, so weit wirtschaftlich geschwächt, dass hier kein Mehrergebnis aus Sicht der Prüfer zu erwarten war. Viele Geschäfte mit Barumsätzen sind einfach insolvent, sodass es dort

keine Substanz mehr gibt, die es zu prüfen lohnt. Da liegt es nahe, den Fokus der Prüfer nun auf die Systeme der digitalen Mandanten zu richten.

Betriebsprüfungen

Die Tax Compliance soll nun also Bestandteil normaler Betriebsprüfungen werden. Meiner Ansicht nach ist dies der Startschuss, eine ganz neue Art von Betriebsprüfungen ins Leben zu rufen. So mancher glaubt, dass dies nicht umsetzbar sei. Aber hätte man jemals gedacht, dass Kassensysteme bei Eisdielen automatisch je nach Postleitzahl mit Wetterkarten verprobt und nach Lieblingszahlen abgeglichen werden können? Und doch ist dies Realität geworden. Oder hätte man früher geglaubt, dass bei Friseuren anhand der Hochrechnung des Abwassers Rückschlüsse auf die durchschnittliche Zahl der frisierten Köpfe gezogen werden? Und doch ist es geschehen. Mit Blick auf die Tax Compliance sind daher alle Programme auf ihre GoBD-Konformität zu hinterfragen. Das ist wichtig, weil es im E-Commerce immer noch üblich ist, sich keine Gedanken über die GoBD-Konformität der eingesetzten Programme zu machen. Darin liegt ein großes Problem. Denn die meisten Tools sind ausnahmslos von IT-Fachleuten entwickelt, die sich naturgemäß nur um die technischen Möglichkeiten und nicht um wesentliche Dinge rechtlicher Natur Gedanken machen. Sofern eine derartige Software an den falschen oder einfach unkundigen Mandanten gerät und dieser mit dem Programm arbeitet, kann das richtig teuer beziehungsweise unangenehm werden – bis hin zu einer Strafanzeige.

Unschärfen in den Programmen

Dies ist darauf zurückzuführen, dass einige Tools hinsichtlich ihrer GoBD-Konformität nicht komplett wasserdicht sind. In den AGB steht oft, die korrekte Anwendung des Programms bliebe dem Kunden überlassen. Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung sehen eine zeitnahe Festschreibung aller geschriebenen Rechnungen vor. Zeitnah bedeutet bei unbaren Geschäften zehn Tage. Warum kann man dann aber in diesem Zeitraum Rechnungen noch ändern? Ganz einfach, die Software will verkauft werden und Usability garantieren. Da ist es eher hinderlich, wenn eine geschriebene Rechnung nicht mehr verändert werden darf, ohne dass der Empfänger der Rechnung damit Missbrauch betreibt. Es gibt sogar Tools, die damit werben, dass für einen relativ kleinen Betrag die gesamte Buchführung komplett neu aufbereitet und mit anderen Steuersätzen versehen werden kann. Laut GoBD ist es jedenfalls verboten, eine geschriebene Rechnung noch einmal zu ändern. Warum aber ist es dann technisch möglich, ohne neue Versionsbezeichnung oder Rechnungsnummer eine bereits geschriebene Rechnung neu auszustellen? In den AGB vieler Programme steht zudem oft, es bestehe ein GoBD-Siegel, was es aber laut der Finanzverwaltung gar nicht gibt. Auch steht in den AGB häufig, das Programm sei zwar GoBD-konform, wie es jedoch genutzt werde, sei Sache des Anwenders. Das ist einfach unlogisch. Und Abweichungen, die auf diese Umstände zurückzuführen sind, fallen dann bei Prüfungen auf.

Fazit und Ausblick

Um diese Aspekte möglichst allen Steuerberatungskanzleien verständlich zu machen, entsteht bei uns aktuell ein Buch zum Thema E-Commerce und Steuerberatung. Darüber hinaus referiert unser fachlicher Leiter, Dennis Schümann, deutschlandweit auf DATEV-Seminaren, um meine Kollegen für die Chancen und Risiken im Online-Handel zu sensibilisieren. Letztendlich ergibt sich insoweit ein neues Geschäftsmodell für alle Steuerberater. Zudem nutzen wir eine spezielle Software, um die VD sowie die Tax Compliance zu prüfen. Meiner Ansicht nach ergeben sich hier enorme Chancen, neue Betätigungsfelder zu erschließen, die teilweise auch durch die Kanzleimitarbeiter bedient werden können. ●

CHRISTIAN DEÁK
Steuerberater und Partner der DHW-Steuerberatungsgesellschaft in Oberhausen

MEHR DAZU

finden Sie unter
www.datev.de/verfahrensdokumentation

Mandanten-Info-Broschüre: Ordnungsgemäße Belegführung, **www.datev.de/shop/32336**

Kompaktwissen Beratungspraxis: Neufassung der GoBD, **www.datev.de/shop/35722**

Kompaktwissen Beratungspraxis: Brennpunkt Kassenführung, 3. Auflage, **www.datev.de/shop/35451**

Präsenzseminar „Rechtliche Anforderung und praktische Umsetzung eines Tax Compliance-Management-Systems (Tax-CMS)", **www.datev.de/shop/78399**

Lernvideo „Verfahrensdokumentation nach GoBD", **www.datev.de/shop/78917**

Ganztagsberatung vor Ort „Einstiegspaket Verfahrensdokumentation praktisch erstellen", **www.datev.de/shop/71965**

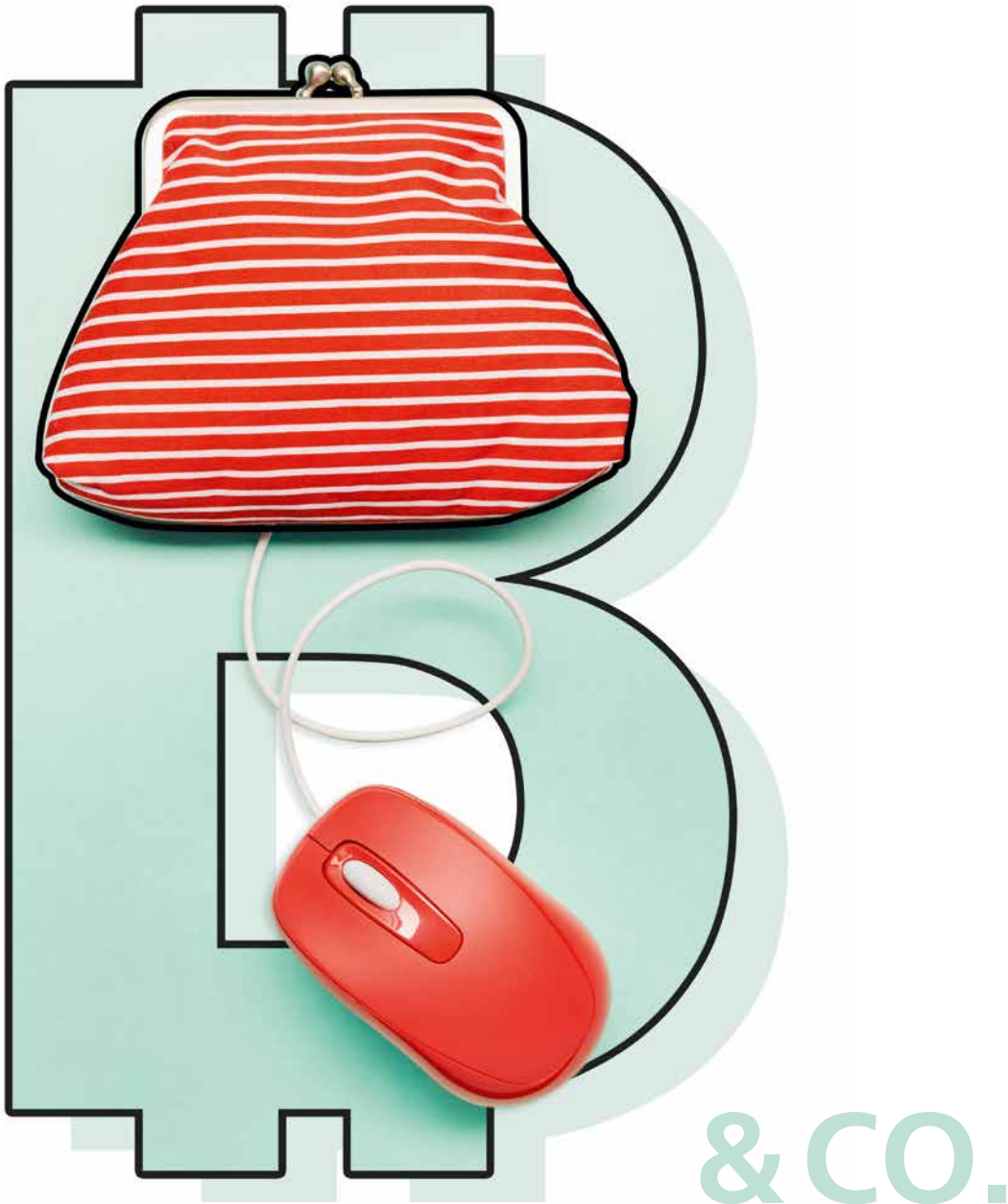
Beratungspaket „Tax Compliance mit System", **www.datev.de/shop/71498**

LEXinform IWW Kanzleiführung professionell (KP), **www.datev.de/shop/64062** inklusive Sonderausgabe „Bürokratiemonster oder Geschäftschance – Verfahrensdokumentation in neuem Licht"

Elektronisches Wissen Steuerliche Außenprüfung, **www.datev.de/shop/60172**

DATEV-Software-Partner ITCP **www.datev.de/itcp**

DIE WUNDERBARE WELT VON ฿ITCOIN



Kryptowährungen und NFT | Für so manchen Kollegen ist die Besteuerung von wirtschaftlicher Aktivität in virtuellen Räumen immer noch ungewohntes Terrain. Und auch ein aktuelles Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen konnte hier nur bedingt für Rechtssicherheit sorgen.

Daniel Then und Philipp Kaffenberger

Die Entwicklung in der digitalen Welt geht in hoher Geschwindigkeit nahezu ungebremst weiter. Permanent werden neue Metaversen eröffnet, neue Kryptowährungen in Umlauf gebracht und der Begriff Web 3.0 ist in der medialen Berichterstattung ein Dauerbrenner. Parallel zu dieser rasanten Entwicklung nehmen auch die offenen Fragen zu der Besteuerung von Einkünften in diesen Bereichen zu. Erfreulicherweise hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) nun das bisherige – lediglich im Entwurf ergangene – BMF-Schreiben vom 10. Mai 2022 finalisiert und veröffentlicht. Hierdurch werden offene Fragen beantwortet, wenn auch leider nicht abschließend.

Fungible versus Non-fungible Token

Ein ständig auftretender Begriff in der digitalen Welt, der sich mittlerweile zu einem Megatrend entwickelt hat, ist der Begriff Non-fungible Token (NFT). Hierbei handelt es sich vereinfacht dargestellt um nicht reproduzierbare, nicht veränderbare sowie unteilbare digitale Schlüssel, die zum Beispiel ein digitales Kunstwerk darstellen können. Durch die Nichtreproduzierbarkeit kann zum aktuellen Stand der Technik sichergestellt werden, dass es sich jeweils um das Original handelt. Fungible Token als

Foto: the_burtons/Getty Images

Gegenstück stellen demgegenüber reproduzierbare Schlüssel dar. Hier handelt es sich meist um Kryptowährungen selbst, die analog zu einer regulären Währung austauschbar sind.

Einnahmen erzielen

Die gängigste Möglichkeit, Einnahmen zu erzielen, ist der Handel mit Kryptowährungen selbst. Ebenso kann ein Handel mit digitalen Kunstwerken in Form von NFT erfolgen. Zudem sind in der digitalen Welt des Metaverse nahezu alle Wege zur Erzielung von Einnahmen vergleichbar der analogen Welt denkbar. So werden etwa digitale Immobilien vermietet, Dienstleistungen erbracht, Zinseinnahmen für virtuelle Währungen erzielt und selbst virtuelle Tiere zum Verkauf gezüchtet. Insofern stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob eine Besteuerung wie in der realen Welt gemäß den sieben Einkunftsarten zu erfolgen hat.

Handel mit Kryptowährungen und NFT

Der An- und Verkauf von Kryptowährungen oder NFT ist der bisher bekannteste und am häufigsten auftretende Fall. Hier werden zu einem aktuellen Wechselkurs Kryptowährungen beziehungsweise NFT gegen echte Devisen auf Kryptomarktplätzen, die mit einer Börse zum Handel von Wertpapieren vergleichbar sind, eingetauscht.

Mining, Staking und Lending

Durch die Zurverfügungstellung von Rechenleistung für ein dezentrales (Krypto-)Rechenzentrum erhält die Nutzerin oder der Nutzer eine Vergütung in Form von Kryptowährungen. Dieser Prozess heißt Mining. Der Begriff ist angelehnt an den Begriff des Goldschürfens und funktioniert nur im System des Proof-of-Work-Mechanismus (PoW), der beispielsweise bei Bitcoins Anwendung findet und sehr viel Energie benötigt. Beim Staking stellt der Nutzer seine Kryptowährung zum Erzeugen neuer Blöcke in der Blockchain zur Verfügung und erhält hierfür, wie beim Mining, eine Vergütung in Form von Kryptowährungen. Staking funktioniert im System des Proof-of-Stake-Mechanismus (PoS), der zum Beispiel für Ethereum genutzt wird und im Vergleich zu PoW deutlich energiesparender ist. Am besten lässt sich das Staking mit einem Sparkonto vergleichen, für das der Sparer Zinsen durch die Bank erhält. Beim Lending werden Kryptowährungen zum Erhalt von Zinsen an fremde Dritte über einen Lending-Dienstleister (Vermittler) verliehen. Das kann mit einer regulären Darlehensvergabe gegen Zinsertrag gleichgesetzt werden.

Dienstleistungen in der virtuellen Welt

Die Erbringung von Dienstleistungen in der digitalen Welt (Metaverse) erfolgt jeweils als und gegen den Erhalt von Kryptowährungen oder NFT. Somit kommt es in diesem Bereich immer zu einem Tausch von Token, die der Besteuerung unterliegen. Ein Beispiel ist hier der Tausch eines digitalen Kunstwerks in der Form eines NFT gegen eine digitale Immobilie, die in der Eigenschaft als NFT in das digitale Grundbuch eines Metaverse eingetragen ist.

Abgrenzung

Im aktuellen Schreiben vom 10. Mai 2022 hat das BMF klarstellenden Bezug zur Abgrenzung zwischen reiner Vermögensverwaltung (Privatvermögen) und gewerblicher Tätigkeit (Betriebsvermögen) genommen. In den meisten Fällen wird demnach das Mining als gewerbliche Tätigkeit einzustufen sein. Wenn auch eher unwahrscheinlich, wird dennoch nicht ausgeschlossen, dass auch das bei Privatpersonen beliebte Staking oder Lending als gewerbliche Tätigkeit eingestuft werden könnte. Hier lässt sich das BMF, wie auch an diversen weiteren Stellen in seinem neuen Schreiben, ein Hintertürchen offen. Im Regelfall dürfte bei überschaubarem Handelsvolumen aber weiterhin von reiner Vermögensverwaltung auszugehen sein.

Fazit und Ausblick

Nachdem das BMF in seiner Abgrenzung zwischen gewerblicher und vermögensverwaltender Tätigkeit unscharf bleibt, ist der Steuerpflichtige gut beraten, bei der Einstufung seiner Tätigkeit im Zusammenhang mit virtuellen Währungen auf die voraussetzenden Tatbestandsmerkmale des § 15 Einkommensteuergesetz (EStG), also Selbstständigkeit, Nachhaltigkeit, Gewinnerzielungsabsicht sowie Teilnahme am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr, abzustellen. Letztendlich wird hier vermutlich für die Akteure, wie auch anderswo, erst durch entsprechende Gerichtsurteile Rechtssicherheit eintreten. ●

DANIEL THEN
Steuerberater, Senior Manager und Prokurist
bei der WTS Group in Erlangen

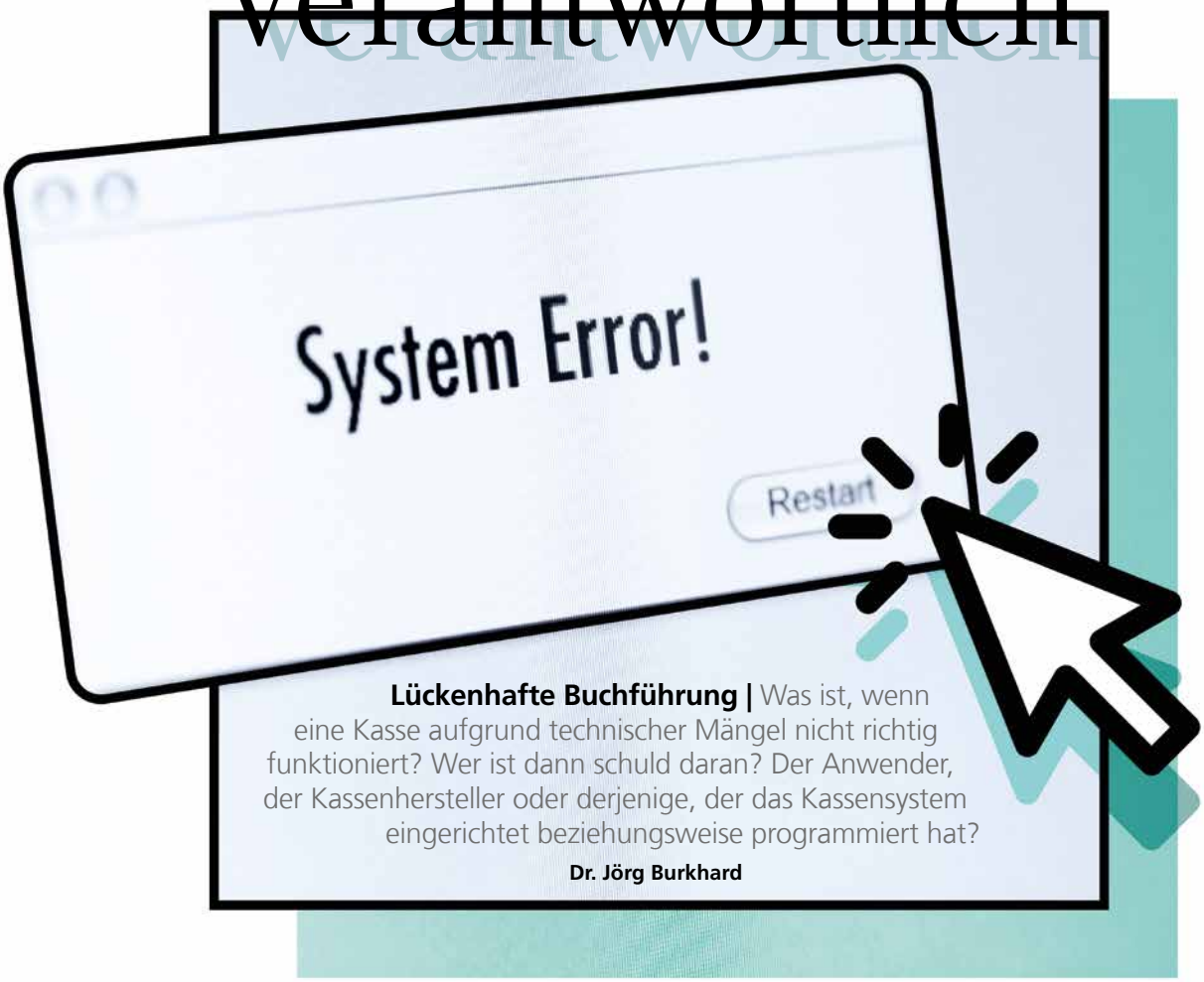
PHILIPP KAFFENBERGER
M. Sc. (Univ.) und Steuerberater bei steuerzweipunktnull in Fürth

MEHR DAZU

Online-Seminar (Vortrag) „Blockchain und Kryptowährungen – Grundlagen und steuerrechtliche Informationen für die Praxis“, **www.datev.de/shop/78361**

Online-Seminar (Vortrag) „Blockchain und Kryptowährungen – Aufbauwissen: Prozesse gestalten und Unternehmensmandate beurteilen“, **www.datev.de/shop/78462**

Für Fehler verantwortlich



Lückenhafte Buchführung | Was ist, wenn eine Kasse aufgrund technischer Mängel nicht richtig funktioniert? Wer ist dann schuld daran? Der Anwender, der Kassenhersteller oder derjenige, der das Kassensystem eingerichtet beziehungsweise programmiert hat?

Dr. Jörg Burkhard

Grundsätzlich ist ein Steuerpflichtiger für die Hilfsmittel, die er verwendet, selbst verantwortlich. Das gilt nicht nur für Geräte, sondern auch für Personen, also etwa Angestellte oder eine beauftragte Steuerberaterin beziehungsweise einen beauftragten Steuerberater. Nach Auffassung der Finanzverwaltung liegt die Verantwortung für die Richtigkeit einer steuerlichen Erfassung stets und grundsätzlich beim Steuerpflichtigen, den man seitens der Finanzämter offensichtlich nicht aus der Verantwortung entlassen will. Dabei wird aber außer Acht gelassen, dass es im technischen Bereich zu Grenzfällen hinsichtlich der Kontrolle beziehungsweise Kontrollierbarkeit kommen kann. Die Kassen in der heutigen Zeit sind Computersysteme, und PC-Abstürze oder ein merkwürdiges Programmverhalten können nur die wenigsten Anwender verstehen oder erklären. Wenn man etwa mit Microsoft Word auf einem Computer schreibt und der PC stürzt ab, ist der Text weg, es sei denn, man hat eine Sicherungskopie. Falls nicht, muss man von vorne beginnen. Bei den Kassen ist das vom Prinzip her ähnlich. Ob der Absturz nun verschuldet wurde oder nicht, spielt keine Rolle. Wenn die Daten weg sind, ist man dafür verantwortlich, selbst wenn einem aus subjektiver Sicht kein Vorwurf zu machen ist. Für die Finanzverwaltung jedenfalls ist derjenige zur Verantwortung zu ziehen, der das Hilfsmittel Kasse einsetzt. Wenn sie nicht funktioniert oder die Daten ganz oder teilweise verloren sind, ist der Anwender schuld. Gleiches gilt für den vom Steuerpflichtigen beauftragten Steuerberater. Sofern dieser nicht korrekt arbeitet und beispielsweise Fristen versäumt oder vergisst, rechtzeitig Einspruch einzulegen, trifft dies auch den Steuerpflichtigen. Letzterer muss sich also genau überlegen, wen er beauftragt beziehungsweise welches Kassensystem oder welches Hilfsmittel er verwendet. Das leuchtet zunächst auch ein, da der Finanzverwaltung nichts anderes übrig bleibt, als zu schätzen, wenn keine oder unvollständige und deswegen nicht vertrauenswürdige Kassendaten vorliegen. Steuerlich gesehen ist man also verantwortlich für die nicht vollständige oder eine lückenhafte Erfassung, auch wenn der

Fotos: reni martiana; Epoxydude/Getty Images

Bereich des Steuerstrafrechts mangels Vorsatz nicht tangiert ist. Jedoch besteht die Gefahr, dass selbst ein Strafrichter dem Steuerpflichtigen nicht mehr glaubt und ihn wegen Datenlücken, für die er eigentlich nichts kann, verurteilt, denn er könnte ja doch vorsätzlich gelöscht haben.

Aspekte der Verteidigung

Die meisten Anwender sind weder Techniker noch PC-Freaks. Sie kennen sich mit der Programmierung einer Kasse nicht aus und verstehen auch nicht, warum ein Kassensystem abstürzt beziehungsweise welche Sachverhalte auf eine nicht vollständige Erfassung hindeuten. Der Betriebsprüfer oder Steuerfahnder, der die Kasse später analysiert, findet womöglich Lücken, die vorher niemand erkannt hat, die vielleicht noch nicht einmal dem Kassenaufsteller selbst bewusst waren. Oder es kommt zu unvorhersehbaren Programmabläufen, die zu Nichterfassungen oder Lücken führen, wie etwa bei Gastronomiekassen durch Tischumzüge oder durch technische Störungen. Möglicherweise sind auch einfach Fehleingaben oder eine falsche Tastenbenutzung die Ursache von Fehlern, die dann aber nichts mit einer Hinterziehung zu tun haben. Auch Stromausfälle oder Funkstörungen könnten die Ursache von PC-Buchungsabbrüchen und daraus entstandenen Zähl- oder Aufzeichnungslücken sein. Die Finanzverwaltung wird bei derartigen Auffälligkeiten stets auf Manipulationen oder Hinterziehungen des Steuerpflichtigen schließen. Ob dies der Fall ist, muss aber rechtlich geklärt werden. Dies setzt jedoch voraus, dass man die Lücken (durch Stromausfälle, Kassenabstürze oder Ausfälle der technischen Sicherheitseinrichtung) dokumentiert. Das wiederum geht aber nur dann, wenn man den Fehler auch mitbekommt. Letztendlich müssen derartige Fehlbenutzungen spätestens am gleichen Abend auffallen, wenn also Kassen-Soll und Kassen-Ist voneinander abweichen. Andere Lücken, die nicht im Umsatz zu sehen, aber dennoch nachweisbar sind, können gleichwohl auch Zweifel an der Vollständigkeit einer Erlöserfassung beziehungsweise Seriosität der Kassenbenutzung beim Prüfer erwecken. Wieder anders zu beurteilen ist der Fall, wenn Mitarbeiter den Unternehmer betrügen, was dieser jedoch nicht bemerkt. Auch hier wird die Finanzverwaltung zunächst dem Inhaber des Betriebs den Fehler anlasten und nicht irgendwelchen Servicekräften.

Regressansprüche

Sollte eine Kasse tatsächlich falsch programmiert sein, hat der Steuerpflichtige unter Umständen zivilrechtliche Ansprüche gegen den Kassenaufsteller. Dafür muss er sich aber gegen die Verwerfung der Buchführung und Zuschätzung wehren, denn der Schaden ist möglichst gering zu halten. Unter Umständen kann der Steuerpflichtige auch die Kosten für die Abwehr von unberechtigten Verwerfungen bei einer Betriebsprüfung durch das Finanzamt als Schadenersatz beim Kassenaufsteller geltend machen. Voraussetzung ist, dass sich bei den Aufklärungsarbeiten und der Analyse im Rahmen einer Betriebsprüfung oder des Einspruchs beziehungsweise durch ein Sachverständigengutachten im Klageverfahren ergibt, dass die fehlerhafte Speicherung oder die Lücken ausschließlich auf eine falsche Programmierung durch den Kassenaufsteller zurückzuführen sind. Gleiches gilt analog, wenn sich im Rechtsbehelfs- oder Klageverfahren ergibt, dass das System bereits beim Kassenhersteller falsch programmiert war und zu den Beanstandungen in der Betriebsprüfung führte.

Beweislastregel

Die Finanzverwaltung macht es sich relativ einfach, wenn sie bei auffälliger oder unverständlicher Programmierung stets eine Hinterziehung durch den Anwender der Kasse vermutet und ihm aufgibt, Unklarheiten und Zweifel zu bereinigen. Die Finanzverwaltung verkennt dabei den Grundsatz, dass sie nach Ansicht des Bundesfinanzhofs (BFH) ein steuerliches Mehrergebnis selbst beweisen muss und insbesondere sie für die verlängerten Festsetzungsverjährungsfristen oder auch für die Befugnis zur Verwerfung der Buchführung, für eine Haftungsinanspruchnahme oder für Zinsfestsetzungen nach § 235 Abgabenordnung (AO) sowie die Durchbrechung des erhöhten Bestandsschutzes nach einer Betriebsprüfung (§ 173 Abs. 2 AO), kurzum für alle Tatbestände, die eine Hinterziehung oder eine leichtfertige Verkürzung voraussetzen, die Darlegungs- und Beweislast trägt (BFH, Urteil vom 07.11.2006, VIII R 81/04; Urteil vom 12.07.2016, II R 42/14). ●

DR. JÖRG BURKHARD
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht sowie Fachanwalt für Strafrecht in eigener Kanzlei in Wiesbaden

MEHR DAZU

finden Sie unter **www.datev.de/datenpruefung**

In der richtigen Struktur werden Daten zu Informationen und diese zu zukunftsweisenden Fakten. Unterziehen Sie bereits unterjährig und regelmäßig Ihre Vorsysteme einer digitalen Datenanalyse, um die Datenqualität in Ihrer Buchführung sicherzustellen.

Software-Lösungen unserer Kassenpartner finden Sie unter **www.datev.de/marktplatz** mit dem Filter „Kasse".

Kompaktwissen Beratungspraxis: Brennpunkt Kassenführung, 3. Auflage, **www.datev.de/shop/35451**

Präsenzseminar „Wenn der Kassenprüfer klingelt – Verfahrensdokumentation und Kassendatenanalyse", **www.datev.de/shop/78161**

Lernvideo „Verfahrensdokumentation Kasse in der Praxis", **www.datev.de/shop/78858**

Kassenpartner auf dem Marktplatz, **www.datev.de/kassenpartner**

Spezielles Modell

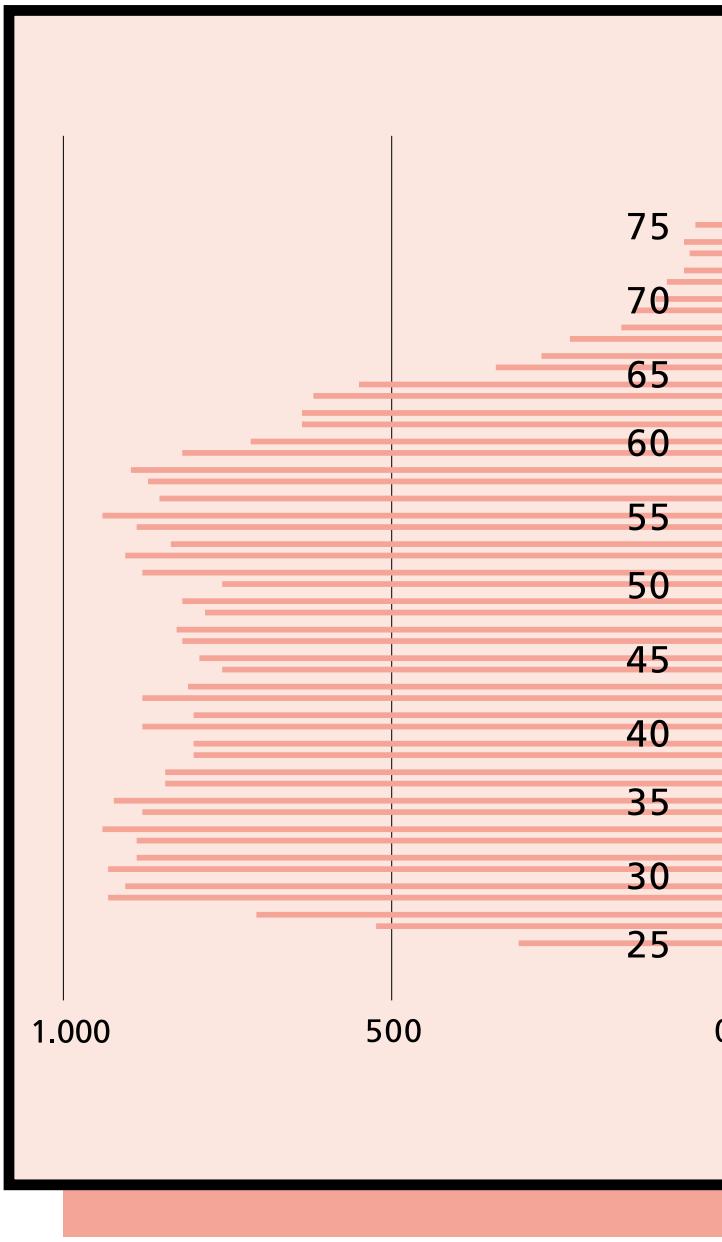
Verkauf einer Arztpraxis | Die aktuellen Entwicklungen in der Branche der Zahnärzte bieten dem steuerlichen Berater gute Möglichkeiten, sich im Rahmen einer wirtschaftlichen Gestaltungsberatung kompetent zu positionieren.

Christian Gerber und Sascha Weiß

Die persönliche Begleitung in der Branche der deutschen Ärzteschaft gehört bei vielen Steuerberaterinnen und Steuerberatern zu den klassischen Mandatsstrukturen. Denn es gibt kaum Mediziner oder eine Arztpraxen, die bei den komplexen fiskalischen Anforderungen ohne einen steuerlichen Berater auskommen. Neben Fragen zur Buchführung ergeben sich aufgrund des freiberuflichen Charakters der ärztlichen Tätigkeit einige Besonderheiten bei der laufenden Besteuerung, namentlich der Abrechnung medizinischer Leistungen sowie dem Umgang mit umsatzsteuerlichen Heilbehandlungen sowie dem Risiko einer gewerblichen Abfärbung. Eine besondere Bedeutung hat die Beratung im ärztlichen Steuermandat aktuell bei Fragen zur Praxisnachfolge, die den Herausforderungen einer klassischen Unternehmensnachfolge in keinster Weise nachsteht. Am Beispiel der Dentalmedizin werden nachfolgend Aspekte zur optimalen Vorbereitung einer Arztpraxis auf die Nachfolge sowie Verkaufssituationen skizziert und dabei die Investoren genannt, die sich aktuell im deutschen Dentalmarkt engagieren.

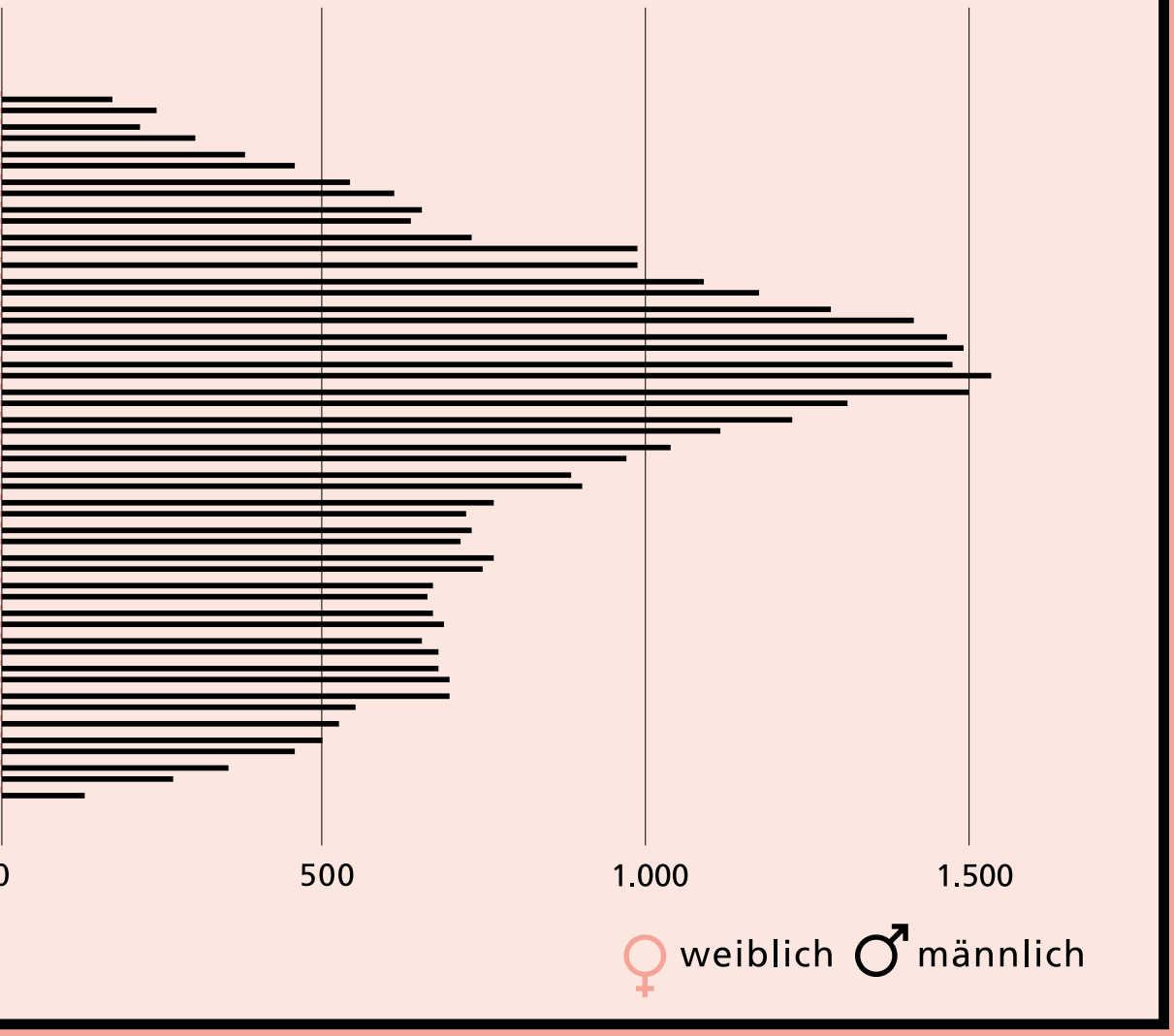
Wandel in der Zahnarztbranche

Derzeit wird der zahnärztliche Beruf noch von männlichen Praxisinhabern ab 50 Jahren dominiert. In den kommenden Jahren jedoch wird der gesamte Berufsstand zunehmend weiblicher werden, denn bei den Jahrgängen der 25- bis 35-jährigen Zahnärzte liegt die Quote der weiblichen Berufsträger schon bei circa 60 Prozent. Weiter steht fest, dass in den kommenden 5 bis 15 Jahren die Zahl der Praxisnachfolgen deutlich ansteigen wird, wenn mehr als 35.000 niedergelassene Zahnärzte, davon etwa zwei Drittel männliche Berufsträger, in den Ruhestand gehen. Es stellt sich die Frage, wer diese Praxen übernimmt und wie die zahnmedizinische Versorgung der Bevölkerung sichergestellt werden kann, da immer mehr Zahnärztinnen tendenziell eher ein Angestelltenverhältnis anstreben als die Übernahme einer eigenen Praxis.



der Nachfolge

DEMOGRAFISCHE VERTEILUNG
DER ZAHNARZTPRAXEN



INVESTOREN DENTALMEDIZIN IN DEUTSCHLAND

IM MARKT SEIT	UNTERNEHMEN	INVESTOR	LAND	EUROPÄISCHE PLATTFORM
2018	DEIN.DENTAL	Nordic Capital	Schweden	European Dental Group: Dental Clinics mit Standorten in den Niederlanden, der Schweiz, in UK, Frankreich, Belgien und Norwegen
2015	Dr. Eichenseer Zahnärztliche Tagesklinik	Quadriga	Deutschland	Nein
2016	Zahneins & KonfiDents	PAI	Frankreich	Nein
2018	Acura	Investcorp	Bahrain	Angekündigt
2015	Colosseum Dental	Jacobs Holding	Schweiz	Southern Dental, Odonto Salute: Standorte u. a. in UK und der Schweiz, DentConnect/Curaeos: Standorte in den Niederlanden und Skandinavien
2019	AllDent	Castik Capital	Luxemburg/ Deutschland	Nein

ATRONI CORPORATE FINANCE

Quelle: eigene Darstellung

Trends im Berufsstand

Um der Entwicklung des Berufsstands auch künftig gerecht zu werden, schuf der deutsche Gesetzgeber vorausschauend die Möglichkeit zur Gründung von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ). Sie dienen der ambulanten medizinischen Versorgung der Bevölkerung und können moderne und flexible Versorgungsstrukturen mit angestellten Ärzten schaffen. Durch diese medizinrechtliche Änderung verlieh der Gesetzgeber der freiberuflichen Tätigkeit bei den Zahnärzten ein gewerblicheres Kleid. Diesen Trend, speziell auch in der Dentalbranche, verbunden mit den veränderten Rahmenbedingungen durch die MVZ-Strukturen, haben strategisch agierende Finanzinvestoren (Private-Equity-Investoren) erkannt. Um einen fragmentierten Markt zu konsolidieren und dabei Synergiepotenziale zu realisieren, haben diese Investoren entsprechende Akquisitionsplattformen zum Erwerb von Zahnarztpraxen entwickelt (siehe Tabelle oben).

Ablauf einer Financial Due Diligence

Beim Verkauf einer Praxis ist der Steuerberater sowohl für den Praxisinhaber als auch für den potenziellen Investor erster Ansprechpartner. Der steuerliche Berater als Vertrauensperson begleitet den gesamten Verkaufsprozess und spielt immer eine entscheidende Rolle. Nachdem der Investor und der Zahnarzt gegenseitiges Interesse an Veräußerung und Erwerb der Praxis signalisierten und erste Informationen ausgetauscht haben, wird eine Absichtserklärung, der sogenannte Letter of Intent (LoI), mit den wichtigsten Rahmenbedingungen, wie etwa Verkaufsstruktur, Zeitrahmen sowie Kaufpreis, unterzeichnet. Nachdem sich Zahnarzt und Investor auf einen Verkaufsprozess geeinigt haben, möchte der potenzielle Käufer die Praxis im Zuge einer sogenannten Due Diligence genauer analysieren. Der Begriff Due Diligence steht für die sorgfältige Prüfung des Zielunternehmens und beinhaltet die wirtschaftliche, rechtliche sowie steuerliche Untersuchung, in unserem Fall einer Zahnarztpraxis. Häufig wird sogar eine eigene Financial Due Diligence, also die Analyse der vergangenen sowie künftigen finanziellen Lage des Unternehmens, vorgenommen und werden daneben eine Tax Due Diligence mit Prüfung der steuerlichen Aspekte sowie eine Legal Due Diligence, also die Prüfung der rechtlichen Gegebenheiten, vollzogen. Während dieser Analysen spielt der Steuerberater auf Verkäuferseite eine wichtige Rolle. Er begleitet den Prozess durch Bereitstellung der erforderlichen Unterlagen sowie die Beantwortung von steuerlichen beziehungsweise betriebswirtschaftlichen Detailfragen. Darüber hinaus ist er bei der Gestaltung des Kaufvertrags, insbesondere bei steuerlichen und finanziellen Aspekten, involviert.

Weitergehende Zusammenarbeit

Die Finanzinvestoren legen oft Wert darauf, dass der Zahnarzt auch nach Praxisverkauf weiterhin für eine Übergangszeit von einigen Jahren, je nach Interesse des Berufsträgers,

als zahnärztlicher Leiter und Geschäftsführer die operative Verantwortung für die Praxis oder das gesamte MVZ trägt. Für den Zahnarzt ist diese Gestaltung deshalb attraktiv, weil administrative Aufgaben, wie etwa die Buchhaltung oder Personalführung und -verwaltung sowie Investitionen und Beschaffungen beziehungsweise Human Resources, an die Plattform oder den Investor ausgelagert werden können. Dadurch gewinnt der Zahnarzt Zeit für die deckungsbeitragsstarken Tätigkeiten und wird zugleich von administrativen Tätigkeiten entlastet. Für die erfolgreiche Gestaltung der dann gemeinsamen, zukünftigen Entwicklung ist der Investor maßgeblich auf den Berufsträger angewiesen. Um den Anreiz zu steigern, kommen regelmäßig Optionsmodelle (Call-/Put-Optionen), Earn-out-Zahlungen oder Wachstumsmodelle mit zusätzlichen Kaufpreiskomponenten für das Erreichen bestimmter Wachstumsziele zum Einsatz. Insgesamt bieten diese Strukturen attraktive Bedingungen für diejenigen Ärzte, die verkaufen wollen, und sollten daher frühzeitig für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung in Erwägung gezogen werden.

Die Zahnarztpraxis, die zuvor von einem Berufsträger betrieben wurde, wird dann von der MVZ GmbH weitergeführt.

Das MVZ-Einbringungsmodell

Der Aufbau einer eigenen Praxis ist mit erheblichen Investitionen verbunden. Hier beispielsweise genannt seien die Kosten für einen professionellen Zahnarztstuhl, digitale Röntgengeräte oder den Aufbau des gesamten Praxisstandorts. Zudem profitieren jüngere Berufsträger noch nicht vom privilegierten, weil reduzierten Steuersatz im Falle einer Praxisaufgabe gemäß § 16 Abs. 4 (Freibetrag) und § 34 Abs. 3 (ab 55 Jahre) Einkommensteuergesetz (EStG). Vor diesem Hintergrund gewinnt die Schaffung von MVZ-Strukturen zunehmend an Bedeutung, da Finanzinvestoren in der Regel eine Zusammenarbeit mit jüngeren Zahnärzten anstreben. Folglich hat sich ein interessantes Modell entwickelt, die bestehende Arztpraxis nicht steuerpflichtig zu veräußern, sondern steuerneutral nach § 20 Umwandlungssteuergesetz (UmwStG) in eine Medizinisches Versorgungszentrum GmbH einzubringen. Bei dem geplanten Konzept wird die Investorengesellschaft in der Regel die einfache Mehrheit oder sogar 100 Prozent an der neuen MVZ GmbH halten. Die Zahnarztpraxis, die zuvor von einem Berufsträger betrieben wurde, wird dann von der MVZ GmbH weitergeführt.

Gestaltungspotenziale

Der Arzt als ehemaliger Inhaber der Praxis hat auf diese Weise die Gelegenheit, als zahnärztlicher Leiter oder als geschäftsführender Gesellschafter mit einer Minderheitsbeteiligung die Geschicke der Praxis zu bestimmen und weiterzuführen. Die Struktur der Transaktion kann so gestaltet werden, dass der Zahnarzt keinen steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn bei Einbringung seiner Praxis in die MVZ GmbH erzielt. Die durch den Investor bereitgestellten finanziellen Mittel können zur Finanzierung von weiteren Investitionen und Wachstum, etwa für weitere Standorte oder eine Vergrößerung der Praxis, verwendet werden. Das Konzept bietet die Möglichkeit, den Ausstieg in einer Weise maßzuschneidern, dass der Arzt als ehemaliger Inhaber von einer privilegierten Besteuerung der Kapitalgewinne aus der Veräußerung seiner GmbH-Anteile profitiert, denn der Beteiligungshorizont des Praxisinhabers wird im Regelfall bei deutlich über sieben Jahren liegen. Die damit verbundene Sperrfrist aus § 22 UmwStG ist dabei ein geringes steuerliches Risiko, denn dem Investor dient das Modell als Chance, den beteiligten Zahnarzt für mindestens sieben weitere Jahre zu binden. In dem Zeitraum ist dann aufgrund der Dokumentationspflichten zur Erfüllung der Haltefrist eine enge steuerliche Beratung erforderlich. ●

CHRISTIAN GERBER
Wirtschaftsprüfer

SASCHA WEISS
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Beide arbeiten bei der Atroni GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf. Sie sind auf die Begleitung von Transaktionen und die Durchführung von Unternehmensbewertungen spezialisiert. Sie betreuen insbesondere mittelständische Mandanten und Investoren bei Unternehmensbewertungen und der Vorbereitung und Durchführung von Transaktionen (Mergers & Acquisitions) bundesweit.

MEHR DAZU

finden Sie unter **www.datev.de/branchenberatung**

Branchenpaket Ärzte und Zahnärzte, **www.datev.de/aerzte**

LEXinform IWW Unternehmensnachfolge (PU), **www.datev.de/shop/64004**

LEXinform IWW Zahnarztpraxis professionell (ZP), **www.datev.de/shop/64136**

Hilfreiche Dokumente in LEXinform Steuern/Recht/Wirtschaft, **www.datev.de/shop/65520**

Unternehmensbewertung von Arztpraxen, **www.datev.de/lexinform/2299371**

Unternehmensbewertung beim Kauf, Verkauf, Übertragung von Unternehmen, **www.datev.de/lexinform/2299307**

Ein neues Nutzererlebnis

Digitales Ökosystem | Kaufmännische Prozesse sollen heute komplett digital und medienbruchfrei ablaufen. Umfassend klappt das nur im Schulterschluss mit Partnern und mit deren Lösungen aus der Cloud.

Birgit Schnee und Benedikt Leder

Die Entwicklung der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass die Herausforderungen der digitalen Transformation nicht mehr von einem Software-Hersteller allein bewältigt werden können. Dafür sind der Umfang der Veränderungen, die Wirkung auf alle betriebs- und personalwirtschaftlichen Aufgaben und in Konsequenz auch die Anforderungen der Anwenderinnen und Anwender zu heterogen. Doch wie lässt sich das für ein Unternehmen wie DATEV stemmen? Das eigene Entwicklungsteam massiv aufstocken? Das ist angesichts des Fachkräftemangels unrealistisch.

Hinzu kommt, dass DATEV das eigene Lösungsportfolio in die Cloud entwickelt, um in den Kanzleiprozessen nachhaltige Innovation und leistungsfähige Prozesse zu ermöglichen. Allein das ist schon eine immense Herausforderung. Doch das reicht angesichts zunehmender Vernetzung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen nicht. Die Antwort darauf ist – neben DATEV-eigenen Lösungen zu den Kernprozessen in den Kanzleien – eine enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern: der Ausbau unseres digitalen Ökosystems.

Auch in Zukunft wird DATEV ein Vollsortiment an Kanzleilösungen bieten, aber innerhalb des eigenen Portfolios mehr und besser integrierte Kooperationslösungen haben. „Neben lose gekoppelten Partnerlösungen, wie wir sie derzeit auf unserem Marktplatz anbieten, werden wir ganz spezielle Premiumpartner haben, bei denen wir noch mehr Wert auf Integration legen“, verdeutlicht Jutta Rößner, als Geschäftsleitungsmitglied verantwortlich für das digitale Ökosystem.

Heute erleben DATEV-Mitglieder und -Kunden oftmals noch Lösungen, die wenig oder unzureichend integriert sind. Gemeinsam mit den Partnern arbeitet DATEV daran, dass die Lösungen zusammenwachsen und gewährleistet ist, dass darin erzeugte Daten ohne Reibungsverluste, auch in den betriebswirtschaftlichen Anwendungen, verwendet werden können. Schließlich erwarten die Mitglieder und Kunden im Ökosystem ähnlich integrierte Prozesse wie in der eigenen Produktwelt. „Wir stellen das Integrationserlebnis der Kanzleien im digitalen Ökosystem in den Mittelpunkt. Das heißt, für die Kanzlei muss es am Ende des Tages egal sein, ob sie mit einem Partner zusammenarbeitet oder mit uns als DATEV. Damit ist nicht gemeint, dass DATEV das Partnerangebot grün anmalt. Nein, die Kanzlei oder das Unternehmen wissen, dass es eine Partnerlösung ist“, so Jutta Rößner. Und sie wissen auch, dass diese sehr gut in die DATEV-Produktwelt integriert ist. „In diesem Sinne verstehen wir unser Ökosystem als Teil der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios.“

> „Wir stellen das Integrationserlebnis der Kanzleien im digitalen Ökosystem in den Mittelpunkt.“

Integration neu erleben

Wie dieses Integrationserlebnis aussehen kann, zeigt das Beispiel elektronischer Rechnungsversand, der sich in der Wirtschaft und Verwaltung zunehmend durchsetzt. Die einfachste Version ist der Versand einer PDF per E-Mail. Sie ermöglicht eine sofortige Zustellung bei gleichzeitiger Einsparung von Papier- und Portokosten. Allerdings ist dies keine wirklich elektronische Rechnung: Denn es werden keine strukturierten Daten hinterlegt, die eine direkte automatisierte Weiterverarbeitung beim Empfänger ermöglichen. Dies er-

laubt eine richtige E-Rechnung, für die es mittlerweile verschiedene Standards gibt. Die bekanntesten sind ZUGFeRD oder XRechnung. Doch es gibt noch viele weitere, teilweise branchenspezifische Standards. Und diese Vielzahl macht es auch schwer, stets das richtige Format für den Rechnungsempfänger zu wählen. Mit DATEV SmartTransfer automatisieren wir diesen Prozess: Die Rechnung wird in jedem beliebigen rechnungsschreibenden Programm oder Warenwirtschaftssystem erstellt und an SmartTransfer übergeben. Wenn der Empfänger die Rechnung abruft, wird sie automatisch in das Format konvertiert, das er für die Weiterverarbeitung benötigt. So entsteht ein durchgängiger Prozess nicht nur über Unternehmensgrenzen, sondern auch über verschiedene Rechnungsstandards hinweg. 2021 wurden über SmartTransfer bereits mehr als 3,32 Millionen Dokumente ausgetauscht.

Der Fokus liegt hier darauf, durch Vernetzung flexibler Lösungen passgenaue Optionen für die Anforderungen der DATEV-Mitglieder und -Kunden zu schaffen. Die dabei abzudeckenden Attribute lauten Effizienz, Innovation und nicht zuletzt Zuverlässigkeit. Über das harmonische Zusammenspiel der einzelnen Funktionen werden Verwaltungsaufgaben vereinfacht, wodurch die Effizienz gesteigert wird und der Anwender Zeit für anderes nutzen kann. Wesentliche Aspekte dabei sind durchgängige Prozesse und die Automatisierung von Routineaufgaben, durch die sich Aufwand und Kosten reduzieren.

In der Detailbetrachtung sind gerade eng integrierte Lösungen eine Herausforderung, aber das Ziel ist klar: Kanzleien und Unternehmen können mit den so entstehenden Gesamtlösungen Prozesse zunehmend digitalisieren und relevante Daten, zum Beispiel für die Finanz- und Lohnbuchführung, sicher und medienbruchfrei übergeben. So profitieren sie vom Zusammenspiel etablierter und moderner Branchenlösungen mit den bewährten DATEV-Programmen. Der DATEV-Marktplatz erleichtert die aufwendige Suche nach kompatiblen Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen in Unternehmen und Kanzlei, mit denen sich eine durchgängige Systemlandschaft schaffen lässt.

So entsteht Mehrwert für alle: Die Partner bringen ihr Portfolio und ihre Innovationskraft ein, sodass sich daraus in der Kooperation neue Geschäftsmodelle entwickeln können. DATEV kann mit einem attraktiven Ökosystem das Leistungsportfolio

JUTTA RÖSSNER
Geschäftsleitungsmitglied und verantwortlich für das digitale Ökosystem. Derzeit auch Interims-Geschäftsführerin der fino taxtech GmbH.

ergänzen, um so vielseitiger, flexibler, schneller und schlagkräftiger zu werden. Die DATEV-Mitglieder und -Kunden erhalten vernetzte Angebote, Dienstleistungen und Produkte, die ihren Alltag vereinfachen.

Unterschiedliche Intensitäten

DATEV wird also in Zukunft noch viel häufiger aktiv auf Partnersuche gehen. Bei den Partnerschaften gibt es dabei durchaus unterschiedliche Intensitäten. Während der Großteil sich als DATEV Schnittstellenpartner auf die reine Schnittstellenimplementierung fokussiert, sind andere Kooperationen von einer engeren Zusammenarbeit geprägt. Zu diesen empfohlenen Premiumpartnern gehören namhafte Anbieter wie Amazon oder PayPal, die über den DATEV Zahlungsdatenservice die Rechnungsinformationen standardisiert bereitstellen, ELO mit einem DATEV-kompatiblen Dokumenten-Management-System für Unternehmen oder Personio mit Software für Personalverwaltung und Recruiting. Ebenso betrifft das kleine Branchenanbieter, die spezielle Funktionen in ihrer Nische abdecken.

In besonderen Fällen kann eine Kooperation letztlich auch in eine Beteiligung münden, wie aktuell bei der fino taxtech GmbH. Deren Lösung GrundsteuerDigital unterstützt Kanzleien bei der Erfassung und Deklaration im Zuge der Grundsteuerreform. „Sie führt zielgerichtet durch alle Bereiche und unterstützt mit vielseitigen Schnittstellen und hilfreicher Automatisierung von Teilprozessen“, erklärt Jutta Rößner, derzeit auch Interims-Geschäftsführerin der fino taxtech GmbH. Selbstverständlich verfügt GrundsteuerDigital auch über eine einfache Integration in unterschiedliche DATEV-Lösungen wie Mandantenstammdaten oder Dokumentenmanagement und Dokumentenablage sowie über ein „Login mit DATEV“.

Im Bereich Grundsteuer hatte sich DATEV bewusst für eine Partnerschaft und gegen eine Eigenentwicklung entschieden. Einer der Gründe war, dass vor dem Hintergrund anstehender Entwicklungsaufgaben – insbesondere der Portfolioentwicklung der langjährig gewachsenen DATEV-On-Premises-Lösungen in die Cloud – Priorisierungen und Fokussierungen vorgenommen werden müssen. Um Lücken im eigenen Angebot zu schließen, wird DATEV auch künftig verstärkt auf Partner setzen. Beim Thema Grundsteuer führte die enge Zusammenarbeit dazu, dass sich DATEV im Dezember 2021 an dem Software-Haus beteiligte und nun die Anteilsmehrheit von 51 Prozent hält. Über dieses Engagement sichert die Genossenschaft den langfristigen Bestand des Gemeinschaftsunternehmens und sorgt zudem dafür, dass Kanzleien in puncto Datenhoheit, Datensicherheit und der vertraglichen Ausgestaltung beim Arbeiten mit GrundsteuerDigital gut aufgestellt sind.

> Um Lücken im eigenen Angebot zu schließen, wird DATEV künftig verstärkt auf Partner setzen.

Fazit

Das digitale Ökosystem von DATEV ist vielschichtig und bietet Platz für viele unterschiedliche Partner. Allen diesen Kooperationen ist aber eines gemeinsam: Die Funktionalität der Lösungen muss sich sehr gut ergänzen und die Zusammenarbeit muss gleichzeitig beiden Parteien gute Entwicklungschancen bieten. „Vor allem aber profitieren am Ende unsere Mitglieder und Kunden von einem durchgängigen Datenfluss“, ist Jutta Rößner überzeugt. Denn der wichtigste Aspekt bei solchen Partnerschaften: Alle Beteiligten müssen einen Nutzen davon haben. Die Anbieter ergänzen gegenseitig die Funktionstiefe ihres Angebots und der Anwender bekommt einen Mehrwert durch eine durchgängige Systemlandschaft aus einer Hand, wobei er viele variable Möglichkeiten hat, weitere Software nach Bedarf zu ergänzen. ●

BIRGIT SCHNEE UND BENEDIKT LEDER
Redaktion DATEV magazin

MEHR DAZU

finden Sie unter **www.datev.de/oekosystem**

IMPRESSUM

XW1
www.blauer-engel.de/uz195
Dieses Druckerzeugnis ist mit dem Blauen Engel ausgezeichnet.

RECYCLED
Papier aus Recyclingmaterial
FSC® C019154
FSC www.fsc.org

Herausgeber: DATEV eG | Paumgartnerstraße 6–14 | 90329 Nürnberg **Verantwortlich:** Simone Wastl **Chefredakteurin:** Kerstin Putschke, Tel.: +49 911 319-53140, E-Mail: magazin@datev.de **Stellvertretende Chefredakteurin:** Birgit Schnee **Redaktion Rubrik Titelthema und Praxis:** Robert Brütting (RA) **Realisation:** Christian Alt, Georg Gorontzi, Janina Kossmann, Monika Krüger, Christian Ziemke | TERRITORY GmbH | Carl-Bertelsmann-Str. 33 | 33311 Gütersloh | www.territory.de **Fotos:** Getty Images, DATEV eG **Druck:** Mayr Miesbach GmbH | Am Windfeld 15 | 83714 Miesbach **ISSN:** 2197-2893 | Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Recycling-Papier. | Das DATEV magazin erscheint monatlich in einer Druckauflage von 45.000 Exemplaren.
Namentlich gekennzeichnete Veröffentlichungen geben in erster Linie die Auffassung des Autors wieder. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten.

Der Nächste, bitte!

DATEV-Kanzlei-Börse | Die eigene Kanzlei ist ein Lebenswerk, sie herzugeben, eine Richtungsentscheidung. Die eigenen Kinder treten die Nachfolge an. Verdientes Personal übernimmt das Ruder. Oder eine frühzeitig eingegangene Partnerschaft sorgt dafür, dass der Übergang reibungslos vonstattengeht. Wo die Zukunft einer Kanzlei noch offen ist, bringt die DATEV-Kanzlei-Börse die zusammen, die eine Kanzlei suchen oder abgeben möchten. Und das bereits seit mehr als zehn Jahren. Zum 1. September 2022 wurde sie runderneuert.

Dietmar Zeilinger

Die wirtschaftliche Förderung der Mitglieder liegt DATEV am Herzen. Mehr noch: Sie ist der eigentliche Zweck der Genossenschaft. So steht es in der Satzung geschrieben. Die Mitglieder werden im Zusammenhang mit ihrer beruflichen Tätigkeit unterstützt. Neben der Erbringung von Leistungen der Datenverarbeitung, der Telekommunikation, der Entwicklung und der Bereitstellung von EDV-Systemen – wie es im Satzungstext etwas gespreizt heißt – schließt dies auch die Erbringung von Dienstleistungen und Nebenleistungen ein. Die Kanzleibörse ist eine solche Dienstleistung. Mit ihr wird DATEV auch dem genossenschaftlichen Auftrag gerecht, die Mitglieder wirtschaftlich zu fördern – weil sich DATEV mit ihr darum kümmert, dass Kanzleien am Markt bleiben und übernommen werden können. DATEV-CMO Prof. Dr. Peter Krug und mit ihm der gesamte Vorstand sehen die Chancen, die eine Kanzleibörse für den Berufsstand bereithält. „Uns als Genossenschaft ist es eine Herzensangelegenheit, dass die Übergabe einer Kanzlei an vertrauenswürdige und engagierte Nachfolgerinnen und Nachfolger gut geplant und vertrauensvoll organisiert wird“, so Prof. Dr. Peter Krug. „In gleicher Weise sollen Existenzgründer genau die Kanzlei finden, die ihren Bedürfnissen und ihrer fachlichen Expertise entspricht, um Mandanten optimal zu beraten.“ Aus diesem Grund freue er sich sehr über die Modernisierung der DATEV Kanzleibörse. „Wir machen hier was richtig Gutes für die Kanzleien!“

Die neue Kanzleibörse

Die neue Kanzleibörse ist im Wesentlichen eine Weiterentwicklung der Anwendung, die es bereits seit zwölf Jahren gibt. Diese Weiterentwicklung war nötig, weil die Börse sowohl technisch als auch funktional nicht mehr den Anforderungen unserer Kunden entsprach. Der Grundgedanke ist derselbe. Steuerberater haben sich mit ihrer Kanzlei einen gewissen Wert erarbeitet. Wenn sie die Nachfolge noch nicht anderweitig geregelt haben, können sie über die Börse junge Berufskollegen suchen, die ihrerseits willens sind, eine ausgeschriebene Kanzlei zu übernehmen. All das war bislang auch schon möglich, nur war es bei der alten Börse etwas mühsamer. Der Schuh drückte vor allem bei der Profilverwaltung und dem Matching. Seit dem 1. September läuft es erheblich komfortabler. Das Profil ist jederzeit von der Kanzlei editierbar und das Matching wird transparent in der Anwendung dargestellt. Die Technik im Hintergrund wurde ebenfalls automatisiert. Was noch? Umgesetzte Wünsche von Kunden: ein mobiler Zugriff und die Möglichkeit, Gesuche zu erstellen.

Auf dem Weg in die Kanzleibörse

Wer sich in die neue Kanzleibörse klickt, findet neben der Suchmaske ein Bild mit einem älteren Herrn im Anzug, vor ihm eine jüngere Frau. Beide sitzen in einem Büro an einem Tisch mit Unterlagen in ein Gespräch vertieft. Die Bildsprache erschließt sich auf Anhieb: Hier wird der Staffelstab an die junge Generation weitergereicht. In der Suchmaske kann jeder sofort loslegen. Wonach wird gesucht? Angebot oder Gesuch? Und auch konkreter: einer Gesamtveräußerung, einem Partner oder dem Kauf eines Mandantenstamms? Die Suche lässt sich auf eine bestimmte Postleitzahl einschränken. In der Maske kann jetzt auch sofort ein Inserat erstellt werden. Die Suche liefert erst einmal jedem, der sie auslöst, ein Ergebnis. An dieser Stelle können die Nutzer noch einmal überlegen, ob sie hier fündig zu werden glauben. Erst wer anschließend eine Aktion ausführen möchte, muss sich registrieren. Die Registrierung ist denkbar einfach: E-Mail und Kennwort. Dann muss man nur noch den Vertrag lesen und zustimmen und ist drin in der Börse. Ganz ohne SmartCard. Jetzt sollte man ein möglichst aussagekräftiges Profil mit seinen Vorstellungen und Wünschen ausfüllen. Die in der Börse aktiven Nutzer entscheiden selbst, wie viele Postleitzahlstellen sie freigeben. Ausgefeilte Suchkriterien, wie Software-Nutzung ei-

Foto: cirquedesprit/Getty Images

ner Kanzlei, Label Digitale DATEV-Kanzlei, Website, und die Möglichkeit, Freitext einzugeben, erleichtern die Profilerstellung. Das Ganze ist dann auch sofort online. Ob man dabei offen mit seinem Klarnamen oder pseudonymisiert vorgeht, bleibt jedem selbst überlassen. Möglich ist beides. Alle Gesuche und Angebote sind über ein Dashboard einsehbar und übersichtlich zu verwalten. Es gibt eine Statusanzeige, eine Merkliste und ein Mitteilungssystem. Man kann direkt aus der Anwendung heraus Kontakt aufnehmen.

Beteiligungen im Fokus

„Wir gehen davon aus, dass überwiegend Beteiligungen angeboten werden, weil selten alles auf einmal verkauft wird“, erklärt Christian Pabst, der zusammen mit seinem Kollegen Tom Rogall bei DATEV die neue Börse mit entwickelt hat. „Die alte Börse hatte eher den Kauf im Blick, in der neuen fokussieren wir die Beteiligung“, so Christian Pabst weiter. Das sei der realistischere Weg: „Man kommt zusammen, baut Vertrauen auf und übergibt erst am Ende dieses Prozesses die gesamte Kanzlei.“ Da das Entwicklungsteam überzeugt ist, dass die jüngere Zielgruppe vor allem mit dem Smartphone sucht, läuft die Anwendung auch problemlos auf jedem mobilen Endgerät. Die Kanzleibörse steht nicht nur DATEV-Mitgliedern zur Verfügung. Die einzige Voraussetzung: Man muss dem Berufsstand angehören, also Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwalt sein. Bei Kanzleien, die nicht Mitglied der Genossenschaft sind, wird diese Voraussetzung über den Kammerausweis bei der Kammer geprüft, bei DATEV-Mitgliedern über die Beraternummer.
In der alten Kanzleibörse gab es zuletzt 700 angemeldete Nutzer. Wie viele Kanzleien über die Börse vermittelt wurden, kann man nicht sagen. Es wird nicht getrackt. In der neuen Börse gibt es die Möglichkeit, freiwillig Feedback über Erfolg oder Misserfolg auf der Börse zu geben. Schätzungen zufolge gibt es im deutschen Markt 16.000 Kanzleien, für die eine solche Börse interessant sein könnte. „Bei DATEV haben wir ungefähr 5.000 Kanzleien, die sich mit diesem Thema beschäftigen“, sagt Pabst. „Es wäre schön, wenn sie alle auf die Börse kämen. Das ist das Ziel.“

DIETMAR ZEILINGER
Redaktion DATEV magazin

MEHR DAZU

unter **www.datev.de/kanzleiboerse**

KLARTEXT

Führung in Steuerberatungskanzleien – ein unterschätztes Thema

Die zunehmende Konsolidierung des Kanzleimarkts durch Zusammenschlüsse führt nicht nur dazu, dass der Anspruch an fachliche Tiefe für die Steuerberaterinnen und Steuerberater zunimmt. Vielmehr ist auch eine wirkliche Führungskultur zu entwickeln, weil eine Vielzahl von Mitarbeitern über verschiedene Ebenen zu leiten, zu entwickeln und zu motivieren ist. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund rarer Fachkräfte und der anstehenden Renteneintrittswelle, welche die aktuell bereits prekäre Situation weiter verschärfen wird. Nur durch eine moderne Führungskultur können diese Leistungsträger akquiriert und gehalten werden.

> Nur durch eine moderne Führungskultur können Leistungsträger gehalten werden.

Das Anforderungsprofil eines Kanzleiinhabers ist deshalb um weitere (Führungs-)Kompetenzen zu ergänzen, um eine optimale Weiterbildung der hoch qualifizierten Mitarbeiter und deren Zufriedenheit zu gewährleisten. Damit geht aber auch einher, dass der Kanzleiinhaber nicht mehr der allwissende Entscheider sein kann, sondern vielmehr zum koordinierenden Entwickler der Kanzlei und ihrer Mitarbeiter werden muss. Ein nicht einfacher Paradigmenwechsel – aber ein unumgänglicher.

PROF. DR. PETER KRUG
Chief Markets Officer (CMO)

FOLGEN SIE MIR AUF …

Twitter: twitter.com/krugprof

sowie

LinkedIn: www.linkedin.com/in/prof-dr-peter-krug

LODAS

Mehr Lohn-Verarbeitungsläufe: 20 pro Tag

Rechenzentrum | Seit dem 1. August 2022 werden die Lohn-Verarbeitungsläufe im Rechenzentrum von bisher 12 auf 20 pro Tag erhöht. Damit wird ab August allen LODAS-Anwendern mehr Flexibilität bei der Lohnabrechnung geboten.

Durch die gesteigerte Anzahl von Verarbeitungsläufen stehen Ihnen die Abrechnungsergebnisse und Auswertungen früher bereit. Für jeden der 20 Verarbeitungsläufe garantieren wir weiterhin eine Rückübertragung innerhalb einer Stunde.
Daher sollten alle Daten, die in einem Verarbeitungslauf verarbeitet werden sollen, mit einem einzigen Sendevorgang in das Rechenzentrum geschickt werden.
Neue Startzeiten der Verarbeitungsläufe von Montag bis Freitag seit dem 1. August 2022:

Lauf: 6:00 Uhr
Lauf: 8:30 Uhr
Lauf: 9:00 Uhr
Lauf: 9:30 Uhr

… (Halbstundentakt)

Lauf: 16:00 Uhr
Lauf: 16:30 Uhr
Lauf: 17:30 Uhr
Lauf: 19:00 Uhr

Foto: sesame/Getty Images

Jahreswechsel

Jetzt die Weiterbildung planen

DATEV-Seminare | Täglich grüßt das Murmeltier und einmal nach 365 Tagen der Jahreswechsel. Kanzleien und Unternehmen stehen damit jährlich immer wieder neu vor einer besonderen Aufgabe. Mit den DATEV-Seminaren, die alle wichtigen Informationen bündeln, bringen Sie sich schnell auf den aktuellen Wissensstand.

Zum Jahreswechsel kommen zu den ohnehin anfallenden Tätigkeiten auch die gesetzlichen Änderungen. Zudem gibt es in den DATEV-Lösungen technische Neuerungen und Erweiterungen. Viel gibt es damit wieder zu wissen und zu verstehen. Damit Sie sich rechtzeitig über alle wichtigen Themen informieren können, stellt DATEV entsprechende Seminare bereit. Planen Sie jetzt Ihre Weiterbildung und bereiten Sie sich auf den Jahreswechsel vor.

Aktuelle Wissensangebote zum Jahreswechsel
Gleich, ob Personalwirtschaft, Rechnungswesen, Steuern oder Kanzleimanagement, Sie finden alle relevanten Informationen zum Jahreswechsel und die jeweiligen Weiterbildungsangebote danach untergliedert auf www.datev.de/jahreswechsel-weiterbildung. Um eine hohe Aktualität der Seminare zu garantieren und auch kurzfristige Gesetzesvorhaben zu berücksichtigen, werden die Inhalte erst kurz vor Seminarbeginn festgelegt. Neben den gesetzlichen Änderungen wird das Kerngeschäft des Jahreswechsels behandelt.

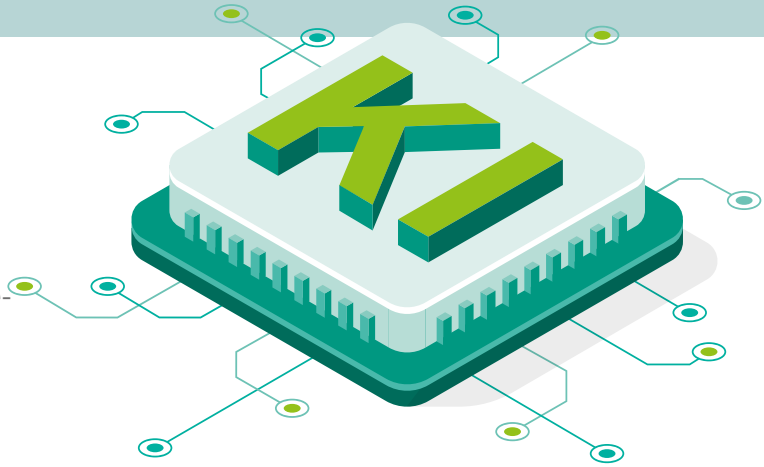
Jahreswechselseminare – in Präsenz oder online?
In den letzten beiden Jahren wurden Präsenzveranstaltungen immer mit einem gewissen Unsicherheitsfaktor geplant. Können die Seminare aufgrund des Infektionsgeschehens in Präsenz stattfinden? Wie viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer können ein Seminar besuchen, sodass sich noch die nötigen Abstandsregeln einhalten lassen? Sind alle Anwesenden und der Referent gesund? Diese Fragen stellen sich auch in diesem Jahr wieder. Gerne bietet DATEV die Jahreswechselseminare in Präsenz an, reagiert aber auch auf die Situation und plant mit einem stärkeren Fokus auf Online-Veranstaltungen.

DATEV empfiehlt: Jahreswechselseminare online
Die Präsenzseminare stehen für den direkten Kontakt. Aufgrund der derzeitigen Situation ist dieses Konzept leider immer wieder zu hinterfragen. Letztlich muss jeder für sich entscheiden. Aufgrund der vielen Unsicherheiten und der Notwendigkeit einer gewissen Vorsicht empfiehlt DATEV auch in diesem Jahr wieder die Online-Variante. Sie haben damit alle Sicherheiten auf Ihrer Seite und profitieren darüber hinaus von vielen Vorteilen des Online-Lernens: Anders als bei Präsenzseminaren muss keine An- und Abreise geplant werden. Sie nehmen im Büro oder bequem von zu Hause aus teil. Was Ort und Zeit angeht, sind Sie damit maximal flexibel und sparen zudem Geld, weil keine Reise- und Hotelkosten anfallen. Bei alldem bleibt Ihnen der Austausch in den Online-Seminaren erhalten. Sie können aktiv mitarbeiten, sich miteinander in Echtzeit austauschen und Fragen an die Referenten stellen. Die Online-Seminare enthalten auch die zugehörigen Lernvideos, mit denen Sie die Inhalte in Ruhe noch einmal selbstständig nacharbeiten können. Und am Ende, aber nicht zuletzt, ist es in vielen Aspekten nachhaltig.

MEHR DAZU

Alle Weiterbildungsangebote rund um den Jahreswechsel finden Sie unter **www.datev.de/jahreswechsel-weiterbildung**

Alle aktuellen Informationen rund um den Jahreswechsel finden Sie unter **www.datev.de/jahreswechsel**



Automatisierungsservice Rechnungen

Ein Gamechanger

Künstliche Intelligenz | Ein Jahr mit dem Automatisierungsservice – und das sagt ein Anwender.

Blumenstrauß für die Sachbearbeiterin, Gratulation für den Kanzleichef: Die Kanzlei Schnekenburger StBG mbH aus Ravensburg war im August 2021 die tausendste Kanzlei, die den Automatisierungsservice Rechnungen aktiviert hatte. Grund genug, den Ansprechpartner für Digitalisierung in der Kanzlei, Alexander Johnston, nach seinen Erfahrungen zu fragen und danach, ob sich die damaligen Erwartungen erfüllt haben.

Herr Johnston, die Kanzlei Schnekenburger setzt den Automatisierungsservice Rechnungen seit gut einem Jahr ein. Damals fanden Sie ihn gut. Was denken Sie heute und was sagen Ihre Kolleginnen und Kollegen, die mit dem Automatisierungsservice arbeiten?
Als ich zum ersten Mal sah, dass der Automatisierungsservice anhand der Artikel auf der Rechnung und einer Buchung vom Vorjahr das richtige Aufwandskonto vorschlug, war ich begeistert. Grundsätzlich ist jeder begeistert davon und nimmt eine Verkürzung der Bearbeitungszeit von Unternehmen online-Buchhaltungen wahr. Eine Kollegin hat den Automatisierungsservice als Gamechanger bezeichnet, weil sie darin das größte Rationalisierungspotenzial sieht.

Können Sie die Verkürzung der Arbeitszeit beziffern?
Wir registrieren nach der jeweiligen Umstellungsphase einen Zeitvorteil von bis zu 50 Prozent, abhängig davon, wie das Unternehmen arbeitet. Von Vorteil ist es, wenn es viele Einkäufe bei denselben Lieferanten tätigt, die Belege laufend hochlädt, möglichst wenige Kassenbons hat – die haben keine schöne Rechnungsstruktur – und wenige Buchungen auf verschiedene Sachkonten aufgeteilt werden müssen.

Fürchten Ihre Kolleginnen und Kollegen nicht, dass der Automatisierungsservice ihnen die Arbeit wegnehmen könnte?
Nein. Seit ich Steuerfachangestellter bin, heißt es in unserer Kanzlei, dass wir keine Neumandate aufnehmen können, weil wir nicht genug Mitarbeiter haben. Zudem haben sich in den letzten Jahren unsere Aufgabenfelder erweitert: durch Gesetzesänderungen, durch die Grundsteuerreform und durch Phänomene wie Corona. Ein Weiter-so ginge nur mit einer stärkeren Belastung aller Mitarbeiter. Wir müssen stattdessen, wo es möglich ist, unsere Arbeitsabläufe rationalisieren. Die Erfassung der laufenden Geschäftsvorfälle bietet sich an, weil das eine zeitfressende Tätigkeit ist und bei fast all unseren Mandanten vorkommt.

Die künstliche Intelligenz muss lernen und wird erst mit der Zeit effektiv. Wie war das bei Ihnen?
Unsere Abteilung hat während Corona von unserem Chef den Auftrag erhalten, alle Buchhaltungen auf Unternehmen online umzustellen. Deshalb wurden alle unsere Testmandanten bereits mindestens sechs Monate über Unternehmen online gebucht, bevor wir sie auf den Automatisierungsservice umgestellt haben. Der Automatisierungsservice hat bei diesen Mandanten keine Probleme gehabt, sich zurechtzufinden.

Mit dem Jahreswechsel 2021/22 kamen einige neue Funktionen dazu, beispielsweise können Sie Buchungsvorschläge nun automatisch durchbuchen lassen. Was halten Sie von den neuen Funktionen?
Die Updates zum Jahreswechsel haben uns insgesamt sehr gefallen: die automatische Aufteilung von Sachverhalten mit verschiedenen Steuersätzen, die bessere Unterstützung für umsatzsteuerbefreite Mandanten, aber vor allem die automatische Verbuchung von sicher erkannten Belegen, die Sie angesprochen haben.

Man muss der künstlichen Intelligenz vertrauen, wenn man ohne weitere Kontrolle automatisch durchbuchen lässt. Wie war das bei Ihnen?
Wir nutzen das automatische Durchbuchen bei den Bankbuchungen schon seit der Umstellung auf Unternehmen online bei allen Mandanten und haben dahin gehend schon etwas Vertrauen in die grüne Glühbirne aufgebaut. Beim Automatisierungsservice prüft jeder Sachbearbeiter bei uns die sicher erkannten Buchungsvorschläge maximal in den ersten drei Monaten. Wenn die Vorschläge immer bedenkenlos akzeptiert werden konnten, soll automatisch durchgebucht werden. Ich empfehle das auch in Vorträgen und Skripten, weil ich die Erfahrung gemacht habe, dass die künstliche Intelligenz sehr genau prüft und nur wirklich sichere Buchungen auch als sicher kennzeichnet.

Wie viele Buchungsvorschläge werden denn als sicher erkannt?
Die Rate liegt bei Rechnungseingangsbelegen bei 50 bis 70 Prozent. Wenn Sachverhalte nicht erkannt werden, liegt das meistens an noch nicht angelegten Geschäftspartnern oder schlecht lesbaren Belegen.

Foto: Tetiana Lazunova/Getty Images

Nutzen Sie auch die neue Unterstützung beim Anlegen neuer Kreditoren und Debitoren?
Ja, das schätzen wir sehr. Viele Mitarbeiter, die noch nicht in den Genuss von Unternehmen online gekommen sind, scheuen sich wegen der mühsamen Anlage aller Kreditoren und Debitoren. Mit dem Automatisierungsservice haben wir ein weiteres Argument für den Umstieg auf Unternehmen online.

Wenn Sie sich etwas wünschen dürften in Bezug auf den Automatisierungsservice, was wäre das?
Bei uns in der Kanzlei ist das größte Hindernis für eine flächendeckende Verwendung des Automatisierungsservice die Tatsache, dass der SKR 14 nicht unterstützt wird. Das wäre der größte Wunsch.

Gibt es Tipps, die Sie anderen Steuerberatungskanzleien mitgeben würden?
Der Automatisierungsservice ist in Kanzlei-Rechnungswesen mit fünf Klicks aktiviert und genauso schnell wieder deaktiviert. Ich würde anderen Kanzleien deshalb vorschlagen, geeignete Bestände einfach testweise für drei Monate mit dem Automatisierungsservice zu buchen.

Was sind geeignete Bestände?
Das sind nach unserer Erfahrung Bestände, die möglichst viele der folgenden Punkte erfüllen: viele wiederkehrende Sachverhalte, nur wenige Geschäftsvorfälle, die auf verschiedene Sachkonten aufgeteilt werden müssen, nur wenige Auslandssachverhalte, nur wenige Kassenbons – die werden nämlich fast nie richtig erkannt – sowie keine unorthodoxe Ausgangsrechnungsgestaltung.

Wie lautet Ihr Fazit?
Der Automatisierungsservice ist wirklich gut. Wie bei jeder neuen Technik gibt es natürlich Potenzial nach oben. Dennoch kenne ich niemanden, der den Automatisierungsservice einsetzt und künftig darauf verzichten möchte.

Rechnungswesen-Archiv-DVD

Lieber sicher im DATEV-Rechenzentrum

Datenarchivierung | Immer wieder nutzen Kanzleien die Rechnungswesen-Archiv-DVD, um archivierte Daten aus dem DATEV-Rechenzentrum abzurufen. In einigen Fällen wurden die Daten anschließend im Rechenzentrum gelöscht. Dieses Vorgehen birgt die Gefahr, der gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungsfrist von zehn Jahren nicht nachkommen zu können.

Auf den ersten Blick scheint die Langzeitarchivierung von Buchführungsbeständen auf der Rechnungswesen-Archiv-DVD verlockend. Doch es gibt Konstellationen, die zu echten Problemen führen können.

Ein Beispiel aus der Praxis

Ein Mandant wurde insolvent und gab sein Geschäft auf. Seine Rechnungswesendaten wurden von der Kanzlei auf der Rechnungswesen-Archiv-DVD archiviert und dem Mandanten übergeben. Zwei Jahre später kündigte sich eine Betriebsprüfung beim Mandanten an. Als der Betriebsprüfer die Daten auf der Archiv-DVD in seine Prüfer-Software übernehmen wollte, konnte er die Datenbestände nicht importieren. Auch die Kanzlei konnte auf die Daten der Archiv-DVD nicht mehr zugreifen. Die Daten des Mandanten wurden in der Kanzlei zwischenzeitlich gelöscht. Im DATEV-Rechenzentrum wurden die Daten nicht archiviert.
Meist sind äußere Einflüsse dafür verantwortlich, wenn eine DVD nicht mehr lesbar ist. Manchmal ist die DVD zwischenzeitlich auch schlicht verloren gegangen. Die Rechnungswesen-Archiv-DVD ist ein temporäres Medium, beispielsweise für die Nutzung im Zuge von Betriebs- oder Steuerprüfungen.

Archivieren im DATEV-Rechenzentrum

Eine Datenarchivierung ist für Kanzleien und Unternehmen unverzichtbar. Die gesetzlichen Vorgaben erfordern, dass Daten bis zu zehn Jahre aufbewahrt werden müssen. Mit der revisionssicheren Archivierung in der DATEV-Cloud stellt DATEV sicher, dass Sie Ihre Buchführungsdaten jederzeit aufrufen können, zum Beispiel bei der Betriebsprüfung. Aber auch in einem Schadensfall (zum Beispiel PC oder Kanzlei-Server defekt) können Sie Ihre Rechnungswesendaten sofort aus der DATEV-Cloud runterladen.

MEHR DAZU
unter **www.datev.de/itssp**

Foto: Imam Fathoni/Getty Images

Wo aber Gefahr ist, wächst das Rettende auch …

Krise und Kreativität | Heutige Unternehmensberater würden es wohl etwas nüchterner formulieren als Friedrich Hölderlin und etwa dafür plädieren, die Krise als Chance zu begreifen. Auf alle Fälle ist jede Notlage eine Prüfung, zwingt zum Nachdenken und kann dabei zum Geburtshelfer großartiger Ideen werden.

Carsten Seebass

Als Johann Sebastian Bach im Spätsommer 1717 seine neue Stelle als Kapellmeister bei dem jungen Fürsten Leopold von Anhalt-Köthen antreten wollte, hatte er die Rechnung ohne seinen bisherigen Dienstherrn, Ernst August I., Herzog von Sachsen-Weimar, gemacht. Der ließ ihn nämlich nicht so ohne Weiteres ziehen, und da Ablösezahlungen wie heutzutage im Fußball damals noch nicht in Mode waren, Bach aber fest entschlossen war, noch im selben Jahr seine neue Stelle anzutreten, kam es zum Eklat. Das Ergebnis war, dass Bach am 6. November 1717 wegen seiner „Halßstarrigen Bezeugung“ kurzerhand inhaftiert und erst einen knappen Monat später, am 2. Dezember, in Schimpf und Ungnade entlassen wurde. Nun möchte man sich winterliche Arrestbedingungen zu Beginn des 18. Jahrhunderts lieber nicht ausmalen, doch Bach versank nicht in Wut oder Depression. Die Demütigung und Abgeschiedenheit seiner Haft setzte im Gegenteil schöpferische Kräfte frei. Er ließ Papier, Feder und Tinte kommen und begann mit der Komposition eines der einflussreichsten Werke, das die Musik kennt: Das „Wohltemperierte Klavier“ (BWV 846–893) ist durch die 24 präsentierten Tonarten von C-Dur bis h-Moll und dank seines überragenden kompositorischen Rangs zur Grundlage des gesamten tonalen Systems geworden, wie wir es – von ABBA bis Zappa, von Beethoven bis Wagner – seither kennen und nutzen.

Nun wollen wir den Maßstab nicht zu hoch hängen, die wenigsten Justizvollzugsanstalten entlassen ihre Insassinnen und

Illustration: Dana Zeber-Purcz; Foto: 241076 / 500px/Getty Images

Insassen nach Verbüßung ihrer Haft mit einem epochalen Kunstwerk unterm Arm, und überhaupt sind die Krisen und Herausforderungen, von denen in dieser Ausgabe die Rede ist und die die Restrukturierung eines Betriebs erfordern, von gänzlich anderer Art als oben vorgestellt. Dennoch ist diese Anekdote ein schönes Beispiel dafür, wie eine unerwartete Notlage Energie und Kreativität freizusetzen vermag, wenn sie die Mechanik des Lebens mit all ihren Rahmenbedingungen, Gewohnheiten, Gewissheiten, ihren Denk- und Verhaltensweisen aus den Angeln hebt.

Das große Reset

Und hierfür gibt es eine ganze Reihe positiver Beispiele, gelungene Neustarts, die nach Restrukturierung und Sanierung angeschlagene Unternehmen wieder in die Erfolgsspur gebracht haben. In einer Studie von 2017 ist die Boston Consulting Group (BCG) einmal der Frage nachgegangen, wie das gelingen kann und ob es womöglich eine Best Practice für erfolgreiche Neuausrichtungen gibt. Dafür wurden aus 159 Aktiengesellschaften mit mindestens einer halben Milliarde Euro Jahresumsatz zehn Comeback Kids herausgefiltert, also Unternehmen, deren Geschäftsentwicklung die charakteristische V-Kurve aufweit: einen steilen Absturz, dem ein ebenso rasanter Wiederaufstieg nach der Krise folgte. Die Lehre daraus und zugleich das Fazit von BCG-Studienautor Ralf Moldenhauer: „Solche Turnarounds gelingen nur, wenn man bei den ersten Krisenanzeichen handelt, Aussitzen verschlimmert die Misere."

Ohne herbe Einschnitte geht es dabei nie. Der Büßerweg besteht in der Regel aus Kostensenkung, Personalabbau, Standortschließungen, der Bündelung von Einkauf, Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie der Abstoßung nicht sanierungsfähiger Geschäftsbereiche und solcher, die nur minimal rentabel dahindümpeln und dabei ineffizient Ressourcen binden. Mit einem Wort: Es geht um einen Akt der Straffung. Gleichzeitig – und dies erfordert Weitsicht und unternehmerischen Mut – gilt es, sich in neue Märkte vorzuwagen, die Produktpalette anzupassen und gegebenenfalls zu erweitern, zuweilen auch portfolioabrundende Sparten dazuzukaufen, wenn sie Umsatz- und Wertsteigerungen verheißen.

Musterbeispiel Osram

Ein Unternehmen, dem dies in bravouröser Weise gelungen ist, ist Osram. Der damalige CEO Olaf Berlien traf bei seiner Amtsübernahme auf eine von sinkenden Umsätzen, einem schwächelnden Kerngeschäft und Sparmaßnahmen zermürbte Belegschaft. Seine erste, äußerst mutige Maßnahme war die Aufgabe des Kerngeschäfts mit klassischen Leuchtmitteln, mit dem 2010 immerhin noch ein Drittel des Konzernumsatzes erwirtschaftet wurde. Analysen hatten hier einen weiter schrumpfenden Markt prognostiziert. Anschließend erfolgte der eigentliche Neustart mit dem Ausbau der Sparte Spezialbeleuchtung (Autolicht, Infrarotlicht) und kompletten Beleuchtungssystemen sowie dem Bau einer Megafabrik zur Herstellung von LED-Chips in Malaysia. Der Strategiewechsel, 2015 verkündet, führte zunächst zu einem Kurseinbruch an der Börse, zu Herabstufungen durch Analysten und einem Konflikt mit dem Großaktionär Siemens. Der Plan, durchgesetzt gegen alle Widerstände, entpuppte sich jedoch als großer Wurf: Osram produzierte plötzlich billiger als sämtliche Wettbewerber in China, Südkorea oder Taiwan. Die abgespaltene Leuchtensparte ging unter dem neuen Namen Ledvance an einen chinesischen Investor, der wiederum die bestehende, weltweite Osram-Vertriebsstruktur miterwarb und seither auch für eigene Produkte nutzen kann, unter der gleichzeitigen Verpflichtung, ein Fünftel der neuen LED-Jahresproduktion von Osram abzunehmen. Das Ergebnis war eine Win-win-Situation, die auch vonseiten der Arbeitnehmerschaft voll mitgetragen wurde.

> Ein nicht zu unterschätzender Faktor für eine gelingende Restrukturierung ist die Kommunikation gegenüber Anteilseignern, Investoren und nicht zuletzt der Belegschaft.

Strategische Kommunikation ist alles

An dieser Stelle kommt ein weiterer, nicht zu unterschätzender Faktor für eine gelingende Restrukturierung ins Spiel: die Kommunikation gegenüber Anteilseignern, Investoren und nicht zuletzt der Belegschaft. Ganz gleich, ob es um Sparmaßnahmen, Personalabbau oder Standortschließungen geht: Restrukturierungen brauchen strategische Kommunikation, die alle Maßnahmen intern wie extern flankiert. Strategisch bedeutet in diesem Zusammenhang, dass gerade in Krisenlagen jede operative Entscheidung ganz von selbst eine mächtige kommunikative Wirkung entfaltet – es wird darüber geredet. Es reicht nicht, sich auf die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Liquidität, Deckungsbeitrag oder Personalschlüssel zu konzentrieren, wie die klassischen Restrukturierungsmodelle es lehren. Diese Kennzahlen sind natürlich notwendig, aber eben nicht ausreichend. Zum entscheidenden Faktor wird die Außenperspektive, die Frage also, wie getroffene Entscheidungen auf die Beteiligten wirken und welche Reaktionen sie vermutlich auslösen werden: innerhalb der Organisation bei der Belegschaft und außerhalb bei den unterschiedlichen Stakeholdern. Das lässt sich antizipieren und durch geeignete Kommunikationsmaßnahmen positiv beeinflussen, wie der Fall Osram gezeigt hat. ●

CARSTEN SEEBASS
Redaktion DATEV magazin

SIE UNTERSTÜTZEN BEI UNTERNEHMERISCHEN ENTSCHEIDUNGEN. WIR VERSCHAFFEN IHNEN DIE FREIRÄUME FÜR DIE INDIVIDUELLE BERATUNG.

Beraten Sie Ihre Mandantinnen und Mandanten auch über das normale Kanzleigeschäft hinaus. Mit durchdachten Softwarelösungen, umfassendem Branchenwissen und digitalem Know-how steht DATEV verlässlich an Ihrer Seite.

Verpflichtend ab 2023: das besondere elektronische Steuerberaterpostfach der BStBK. Infos unter **datev.de/best**

DATEV

Zukunft gestalten.
Gemeinsam.