

bdp aktuell

- ☐ Erfahrung und aktuelle Referenzen zeichnen M&A-Experten aus – S. 2
- ☐ bdp eröffnet Büro in Potsdam – S. 5
- ☐ bdp Venturis erweitert Finanzierungsexpertise – S. 5
- ☐ Unternehmenswerte schützen: Gefahrenquelle Einkauf und Vertrieb – S. 6



Unmöglich? Gibt's nicht!
M&A-Profis suchen Investoren mit Erfolg

- ☐ Was bringt die Freizügigkeit für osteuropäische EU-Bürger? – S. 8
- ☐ Die steuerliche Behandlung von Dividenden – S. 10

Erfahrung und aktuelle Referenzen

Nur wer professionell vorgeht und den aktuellen Markt sowie seine Regeln genau kennt, findet interessierte Investoren

Die demografische Entwicklung führt dazu, dass Familienlösungen bei der Unternehmensnachfolge immer seltener möglich sind. Immer mehr Unternehmer müssen deshalb ihr Unternehmen in fremde Hände geben. Dafür müssen Käufer und Investoren gesucht, der Gesamtprozess optimal gestaltet und steuerliche Risiken weitgehend ausgeschlossen werden. In den letzten drei Jahren hat bdp solche M&A-Transaktionen in über 30 Fällen erfolgreich gestaltet. Wir erläutern das Erfolgsrezept.

Im Rahmen eines Unternehmensverkaufs, einer Unternehmensnachfolge oder der Investorensuche für ein Unternehmen gibt es eine Reihe von Risiken, die das Projekt gefährden können. Erfahrene M&A-Berater beherrschen die Grundregeln perfekt. Aber Beratern, die nur von Zeit zu Zeit einmal einen Unternehmensverkauf begleiten, droht das Scheitern auf Schritt und Tritt.

Die wichtigsten Punkte, die wir auch in unseren bdp-Fachforen in Berlin und Hamburg im Rahmen einer kleinen, exklusiven Runde bei „Cheese & Wine“ anhand von Praxisfällen ausführlich beleuchten werden, sind z. B.:

Projektplan:

Der Unternehmer muss sich zunächst klar darüber werden, zu welchem Zeitpunkt er entweder sein Unternehmen verkaufen will oder z. B. aufgrund gestiegener Investitionsvolumina auf Druck der Kunden Eigenkapitalpartner einwerben muss.

Sodann muss ein stringenter M&A-Plan aufgestellt werden, der klare Zeitvorgaben für die erste grobe Investorensuche, Investorenansprachen, Verhandlungen und Endverhandlungen mit Vertragsschluss beinhalten muss.

Gefährlich ist es, wenn der Unternehmer zwar im Hinterkopf hat, dass er irgendwann einmal diesen Schritt wird

gehen müssen, praktisch jedoch „erstmal nur so schaut, was sich an Möglichkeiten so ergibt“.

Daraus ergibt sich zwingend eine lange Phase der Verunsicherung, weil das Unternehmen immer wieder als Verkaufskandidat am Markt gehandelt wird. Je länger es dann aber nicht zu einem wirklichen Verkauf kommt, desto negativer wird der Ruf des Unternehmens („Das Unternehmen ist wohl unverkäuflich!“). Zudem trägt die Phase der Verunsicherung auch im Kreise der leitenden Führungskräfte dazu bei, dass sich vielleicht der eine oder andere gute Leistungsträger anderweitig orientiert, weil er die künftige Richtung nicht klar erkennen kann. Die unvermeidliche Folge: **Der Wert des Unternehmens sinkt schon, bevor der eigentliche M&A-Prozess überhaupt begonnen hat.**

Unternehmenswert

Der Unternehmer muss sich zunächst





ein realistisches Bild davon verschaffen, was er an Kaufpreis erzielen kann bzw. bei der Einwerbung von Partnern, wie viel wert 100% seines Unternehmens momentan sind. (Zur Frage „Was ist mein Unternehmen wert?“ siehe auch bdp aktuell 71 bis 73)

Hier gibt es zugegebenermaßen große Bandbreiten und Schwankungen, so befinden wir uns derzeit in etlichen Branchen in einer attraktiven Zeit für Unternehmensverkäufe oder Eigenkapitaleinwerbungen, weil das Interesse an deutschen Unternehmen in den letzten drei bis vier Monaten sprunghaft gestiegen ist. Und selbstverständlich bestimmen auch bei einem M&A-Deal Angebot und Nachfrage den tatsächlichen Kaufpreis.

Der Unternehmer ist daher gut beraten, sich von Fachleuten einen Unternehmenswert berechnen zu lassen, um nicht unrealistischen Traumvorstellungen hinterher zu jagen, die zwar seine ganze Arbeit, seinen meist übermäßigen Zeiteinsatz in den letzten Jahren, aber auch Angst und Tränen mit berücksichtigen. **Bei einem Unternehmensverkauf zählt die Vergangenheit nur begrenzt, der Käufer oder Investor gibt nur Geld für eine realistische Zukunftsplanung** und damit für eine realistische Zukunftsrendite.

Sofern der Unternehmer hier unrealistische und am Markt nicht durchsetzbare Forderungen stellt, passiert dasselbe, als wenn er ohne stringenten Projektplan sein Unternehmen über längere Zeit als Verkaufskandidat am Markt platziert:

[Fortsetzung S. 4]

Alte Meriten sind beim M&A-Geschäft nichts wert. Nur wer professionell vorgeht und den aktuellen Markt sowie seine Regeln genau kennt, findet interessierte Investoren.

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die demografische Entwicklung führt dazu, dass Familienlösungen bei der Unternehmensnachfolge immer seltener möglich sind. Immer mehr Unternehmer müssen deshalb ihr Unternehmen in fremde Hände geben. Dafür müssen Käufer und Investoren gesucht, der Gesamtprozess optimal gestaltet und steuerliche Risiken weitgehend ausgeschlossen werden. In den letzten drei Jahren hat bdp solche **M&A-Transaktionen** in über 30 Fällen erfolgreich gestaltet. bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann erläutert das Erfolgsrezept.

In eigener Sache: Seit nunmehr fast zwanzig Jahren ist bdp auf dem sich rasant wandelnden Beratermarkt tätig. Wir freuen uns, diese erfolgreiche Arbeit mit weiteren Wachstumsschritten verbreitern zu können, und geben bekannt, dass wir zukünftig mit einem eigenen Büro auch in Potsdam präsent sein und die Finanzierungsexpertise der bdp Venturis personell verstärken werden.

Gefahrenquelle Einkauf und Vertrieb: Nach der Darstellung des Schutzes Ihrer Werte im Unternehmen in den Bereichen IT/EDV (bdp aktuell 73) und Unternehmenswissen (bdp aktuell 74) wird die Reihe mit der Darstellung von Schutzmaßnahmen in den Bereichen Einkauf und Vertrieb abgeschlossen. Vor dem Hintergrund der immer wieder auftretenden Korruptions- und Betrugsfälle in diesen für alle Unternehmen wichtigen Bereichen sollte die Geschäftsleitung hierbei erhöhte Wachsamkeit zeigen.

Offene Grenzen: Seit 01. Mai 2011 können Arbeitnehmer aus den sog. EU-8-Staaten eine Beschäftigung in Deutschland aufnehmen, ohne dass es einer besonderen Arbeitserlaubnis mehr bedarf. Wir erläutern die wesentlichen Auswirkungen auf den hiesigen Arbeitsmarkt.

Entspannter Segeltörn: Auch in diesem Jahr hatte bdp wieder zur traditionellen Lotsenschonerfahrt auf der Elbe geladen.

Wir informieren mit bdp aktuell unsere Mandanten und Geschäftspartner monatlich über die Bereiche

- Steuern,
 - Recht,
 - Wirtschaftsprüfung
- sowie unsere weiteren Schwerpunkte
- Finanzierungsberatung für den Mittelstand,
 - Restrukturierung von Unternehmen,
 - M&A.

bdp aktuell finden Sie auch online unter www.bdp-aktuell.de.

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Dr. Michael Bormann

Dr. Michael Bormann

ist Steuerberater und seit 1992 bdp-Gründungspartner.



Unternehmen erfolgreich veräußern



Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater und seit 1992
bdp-Gründungspartner.

Auch hierdurch sinkt der Unternehmenswert schon, bevor es eigentlich losgegangen ist.

Investoren-/Käufersuche

Der Unternehmer sollte sich eines fachkundigen Beraters versichern, der weiß, wie man potenzielle Investoren und Käufer sucht und auch anspricht. Hier sollte der Berater über eine umfangreiche Referenzliste verfügen, und zwar aus der jüngsten Vergangenheit. Es interessiert einfach nicht, ob derjenige vor zehn oder fünfzehn Jahren erfolgreich Unternehmen verkauft hat, nein: er muss jetzt und heute den Markt für Unternehmensverkäufe kennen und wissen, wie man vorgeht.

bdp hat in den letzten Jahren erfolgreich viele Unternehmen verkauft und Investoren, auch aus dem asiatischen Raum, finden können. Dies geht nur bei einem professionellen Vorgehen.

Investorenansprache

Auch hierbei kann vieles „in die Hose gehen“. Wer nicht professionell anspricht, zerstört Unternehmenswerte schneller, als er sich das vorstellen kann. Man muss sich auf die am Markt üblichen Regularien verstehen und beispielsweise zunächst anonymisiert einen Teaser herausgeben und sich erst bei weiterem Interesse dann von potenziellen Interessenten eine perfekte und für den Verkäufer möglichst risikohemmende Vertraulichkeitserklärung unterschreiben lassen und schließlich die Bonität der Kaufanwärter überprüfen.

Haben nämlich erst einmal unseriöse Interessenten, also nur vermeintliche Investoren, weitergehende Daten über das Unternehmen, wird dies meist

zum Schaden des Unternehmers ausgeschlachtet und verwendet.

Sodann ist eine strikte, mittlerweile am Markt eingeführte, Reihenfolge zu beachten:

Ein Interessent erhält erst nach der Vertraulichkeitserklärung (auch NDA genannt) detailliertere Unterlagen. Sodann wird er aufgefordert ein unverbindliches Angebot (Non-binding Offer) abzugeben. Es muss zudem versucht werden, zum gleichen Zeitpunkt von mehreren vermeintlichen Interessenten solche Non-binding Offers zu erhalten, um eine gewisse Reihenfolge bei der Verhandlung festlegen zu können. Auf keinen Fall sollte sich der Verkäufer darauf einlassen, einem potenziellen Investor zu schnell eine Exklusivität zu geben. Der Unternehmer nimmt sich damit die Möglichkeit, gleichzeitig mit mehreren Interessenten zu verhandeln und idealerweise dabei den Preis für sein Unternehmen hochzuhalten.

Steuersituation

Auch steuerlich ist darauf zu achten, dass möglichst frühzeitig eine für den Unternehmer vorteilhafte Gestaltung seines Unternehmens oder seiner Unternehmensgruppe vorgenommen wird. Häufig werden über lange Zeiträume suboptimale Unternehmensstrukturen und Rechtsformen beibehalten, ohne die Folgen für einen späteren Verkauf zu bedenken. So sollte jede Besitzgesellschaft, die die Anteile am operativen Unternehmen hält, die Rechtsform der Kapitalgesellschaft erhalten, weil dies größtmögliche steuerliche Vorteile und Flexibilität zum Zeitpunkt der späteren Besteuerung aufweist. Sehr oft müssen wir feststellen, dass über Jahre oder Jahr-

zehnte die Gesellschaft die Rechtsform der KG hat, was steuerlich große Nachteile mit sich bringt.

Es gibt jedoch noch viele andere steuerliche Fallstricke, die beim Verkauf zu berücksichtigen sind: Ein großer Themenkomplex ist ein eventuell vorhandener Verlustvortrag. Auch hier gehen ohne vorbereitende und planende steuerliche Begleitung diese Verlustvorträge im Falle eines Verkaufs in der Regel verloren. Nur wer geschickt, z.B. unter Ausnutzung des Umwandlungssteuerrechts, vielleicht vorhandene stille Reserven aufdeckt, kann damit wirtschaftlich betrachtet Verlustvorträge auch über einen Verkauf hinaus retten und damit den Unternehmenswert stabilisieren oder sogar steigern.

Due Diligence

Die Due Diligence muss professionell vorbereitet werden. Man nennt die Due Diligence die Phase der Erkenntnisfindung für die potenziellen Käufer oder Investoren, bei der sich diese mit ihren Beratern die Unterlagen des verkaufenden Unternehmens anschauen. Heute werden überwiegend nicht nur physische Datenräume (in Form von Aktenordnern) aufbereitet; zumindest wenn ausländische Investoren mit im Spiel sind, geht auch es um elektronische Datenräume, die von jedem Ort der Welt aus betreten werden können.

Diese müssen sauber aufbereitet werden, jeder Datenzugriff muss protokolliert werden. Vor allen Dingen muss entschieden werden, welche Informationen wie zusammengefasst oder neutralisiert werden, damit ein potenzieller Investor oder Käufer sich nicht aus dieser erlangten Datenbasis einen derartigen Vorteil herausziehen kann, dass er letztendlich das Unternehmen gar nicht mehr benötigt, sondern selbst die Informationen zum Ertrag bei sich umwandeln kann.

Das würde den kompletten Unternehmensverkauf im schlimmsten Falle zunichtemachen und damit den Unternehmenswert auf null gesetzt haben! Es empfiehlt sich immer, diese Prozesse der Due Diligence von Verkäuferseite



sehr eng zu begleiten, um stets genau zu wissen, welche Daten und Informationen sich die potenziellen Käufer und Investoren gerade mit welcher Wertung angesehen haben.

Vertragsgestaltung

Bei der Vertragsgestaltung und den Verhandlungen um die Struktur des eigentlichen Unternehmensverkaufs oder die Beteiligungsaufnahme können in Sekunden hohe Unternehmenswerte endgültig vernichtet werden! Hier ist also besondere Vorsicht angebracht. Der Berater muss wissen, welche Haftungsausschlüsse wirksam vereinbart werden können und wie man dies durchsetzt. Er muss sich den Ansinnen der Gegenseite widersetzen und geforderte Garantien oder Earn-out-Klauseln wegverhandeln und somit eine Haftungsbegrenzung für den Verkäufer wirksam einziehen.

Ansonsten ist der vermeintlich auf dem Papier freundlich aussehende Unternehmenswert in Wahrheit wesentlich kleiner, weil der Unternehmer spätere Risiken noch abdecken muss. Und eins ist gewiss: Unmittelbar nach Vertragsunterzeichnung verschlechtert sich häufig das Verhältnis zwischen Verkäufer und Käufer. Letzterer wird immer versuchen, durch Regress- und andere Ansprüche den Kaufpreis im Nachhinein zu mindern.

Die Darstellung zeigt deutlich, dass ein Unternehmensverkauf zwar kein Hexenwerk ist, jedoch eines gewissen Spezial-Know-hows bedarf und vor allen Dingen einer professionellen Vorbereitung und stringenten Begleitung. An vielen Stellen lauern Gefahren, die den Unternehmenswert in Sekunden bis auf null herabmindern können.

Seit nahezu 20 Jahren ist bdp im M&A-Bereich tätig, und zwar überwiegend für Verkäufer. Wir haben hier ein großes Know-how aufgebaut, welches wir zum Wohle unserer Mandanten bei jedem Unternehmensverkauf professionell einsetzen.

Wir werden auf den Fachforen bei „Cheese & Wine“ in Berlin und Hamburg hierüber anhand von Praxisbeispielen ausführlich informieren.

In eigener Sache

Seit nunmehr fast zwanzig Jahren ist bdp auf dem sich rasant wandelnden Beratermarkt tätig. Wir freuen uns, diese erfolgreiche Arbeit mit weiteren Expansionsmaßnahmen verbreitern zu können, und geben bekannt, dass wir zukünftig mit einem eigenen Büro auch in Potsdam präsent sein werden sowie die Finanzierungsexpertise der bdp Venturis personell verstärken werden.

bdp Bormann Demant & Partner eröffnet Büro in Potsdam



Potsdamer Unternehmer, die sich von bdp beraten lassen wollen, müssen zukünftig nicht mehr den Weg nach Berlin gehen, der aus Perspektive der Brandenburger Hauptstadt schon an der Glienicker Brücke zu lange geworden ist. Im Juli 2011 wird bdp in Potsdam ein Büro eröffnen und dort in bewährter Weise Beratung in Steuer-, Rechts- und Prüfungsfragen sowie betriebswirtschaftlichen Support anbieten.

Die Leitung des Büros wird bdp-Partner **Christian Schütze** übernehmen, der für bestehende Mandate auch weiterhin als Ansprechpartner zur Verfügung stehen wird.

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp Venturis erweitert Expertise für M&A und Unternehmensfinanzierungen



Wir beabsichtigen, die **bdp Venturis Management Consultants GmbH** weiter zu verstärken. Wir werden dabei unsere bekannt hohe Expertise im Bereich der Sanierungsberatung und des Interimsmanagements weiter steigern sowie unsere Kernkompetenzen für Unternehmensfinanzierungen und M&A-Prozesse, die in der heutigen mittelständischen Landschaft naturgemäß immer wichtiger werden, durch anerkannte Profis auch personell weiter untersetzen.

Wir freuen uns daher, uns mit dem Team um unseren Gründungspartner Herrn **Andreas Demant** sowie Herrn **Jochen Wittke** und Frau **Nadine Todorow**, die als Expert:ise GmbH sehr erfolgreich Strategie- und Nachfolgeberatung sowie Finanzierungsstrukturierung, Spin-offs und M&A-Transaktionen für mittelständische und Groß-Unternehmen durchgeführt haben, in einer größeren gemeinsamen Einheit noch breiter aufzustellen.

bdp^{Venturis}

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Gefahrenquelle Einkauf und Vertrieb

Teure Abhängigkeiten sowie Korruptions- und Betrugsrisiken können durch geeignete Maßnahmen vermieden werden

Nach der Darstellung des Schutzes Ihrer Werte im Unternehmen in den Bereichen **IT/EDV** (bdp aktuell 73) und **Unternehmenswissen** (bdp aktuell 74) wird die Reihe mit der Darstellung von Schutzmaßnahmen in den Bereichen **Einkauf und Vertrieb** abgeschlossen. Vor dem Hintergrund der immer wieder auftretenden Korruptions- und Betrugsfälle in diesen für alle Unternehmen wichtigen Bereichen sollte die Geschäftsleitung hierbei erhöhte Wachsamkeit zeigen.

Extrem große Vermögenswerte werden in den Bereichen Verkauf und Einkauf bewegt, denn in manchen Unternehmen macht der Materialeinsatz bis zu 75% der Umsatzerlöse aus. Macht sich die Unternehmensleitung diese Dimension bewusst, so werden im Allgemeinen nachfolgende Kernfragen gestellt:

Welche Gefahren bestehen in den Bereichen Einkauf und Verkauf?

Grundsätzlich bestehen folgende hauptsächlichste Gefahren:

- Interessenkonflikte
- Bevorzugung von Lieferanten/Kunden wegen besonderer Beziehungen
- Abhängigkeiten von bestimmten Lieferanten/Kunden
- Korrupte Geschäftspartner, die die Mitarbeiter bestechen, korrumpieren

und/oder gemeinsam mit ihnen das Unternehmen betrügen/schädigen

Wie kann die Geschäftsleitung die potenziellen Gefahren für diese beiden Bereiche überprüfen und identifizieren?

Grundsätzlich sind drei Aspekte zu beherzigen:

- Bewusstsein, dass es Gefahren für das Unternehmen in den Bereichen Einkauf/Beschaffungswesen und Verkauf/Vertrieb gibt
- Kritische Grundhaltung gegenüber den Lieferanten und Kunden
- Durchführung von Kontrollen bei Lieferanten und verantwortlichen Mitarbeitern des Einkaufs/der Beschaffung einerseits als auch des Verkaufs/Vertriebs andererseits

Welche Maßnahmen kann ich zur Vermeidung von Korruption und Betrug ergreifen?

Da meist erst geschädigte Unternehmen ein geschärftes Verständnis in die Notwendigkeit der Prävention haben, plädieren wir dafür, dass die Unternehmen nicht erst den Schadensfall abwarten, um präventiv aktiv zu werden. Werfen Sie die These: „Bei mir im Unternehmen gibt es DAS nicht!“ über Bord. Handeln Sie lieber nach dem Motto: „Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser!“ Das soll aber nicht heißen, dass Sie Ihren Mitarbeitern misstrauen sollen, sondern deren gute Arbeit durch Ihre Kontrollen bestätigen.

Grundlegende Maßnahmen zur Vermeidung von Korruption und Betrug in den Bereichen Einkauf und Vertrieb sind die Aufnahme der Ist-Situation, die Analyse möglicher Gefahrenquellen und die Verbesserung bzw. Schaffung von grundsätzlichen (der Unternehmung angepassten) Maßnahmen zur Vermeidung von Korruptions- und Betrugsrisiken.

Durch einen **Selbsttest** mittels einfacher Fragen wird ein erstes Bild der Ist-Situation im Unternehmen aufgezeigt. Mögliche Fragen bezogen auf die Bereiche Einkauf/Vertrieb sind:

Im Einkauf und Vertrieb lauern erhebliche Risiken, die besonders wachsam analysiert werden müssen.

- Gibt es generelle, festgeschriebene Richtlinien für Mitarbeiter des Einkaufs/Verkaufs und für die Lieferanten/Kunden?





- Könnten Interessenkonflikte zwischen Mitarbeitern des Einkaufs und den Lieferanten einerseits und den Mitarbeitern des Verkaufs und den Kunden andererseits bestehen?
- Wie wird das „Anfüttern“ bzw. „Locken“ der Mitarbeiter durch Einladungen, Geschenke etc. vermieden oder zumindest nachverfolgt?
- Dürfen Geschenke, Aufmerksamkeiten etc. von Lieferanten und Kunden angenommen werden? Was geschieht mit den Geschenken?
- Gibt es planmäßige Rotationen von Mitarbeitern im Beschaffungswesen und/oder Verkauf/Vertrieb?
- Welche Kontrollen bestehen gegenüber verantwortlichen Mitarbeitern und Lieferanten/Kunden?
- Gibt es ein Vieraugenprinzip bei Bestellvorgängen und bei Verkaufsvorgängen?
- Werden wesentliche direkte oder indirekte finanzielle Beteiligungen von Mitarbeitern bei Wettbewerbern oder Geschäftspartnern angezeigt (Nebentätigkeiten)?
- Wie erfolgt die Auswahl und Beauftragung der Lieferanten und Kunden?
- Unterschreiben Mitarbeiter wie Lieferanten/Kunden jährlich die Unabhängigkeits- und Firmenregelungen?

Insbesondere für den **Verkauf bzw. Vertrieb** sollten folgende zusätzliche Fragestellungen beantwortet werden:

- Wie erfolgt die Belieferung, Rechnungsstellung und Erteilung von Gutscheinen, Rabatten, Boni etc.?

Nach der Identifizierung und Ordnung der Risiken sind die Risiken im Hinblick auf ihre Bedeutung zu analysieren und zu ordnen. Um Risiken aktiv zu begegnen, sind Maßnahmen in Form von Regeln und Kontrollen unbedingt erforderlich.

Ausgewählte Maßnahmen sind beispielsweise:

- Schaffung einer Ethik-Richtlinie, die von allen Mitarbeitern und Lieferanten (Anlage zu den Verträgen) unterschrieben wird



Andreas Schacht

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie Certified Fraud Examiner (CFE) bei bdp Hamburg.



Ralf Kurtkowiak

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und seit 2007 Partner bei bdp Hamburg.

- Schaffung von klaren Grundsätzen mit eindeutigen Verhaltensregeln (Kodex)
- Festlegung von Sanktionen bei Fehlverhalten
- Einrichtung von Kontrollen und Rotationen (bei kleineren Unternehmen: nur Kontrollen)
- Schaffung von unabhängigen Ausschreibungsverfahren (z. B. Abschaffung der „Haus- und Hoflieferanten“)
- Vermeidung von Abhängigkeiten und Bonitätsprüfung der Lieferanten/Kunden
- Schaffung eines zentralen Beschaffungs- und Vertriebswesens mit Lieferungs- und Leistungskontrolle mittels Vieraugenprinzip

Die vorstehenden Ausführungen zur Identifizierung, Bewertung und Schaffung von Maßnahmen zur Begegnung von Korruptions- und Betrugsrisiken sind sicherlich nicht abschließend und voll-

ständig. Die Darstellung soll Sie jedoch für das Thema Korruption und Betrug im Einkauf und Verkauf sensibilisieren. Durch mehr Bewusstsein sollen unsere Ausführungen Ihnen eine Hilfe sein, eine erste schnelle Analyse für Ihr Unternehmen durchzuführen, bestehende Maßnahmen zum Schutz Ihrer Unternehmenswerte zu verbessern oder neue, notwendige Maßnahmen zu schaffen.

... und wenn dann doch einmal etwas schiefgehen sollte?

Es besteht zur Vermeidung des Restrisikos die Möglichkeit der Versicherung. So wäre beispielsweise der Abschluss einer Vertrauensschadensversicherung, die klar benannte Risiken und Fälle beschreibt, im Einzelfall zielführend und sinnvoll.

Für die individuelle und unternehmensspezifische Umsetzung von Präventionsmaßnahmen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Die **Grunderwerbsteuer** steht in voller Höhe den Bundesländern zu und beträgt in der Bundesrepublik einheitlich 3,5%. Aber seit September 2006 dürfen die Bundesländer den Steuersatz selbst festlegen. Und in Zeiten knapper Staatsfinanzen haben von dieser Möglichkeit schon einige Bundesländer Gebrauch gemacht. Angefangen hat Berlin gleich Anfang 2007 mit 4,5%, zuletzt erhöhte Thüringen den Satz Anfang April 2011 auf 5%. Mit nebenstehender Tabelle geben wir einen Überblick über den Stand der Dinge und raten Ihnen, Grunderwerbe in Ländern, die noch nicht erhöht haben, ggf. zu forcieren.

Grunderwerbsteuer nach Bundesländern		
Bundesland	gültig seit	Satz
Berlin	01.01.2007	4,5 %
Brandenburg	01.01.2011	5,0 %
Bremen	01.01.2011	4,5 %
Hamburg	01.01.2009	4,5 %
Niedersachsen	01.01.2011	4,5 %
Saarland	01.01.2011	4,0 %
Sachsen-Anhalt	01.03.2010	4,5 %
Schleswig-Holstein	01.01.2012	5,0 %
Thüringen	07.04.2011	5,0 %
Sonstige		3,5 %

Offene Grenzen

Die neue Freizügigkeit für osteuropäische EU-Bürger auf dem Arbeitsmarkt ist nicht unreglementiert. Meistens gilt dabei deutsches Recht

Seit 01. Mai 2011 können Arbeitnehmer aus den sog. EU-8-Staaten, d. h. aus Polen, Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland und Litauen eine Beschäftigung in Deutschland aufnehmen, ohne dass es einer besonderen Arbeitserlaubnis mehr bedarf. Wir erläutern die wesentlichen Auswirkungen auf den hiesigen Arbeitsmarkt.

Zwar sind die genannten Länder bereits zum 01. Mai 2004 Mitglied der Europäischen Union, doch wurde seinerzeit den alten Mitgliedstaaten die Möglichkeit eingeräumt, die Arbeitnehmerfreizügigkeit nach Art. 45 AEUV und damit den Zugang der Bürger aus EU-8-Staaten zum Arbeitsmarkt während einer in drei Phasen eingeteilten siebenjährigen Übergangszeit zu beschränken.

Deutschland hat von dieser Beschränkungsmöglichkeit dann auch tatsächlich Gebrauch gemacht. Diese Beschränkungsmöglichkeit ist nun zur genannten Frist, d. h. am 01. Mai 2011 ausgelaufen.

In den EU-8-Staaten ansässige Selbstständige hatten bereits von Anfang an, d. h. seit dem Beitritt der EU-8-Staaten im Jahre 2004, im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit die Möglichkeit, selbst oder durch Arbeitnehmer grenzüberschreitend Dienstleistungen zu erbringen. Dabei gab es sektorale Beschränkungen für die Baubranche, die Gebäudereiniger-Branche und für den Bereich der Innendekoration. Leiharbeiter konnten nicht entsandt werden, ihnen war die Arbeitserlaubnis zu versagen (vgl. § 6 Abs. 1 Nr. 2 ArbeitserlaubnisVO).

Kommt der allgemeine Mindestlohn?

Das Auslaufen der Übergangsregelung zum 01. Mai 2011 wird demnach vor allem Auswirkungen für die beschriebenen Sektoren, d. h. für die in der Bau-, Innendekorations- und Gebäudereinigerbranche Beschäftigten, für Leiharbeiter sowie für weniger qualifiziert Beschäftigte haben. Die Arbeitnehmer,

denen der Zugang bisher verwehrt war und der nunmehr erlaubnisfrei eröffnet wurde, werden nun aktiv werden. Bürger der EU-8-Staaten benötigen seit dem 01. Mai 2011 keine Arbeitserlaubnis und keine Arbeitsgenehmigung mehr.

Mit diesem Weg kann einem in Deutschland drohenden oder bereits eingetretenen Arbeitskräfte- und insbesondere Fachkräftemangel entgegengesteuert werden. Voraussichtlich wird durch die Arbeitsaufnahme Geringqualifizierter das Lohnniveau für einfache Tätigkeiten insgesamt sinken.

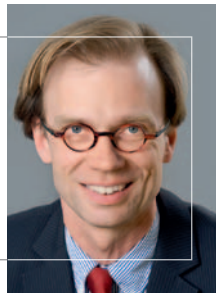
In diesem Zusammenhang wird die Forderung nach einem allgemeinen gesetzlichen Mindestlohn wieder aktuell werden. Wegen der Möglichkeit der Ausweitung branchenspezifischer Mindestlöhne und der Möglichkeit von Mindestlöhnen in der Zeitarbeitsbranche (Leiharbeit, Stichwort Tarifabschlüsse) wird dies aber nicht erforderlich sein.

Deutsches Recht oder Recht des Herkunftslandes?

Kommt ein EU-Ausländer „auf eigene Faust“ nach Deutschland, um hier zu arbeiten, und macht er von seinem Recht auf Arbeitnehmerfreizügigkeit Gebrauch, findet auf das in Deutschland begründete Arbeitsverhältnis regelmäßig deutsches Arbeits- und Sozialrecht Anwendung.

Werden dagegen Arbeitnehmer aus den EU-8-Staaten von ihrem Arbeitgeber zu Dienstleistungen in einen anderen Mitgliedstaat der EU entsandt, können die Vertragsparteien nach allgemeinem Internationalen Privatrecht (IPR) grund-

Dr. Aicke Hasenheit
ist Rechtsanwalt und
Partner bei bdp Berlin.



sätzlich selbst bestimmen, welches Recht auf das Arbeitsverhältnis anwendbar sein soll. Treffen sie keine Wahl, unterliegen sie regelmäßig dem Recht des Herkunftslandes. Ferner bleibt der Arbeitnehmer, wenn die Entsendung 24 Monate nicht übersteigt, weiterhin nach dem Recht des Entsendestaates sozial versichert.

Folge wäre, dass Unternehmen/Arbeitgeber im Grundsatz den entsandten Arbeitnehmer im Zielland zu den oft deutlich niedrigeren Löhnen (und Sozialabgaben) seines Heimatlandes einsetzen würden, sodass voraussichtlich Wettbewerbsvorteile gegenüber in Deutschland ansässigen Arbeitgebern auftreten könnten.

Aber: Das IPR lässt die Rechtswahl, die zu Wettbewerbsverzerrungen oder sozialen Verwerfungen führen kann, nicht unbegrenzt zu. Vor allem werden die nach dem deutschen Arbeitnehmerentsendegesetz (AEntG) für allgemein verbindlich erklärten Tarifverträge und die damit für alle Arbeitnehmer eines bestimmten Bereiches gleichermaßen geltende Entlohnung einen Schutz bilden.

Branchenspezifische Regelungen

Nach EU-Recht werden die Mitgliedstaaten verpflichtet, für den Baubereich bestimmte Arbeitsbedingungen (insbesondere Mindestlohnsätze, Mindesturlaub) unter gewissen Voraussetzungen für international zwingend zu erklären.



Für andere Branchen räumt die Entsende-RL den Mitgliedstaaten das Recht ein, bestimmte Arbeitsbedingungen unter näher geregelten Voraussetzungen für international zwingend zu erklären. Die Entsende-RL wird in Deutschland durch das AEntG umgesetzt, das die Festsetzung insbesondere von Mindestentgeltsätzen in der Baubranche (Bauhauptgewerbe und Baunebengewerbe) sowie in acht weiteren Branchen zulässt (Gebäudereinigung, Briefdienstleistungen, Sicherheitsdienstleistungen, Bergbauspezialarbeiten auf Steinkohlebergwerken, Wäschereidienstleistungen im Objektkundengeschäft, Abfallwirtschaft einschließlich Straßenreinigung und Winterdienst sowie Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen nach dem SGB II und III sowie Pflegebranche).

Liegen nach dem AEntG durch Allgemeinverbindlicherklärung oder Rechtsverordnung (so Pflegebranche) allgemeinverbindlich gewordene Tarifverträge vor, verdrängen diese während einer Entsendung nach Deutschland eventuell schlechtere Arbeitsbedingungen des Heimatrechts des entsandten Arbeitnehmers.

Equal Pay

Ferner haben Leiharbeitnehmer im Grundsatz einen Anspruch auf ein sog. Equal Pay. Dieser Anspruch ergibt sich mittelbar aus § 3 Abs. 1 Nr. 3 AÜG. Nach § 3 Abs. 1 Nr. 3 Satz 2 AÜG kann indes ein Tarifvertrag abweichende Regelungen

es besteht die Verpflichtung, Leiharbeitnehmern während Verleihzeiten und in verleihfreien Zeiten mindestens den Anspruch auf einen tariflichen Mindestlohn zu gewähren. Dieser Mindestlohn wird dann in einer Rechtsverordnung verbindlich festgesetzt. Wird der festgesetzte Mindestlohn in einem Tarifvertrag unterschritten, hat der Zeitarbeitnehmer Anspruch auf die Zahlung von Equal Pay bzw. mindestens auf den durch Rechtsverordnung festgesetzten Mindestlohn.

Diese Regelungen gelten auch in den Fällen, in denen sich die Entlohnung eines aus den EU-8-Staaten entsandten Leiharbeitnehmers aus einem Tarifvertrag seines Heimatstaates ergibt. Unterschreitet beispielsweise das in einem polnischen Tarifvertrag vorgesehene Stundenentgelt die in der deutschen Rechtsverordnung festgesetzte Mindestlohnuntergrenze, hat der aus Polen entsandte Arbeitnehmer Anspruch auf denselben Lohn, der einem vergleichbaren Stammarbeitnehmer des Entleiherbetriebes gezahlt wird.

Des Weiteren müssen Zeitarbeitsunternehmen aus den EU-8-Staaten

ebenso wie deutsche Zeitarbeitsunternehmen die nach dem AEntG geltenden branchenspezifischen Mindestlöhne einhalten, wenn

- der Zeitarbeitnehmer im Entleihbetrieb mit Tätigkeiten beschäftigt wird, die in den Geltungsbereich einer Mindestlohnregelung nach dem AEntG fallen oder
- der Entleiher unter den Anwendungsbereich einer nach dem AEntG festgesetzten Mindestlohnregelung fällt (vgl. § 8 Abs. 3 AEntG).

Nur auf den ersten Blick erscheint der Zugang von Arbeitnehmern aus EU-8-Staaten nun also unreglementiert möglich zu sein. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass zum großen Teil Regelungen nach deutschem Recht zur Anwendung kommen, die strikte Vorgaben zu den Arbeitsbedingungen machen (so bspw. Lohnhöhen).

Vor dem Einsatz von Arbeitnehmern aus den sog. EU-8-Staaten sollte daher genau überprüft werden, welche Regelungen dann zum Tragen kommen werden.

Arbeitnehmer aus den sogenannten EU-8-Staaten können seit Anfang Mai 2011 ohne besondere Erlaubnis eine Beschäftigung in Deutschland aufnehmen.

gen zulassen. Diese Regelung wurde nun modifiziert:

Der Bundesrat hat am 15. April 2011 dem AÜG-Änderungsgesetz zugestimmt. Mit dieser Änderung des AÜG wurde erstmalig eine absolute Lohnuntergrenze eingeführt. Durch die Lohnuntergrenze wird die Möglichkeit, von Equal Pay nach unten abzuweichen, begrenzt, und



Am Fiskus vorbei

Mit teleboerse.de sprach bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann über die steuerliche Behandlung von Dividenden

___ In Deutschland gilt seit dem 01. Januar 2009 die sogenannte Abgeltungssteuer. Danach werden Veräußerungsgewinne von Aktien und Derivaten, aber auch Dividendenzahlungen mit 26,375 Prozent (25 Prozent Abgeltungssteuer plus Soli) besteuert. Zusätzlich fällt noch die Kirchensteuer an. Gibt es denn gar keine legalen Schlupflöcher?

Dr. Michael Bormann: Grundsätzlich leider nein. Allerdings gilt der Sparerpauschbetrag. Bei Alleinstehenden werden die Dividenden also erst ab einer Summe von 801 Euro besteuert. Die Dax-Konzerne kommen in diesem Jahr auf eine durchschnittliche Dividendenrendite von 3,3 Prozent.

Das heißt, dass ein Anleger für knapp 25.000 Euro den Dax halten könnte, ohne die anfallenden Dividenden versteuern zu müssen. Ganz legal. Bei Verheirateten verdoppelt sich der Pauschbetrag sogar auf 1.602 Euro.

___ Welche Möglichkeiten haben Anleger noch, Steuern zu sparen?

Es gibt ein paar Unternehmen, die zahlen die Dividende nicht aus dem Jahresüberschuss, also dem Gewinn, sondern aus der Kapitalrücklage. Auf diesem Konto befinden sich unter anderem Zahlungen, die nicht ins Nennkapital der Gesellschaft geflossen sind. Wird die Dividende daraus finanziert, ist sie zumindest erst einmal steuerfrei. Die prominentesten Unternehmen sind sicherlich die Deutsche Telekom und die

Deutsche Post.

___ Sie sagten eben, dass die Dividende „erst einmal steuerfrei“ sei. Droht denn so etwas wie eine Nachversteuerung?

Das hängt davon ab, wann ich die Aktie gekauft habe. Die Dividenden von Telekom und Post sind dann steuerfrei, wenn ich die Aktien vor Einführung der Abgeltungssteuer, also vor dem 01. Januar 2009 erworben habe. Habe ich die Aktien danach gekauft, wird die Dividende beim Verkauf der Aktie nachversteuert. Allerdings auch nur unter bestimmten Voraussetzungen.

Der Fiskus zieht bei seiner Berechnung die Dividende vom Kaufkurs der Aktie ab. Ist der Verkaufskurs nicht höher als der um die Dividende verminderte Kaufkurs, fällt keine Steuer an. Es gilt also folgende Rechnung: Verkaufskurs – (Kaufkurs – Dividende) < 0 = keine Steuerzahlung.

___ Wie sieht es denn bei ausländischen Aktien aus? Hier gibt es ja beispielsweise im Versorger- oder Telekommunikationsbereich ebenfalls eine Reihe von Unternehmen, die regelmäßig aufgrund ihrer hohen Dividendenrendite empfohlen werden. Die italienische Eni oder die spanische Telefonica werden ja immer wieder als Dividendenstars angepriesen.

In den meisten Ländern gibt es eine Quellensteuer. Da passiert es in einem ersten Schritt, dass die Dividende zuerst mit der im Ausland erhobenen Quellensteuer und dann noch einmal mit

Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater
und seit 1992
bdp-Gründungspartner



der deutschen Abgeltungssteuer (plus Soli und Kirchensteuer) belastet wird. Dadurch vermindert sich die Dividendenrendite dramatisch.

___ Es gibt doch aber mit rund 80 Ländern ein sogenanntes Doppelbesteuerungsabkommen, das – wie der Name es bereits sagt – eine doppelte Besteuerung verhindern soll?

Das ist grundsätzlich richtig. Der Anleger kann sich das im Ausland zuviel gezahlte Geld theoretisch zurückholen. Praktisch ist das nicht immer ganz einfach. Insbesondere Spanien und Italien sind für lange – zum Teil jahrelange – Bearbeitungszeiten und hohe bürokratische Hürden berüchtigt. Zudem kosten die entsprechenden Erstattungsanträge zwischen 20 und 85 Euro.

___ Was heißt dies konkret für die Dividendenstrategie eines Anlegers?

Unter rein steuerlichen Aspekten ist eine Dividendenstrategie mit deutschen Aktien zu bevorzugen. Aus Gründen der Risikostreuung sollte man sich aber bestimmt nicht nur auf den deutschen Markt fokussieren. Eine Dividendenstrategie mit ausländischen Aktien rechnet sich aber erst ab einem gewissen Investitionsvolumen, da die Kosten und der Aufwand für die Steuererstattung erst einmal verdient werden müssen.

Lotsenschonerfahrt 2011

Auch in diesem Jahr hat bdp zur traditionellen Lotsenschonerfahrt geladen, und die Gäste von bdp konnten wieder einen entspannten Segeltörn auf der Elbe genießen.

Der Lotsenschoner Elbe 5 kreuzte schon Ende des 19. Jahrhunderts bei jeder Witterung Tag und Nacht vor der Nordseeküste, um Lotsen an einkommende Schiffe abzugeben.

www.lotsenschoner.de

weitere Bilder: www.bdp-team.de/events/



Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54
Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- ☐ Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren. Bitte rufen Sie mich an.
- ☐ Bitte beliefern Sie mich jeden Monat vollkommen unverbindlich und kostenfrei mit *bdp aktuell*.
- ☐ Ich möchte meine Sicherheitsmaßnahmen überprüfen.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- ☐ Ich interessiere mich für Fragen der Investorensuche und M&A.
Bitte vereinbaren Sie einen Termin.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp^{Venturis}

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Berlin · Bochum · Dresden · Hamburg · Rostock · Schwerin

bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
Tel. 030 – 44 33 61 - 0
bdp.berlin@bdp-team.de

bdp Venturis Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden
Tel. 0351 – 811 53 95 - 0
bdp.dresden@bdp-team.de

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
Tel. 040 – 35 51 58 - 0
bdp.hamburg@bdp-team.de

bdp Venturis Hamburg

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
Tel. 040 – 30 99 36 - 0
hamburg@bdp-team.de

bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
Tel. 0381 – 6 86 68 64
bdp.rostock@bdp-team.de

bdp Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin
Tel. 0385 – 5 93 40 - 0
bdp.schwerin@bdp-team.de

bdp international

Mitglied bei Europe Fides
International Tax, Audit and Law
www.europefides.eu

Internet

www.bdp-team.de
www.bdp-aktuell.de

Herausgeber

bdp Venturis
Management Consultants GmbH
v. i. S. d. P. Matthias Kramm
Danziger Str. 64
10435 Berlin

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
Engeldamm 62
10179 Berlin
www.flammerouge.com