



SONDERAUSGABE
Mittelstand im Fokus

EDITORIAL

2018 durfte PSP als Juror den Wettbewerb „Bayerns Best 50“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums begleiten. In diesem Rahmen haben wir viele Unternehmer persönlich besucht und mit ihnen auch über die Herausforderungen der Zukunft gesprochen.



Die herausragenden Themen dabei waren Unternehmensnachfolge, Digitalisierung und Nachwuchskräftemangel.

Seit vielen Jahren begleiten wir mittelständische Unternehmen und Unternehmer in den genannten Bereichen mit Rat, Tat und Erfahrung, was die rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Untiefen und Aufgabenstellungen angeht. Diese Sonderausgabe unseres Newsletters widmen wir daher den speziellen Herausforderungen für den Mittelstand.

Dr. Axel-Michael Wagner
Rechtsanwalt

INHALT

Industrie 4.0 – Wie Unternehmen von der Digitalisierung profitieren

Die EU-Datenschutzgrundverordnung: Was muss getan werden?

Prozessoptimierung durch E-Rechnung und Mobiles Scannen

DFK – German SME Group: Prozessoptimiertes internationales Financial Reporting für den Mittelstand

Renditesteigerung durch Unternehmenszukauf

Nichts ist unmöglich: Keine Erbschaftsteuer bei der Betriebsübergabe – Das Familienstiftungs-Modell

Share Deal vs. Asset Deal aus steuerlicher Sicht

Industrie 4.0 – Wie Unternehmen von der Digitalisierung profitieren

Von Prof. Horst Wildemann

► wi-sekretariate@wi.tum.de



■ Für kleine und mittlere Betriebe gilt dasselbe wie für große Konzerne: Wer auf dem Weltmarkt vorne mitspielen will, muss in innovative Produkte investieren. Im Zeitalter der Digitalisierung und den damit einhergehenden disruptiven Veränderungen reichen die klassischen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten nicht mehr aus. Vielmehr gilt es, neue Wege zu erschließen. Wie dies aussehen kann zeigt die Deutsche Telekom. Mit ihrer Firma Hub:raum beteiligt sich der Telekommunikationsriese an jungen, innovativen Unternehmen. Mehrere Millionen Euro sind innerhalb der letzten fünf Jahre in Start-ups geflossen, die sich mit Big Data, künstlicher Intelligenz, Robotern oder dem Internet der Dinge befassen.

Topf für experimentelle Innovation

Doch auch Unternehmen, die sich keine Beteiligungsgesellschaft wie die großen leisten können, wird es eine Überlebensfrage, neben dem klassischen Forschungs- und Entwicklungsbudget einen festen Topf für experimentelle Innovationen einzurichten. Vor dem Hintergrund, dass sieben von zehn Start-ups scheitern und lediglich eines von zehn die Gewinnzone erreicht, scheuen sich viele mittelständische Unternehmen davor, ein Experimentierbudget frei zu machen. Dabei ist dieses Budget mehr ein organisatorisches Thema denn die Schaffung eines zusätzlichen Budgets. In der Praxis bleiben jetzt bereits fünf bis zehn Prozent der Ausgaben für unbestimmte Forschungs- und Entwicklungsbereiche. Diesen Anteil des Budgets zu einem Experimentierfond umzubauen ist kein aufwendiger Schritt, der zudem das Risiko eines Scheiterns minimiert. Die Indus AG ist ihn bereits gegangen und stellt ungefähr zwei Prozent des Jahresgewinns vor Steuern und Zinsen für Projekte zur Verfügung, die ein höheres Risiko bergen als klassische FuE-Projekte. Jedoch reichen hierzu die klassischen Finanzkennzahlen nicht mehr aus, um Teilbudget, aber auch die Idee als solche anzu-

passen. Eines sollte hierbei die oberste Maxime sein: Den Ideen sind keine Grenzen zu setzen. Auch, oder gerade dann, wenn die bestehenden Geschäftsziele zur Zielscheibe für Kannibalisierung werden. Denn was kannibalisiert werden kann, wird auch kannibalisiert. Damit diese Kannibalisierung nicht durch Konkurrenten erfolgt und das eigene Unternehmen robuster für die Zukunft aufgestellt werden kann, motiviert Bosch seine Mitarbeiter, sich bewusst Gedanken darüber zu machen, wie das Geschäftsmodell von Bosch kannibalisiert werden kann. Hierfür erhalten sie finanzielle und zeitliche Freiräume.

Beispiel Tesla

Wie wichtig der zeitliche Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb ist, zeigt der US-Autobauer Tesla. Was bisher nur von Software-, IT- und Telekommunikationsgesellschaften bekannt war, übernimmt Tesla nun erstmalig auch für Hardwareprodukte. Dem Kunden werden Beta-Versionen angeboten. So kann er das Produkt früher in Empfang nehmen, wodurch sich das Unternehmen um Elon Musk einen wichtigen Wettbewerbsvorteil sichert. Etwaige Fehler werden mithilfe von Updates behoben. Gleichzeitig spart sich der Hersteller aufwendige Probe- und Testzyklen, kann seine Ressourcen gebündelt zur Behebung der wichtigsten Schwachstellen einsetzen. Auf diese Art wird schneller ein höherer Reifegrad erreicht als dies bei standardisierten Tests unter Laborbedingungen möglich ist.

Technologiepotenziale nutzen

Die Digitalisierung hat nicht nur Einfluss auf Software, vielmehr reicht ihr Arm bis in die Realität: Additive Manufacturing (AM). Früher war die Technologie, die sich zu ungeahnten Höhenflügen aufschwingt, unter den Begriffen Rapid Prototyping oder 3D-Druck bekannt. Durch immer leistungstärkere Rechner und

Software besteht jetzt erstmalig die Möglichkeit, die Potenziale dieser Technologie vollumfänglich zu heben. Beim Additive Manufacturing werden computer-gesteuert aus pulverisierten Rohmaterialien und dank der Genauigkeit von Lasern Schicht für Schicht neue Produkte generiert. Anstelle der Subtraktion von Material, wie bei herkömmlichen Fertigungsverfahren wie Drehen oder Fräsen, entsteht das Bauteil durch Addition mehrerer Materialschichten. Herkömmliche Bearbeitungsschritte zur Erzielung der gewünschten Bauteilkonturen werden obsolet. Lediglich für die anschließende Nachbearbeitung und zur Glättung der Oberflächen werden sie noch eingesetzt. Unter Berücksichtigung des rasanten Entwicklungsfortschrittes und immer dünner werdenden Schichten, mit deren Hilfe das Bauteil hergestellt wird, ist es jedoch lediglich eine Frage der Zeit, wie lange noch eine umfangreiche Nachbearbeitung notwendig sein wird. Additive Manufacturing kann für komplizierte Teile die Herstellkosten deutlich senken, da weniger Equipment, weniger Rüstvorgänge und geringere Bestände als bei herkömmlichen Fertigungsverfahren benötigt werden. Durch einen geringeren Verschnitt und einen deutlich reduzierten Materialeinsatz wird auch die Ressourceneffizienz gesteigert. So stehen dem Abtrag von bis zu 95 % Material bei der Anwendung herkömmlicher Fertigungsverfahren nur noch 5 % nicht verwendeten Material gegenüber. Und dieser „Abfall“ weist in der Regel sogar eine höhere Werkstoffqualität auf, als der ursprünglich eingesetzte Werkstoff. Auch führen die additiven

Fertigungsverfahren zu einer geringeren Anzahl an Fehlerquellen im Herstellungsprozess. Einher gehen diese neuen Gestaltungsfreiheiten mit der Möglichkeit der inkrementellen Verbesserung des bestehenden Geschäftsmodells. So konnte Siemens eine schrittweise Geschäftsmodellinnovation im Bereich der Instandsetzung von Gasturbinen realisieren ohne das eigentliche Geschäftsmodell zu verändern. Durch die Reparatur der Brennerköpfe der Gasturbinen mittels Additive Manufacturing lässt sich die Durchlaufzeit für die Instandsetzung auf ein Zehntel senken. Es werden nur die verschlissenen Bereiche abgefräst und anschließend neues Material auf das bestehende Bauteil additiv aufgetragen. Zugleich ermöglicht die neue Technologie, die instandgesetzten Komponenten direkt auf die neueste Generation umzurüsten. Auch gänzlich neue Geschäftsmodelle wie kundenspezifische Betreiber- und Lizenzmodelle für den Druck der Ersatzteile, direkt beim Kunden, sind denkbar. Werden Teile mit Additive Manufacturing nach neuen bionischen Konstruktionsprinzipien oder mit ganz neuen Materialkombinationen erstellt, ändert sich das Geschäftsmodell disruptiv. Hierzu bedarf es nicht nur des Aufbaus neuer interner Kompetenzen oder der Zusammenarbeit mit Partnern, die diese Konstruktionsprinzipien und IT-Programme entwickeln und anwenden können, sondern auch einer völlig neuen Oberflächenbearbeitung, Qualitätssicherung und Zertifizierung der Teile. Die Digitalisierung zeigt einmal mehr ihre Vielfältigkeit und dass es mannigfaltige Wege gibt, von ihr zu profitieren.

Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Horst Wildemann ist Professor an der TU München und leitet die Unternehmensberatung TCW. Er veranstaltet am 12. und 13. März 2019 das 26. Münchner Management Kolloquium, das unter dem Titel **„Smart & Agil & Disruptiv – Wertschöpfung 4.0“** steht.

► Mehr Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: www.management-kolloquium.de

MÜNCHNER
MANAGEMENT
KOLLOQUIUM

KONGRESS 2019

26. MÜNCHNER
MANAGEMENT
KOLLOQUIUM

AM 12./13. MÄRZ 2019 GEHT ES UM

SMART & AGIL & DISRUPTIV –
WERTSCHÖPFUNG 4.0

Die EU-Datenschutzgrundverordnung: Was muss getan werden?



Von Dr. Axel-Michael Wagner, Rechtsanwalt

► a.wagner@psp.eu

1. Wann muss(te) gehandelt werden?

- Die EU-DSGVO ist unmittelbar geltendes EU-Recht und entfaltet seit Ende Mai 2018 direkte Wirkung in allen EU-Mitgliedstaaten. Damit gilt EU-weit ein im Grundsatz einheitliches Datenschutzrecht, das aber dem nationalen Gesetzgeber verhältnismäßig viel Spielraum einräumt. Unsere praktische Erfahrung mit mittelständischen Mandanten, und dies belegen auch Studien von Branchenverbänden, deutet jedoch darauf hin, dass sich viele Unternehmen auch im Vorfeld der „Scharfschaltung“ der EU-DSGVO nicht oder nur am Rande mit dem Thema Datenschutz beschäftigt haben. Zu einem erheblichen Teil dürfte dieses „Kopfin-den-Sand-stecken“ auf den erwarteten Aufwand an Ressourcen und die Tiefe der notwendigen Eingriffe in althergebrachte unternehmensinterne Abläufe zurückzuführen sein, der befürchtet wird. Aber um „Datenschutz-compliant“ zu werden, ist es nie zu spät, und nachdem der „Hype“ um die Einführung der EU-DSGVO abgeklungen ist, lohnt es sich für die „Abwartenden“, noch einmal in Ruhe einen grundsätzlichen Blick auf die Anforderungen des Datenschutzrechts zu werfen. Denn mit der Einhaltung der EU-DSGVO können nicht nur (Haftungs-)Risiken gesenkt, sondern auch Vertrauen der Mitarbeiter, Kunden und sonstigen Geschäftspartner und damit Wettbewerbsvorteile geschaffen werden.

Der Artikel stellt die wesentlichen Neuerungen im Datenschutz durch die EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO), die seit Mai 2018 gilt, aus der Perspektive mittelständischer Unternehmenspraxis dar. Gleichzeitig enthält der Artikel einige Grundüberlegungen zum Datenschutzrecht und zu Problemen der Anwendung des Datenschutzrechts in der modernen Unternehmenspraxis.

2. Woher kommt der Datenschutz?

Als das erste Datenschutzgesetz 1970 aus der Taufe gehoben wurde, war es zunächst ein Instrument zur Vermeidung eines Überwachungsstaates, der exzessiv Daten über seine Bürger sammelt und zusammenführt. Noch heute machen Datenverarbeitungsvorgänge bei Behörden die Mehrzahl der Gerichtsentscheidungen im Bereich Datenschutz aus. Als später offensichtlich wurde, dass auch Unternehmen der Privatwirtschaft zunehmend Daten erheben, sammeln, verwerten und weiter übermitteln, wurde der Schutz der Betroffenen im ersten Bundesdatenschutzgesetz 1977 entsprechend auf die Privatwirtschaft ausgedehnt. Ab den 1980er Jahren wurden die Datenschutzgesetze mit dem neu entwickelten Grundgedanken der informationellen Selbstbestimmung unterlegt. Daher liegt auch der DSGVO der Grundgedanke des „Verbots mit Erlaubnisvorbehalt“ zugrunde, d. h. grundsätzlich ist es jedem (außer dem Betroffenen selbst) verboten, mit personenbezogenen Daten umzugehen, soweit nicht das Gesetz eine ausdrückliche Befreiung von diesem Verbot enthält. Ein wesentliches Element datenschutzrechtlicher Beratung ist daher die „Suche nach der Erlaubnis“, also welche Vorschrift die Verarbeitung im konkreten Fall abdeckt.

3. Was sind personenbezogene Daten?

Unabhängig davon ist jedoch die Grundvoraussetzung für die Anwendbarkeit des Datenschutzrechts, und damit auch der EU-DSGVO, dass die Daten personenbezogen sind. Denn nicht personenbezogene Daten können (aus der Perspektive des Datenschutzrechts) beliebig verarbeitet werden. Um personenbezogen zu sein, müssen sich die Informationen bzw. Daten auf natürliche Personen „beziehen“. Allerdings sieht man (digitalen) Daten ihren Personenbezug teils schlecht an. Beispielhaft wird der Wert einer Immobi-

lie von Datenschützern als personenbezogenes Datum angesehen, da er z. B. für die Bemessung der vom Eigentümer zu zahlenden Grundsteuer relevant ist. Automatisch erhobene und an Server übertragene Sensordaten („Machine-to-Machine“-Kommunikation) werden in vielen Fällen ebenfalls personenbezogen sein, nämlich wenn der Sensor letztlich (auch) menschliche Aktivität – z. B. eines Produktbenutzers oder Arbeiters – misst. Auch Mustererkennung auf Basis anonymer Rohdaten (insbesondere Big Data-Architekturen) kann einen Personenbezug herstellen; denn zur Individualisierung reichen schon wenige Orts-, Bewegungs- oder andere Daten aus.

4. Wann ist eine betroffene Person identifizierbar?

Weiter kommt hinzu, dass die natürliche Person, auf die sich die Information bezieht, „identifiziert oder identifizierbar“ sein muss. Diese Frage kann am besten anhand von Kennungen illustriert werden: Wenn der Name einer Person nicht bekannt ist, aber eine Kennung hat (etwa eine dynamisch vergebene IP-Adresse des Computers, an dem die Person arbeitet), ist diese Person dann „identifizierbar“? Für die Lösung dieser Frage sieht die EU-DSGVO – ebenso wie für die Lösung vieler anderer Fragen – eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe vor, sprich: Man kann es so oder so sehen, bis eine letztinstanzliche Gerichtsentscheidung Klarheit bringt.

Für die insoweit sehr ähnlich formulierte bisherige EU-Datenschutzrichtlinie wurde etwa kürzlich entschieden, dass ein Webseitenbetreiber, der die IPs der „Besucher“ speichert, diese Besucher identifizieren könnte, wenn er bei einer erfolgten oder bevorstehenden Schädigung (Strafverfolgungs- oder Gefahrenabwehr) Behörden einschaltet. Diese Behörden könnten dann bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen von Internetzugangsanbietern (Providern) die Zuordnung zwischen dynamischer IP und „Anschlussinhaber“ feststellen. Diese Information wiederum könnte sich der Webseitenbetreiber über eine Akteneinsicht (als Geschädigter) beschaffen. Da der Webseitenbetreiber über diese – in der Praxis eher seltene und für eine „Massenanwendung“ ungeeignete – Möglichkeit an die Identität des Besuchers gelangen könnte, stellt die dynamische IP das Datum einer identifizierbaren Person dar.

Dasselbe könnte auch bei bestimmten anderen Formen elektronischer Identifikationen gelten, seien es MAC-Adressen, „Device IDs“, „Blockchain-IDs“ oder sonstige einem Benutzer, einem Account oder einem Gerät/Fahrzeug zugewiesene Identifikations- oder Kennzeichen, um ein Objekt fortlaufend als „dasselbe“ bzw. dessen Anwender immer als „denselben“ identifizieren zu können. Pseudonyme und verschlüsselte Daten zählen ohnehin zu den personenbezogenen Daten, da die Zuordnungsinformation (Pseudonym zu Person) bzw. der Schlüssel ja beim datenverarbeitenden Unternehmen (Verantwortlichen) vorhanden ist.

Für neue, bislang nicht erforschte Anwendungsfälle ist dabei eine Menge „datenschutzrechtlicher Phantasie“ notwendig, um das Vorliegen personenbezogener Daten überhaupt (und kaum mit abschließender Sicherheit) beurteilen zu können. Immerhin: Wenn ein Manager sämtliche verfügbaren Erkenntnismittel ausgeschöpft hat und die Rechtslage weiterhin unklar bleibt, führt die Entscheidung, die für das Unternehmen „freundlichere“ Variante zu wählen, grundsätzlich nicht zu einer Organhaftung der Geschäftsführung.

5. Wer ist alles Betroffener?

In der Praxis wird daneben häufig übersehen, dass die identifizierte oder identifizierbare Person (datenschutzrechtlich der „Betroffene“ genannt) auch eine Person sein kann, die gar nicht im Fokus datenschutzrechtlicher Überlegungen steht. Es wirft beispielsweise rechtlich schwierige Fragen auf, wenn eine Einwilligungserklärung zur Verarbeitung personenbezogener Daten mit dem Halter oder Fahrer eines Kfz vereinbart wurde, aber der Beifahrer eines Fahrzeugs sein Smartphone am WLAN-Hotspot des Kfz anmeldet und nun dessen Daten entsprechend der Einwilligungserklärung gespeichert werden. Und selbst wenn ein Mitarbeiter eines Unternehmens einer Archivierung „seiner“ auch privaten E-Mails durch das Unternehmen zugestimmt hätte, fehlt doch die Einwilligung seines Konversationspartners des privaten E-Mail-Austauschs oder auch die Einwilligung dessen, über den dort gesprochen wird. Der E-Mail-Text „Du, ich habe Deinen Sohn gestern Nacht besoffen auf der Straße gesehen.“ wird damit zu einer ernsten datenschutzrechtlichen Problematik.

6. Wann dürfen die Daten der Betroffenen verarbeitet werden?

Das Datenschutzrecht kennt seit jeher im Grundsatz drei (praxisrelevante) Arten von Berechtigungen, die Daten von Betroffenen zu verarbeiten: Die Einwilligung, den Vertragszweck und die Interessenabwägung. Letztere ist auch in der EU-DSGVO so „schwammig“ formuliert, dass man sich schlecht auf diese Berechtigung verlassen kann. Dies umso mehr, als das Risiko für eine Fehleinschätzung das Unternehmen trägt.

Was die Einwilligung anbelangt, können deutlich aufgeklärte Betroffene praktisch in jede Verarbeitung und auch Speicherdauer einwilligen, wenn das freiwillig geschieht. Eine Einwilligung kann jedoch jederzeit vom Betroffenen widerrufen werden. Darüber hinaus enthält die EU-DSGVO ein „Koppelungsverbot“: Die Erfüllung eines Vertrages darf nicht von der Einwilligung in die Verarbeitung solcher Daten abhängig gemacht werden, die für die Erfüllung des Vertrages nicht erforderlich sind. Wenn also der Verkauf eines Kfz von der Einwilligung in die Verarbeitung sämtlicher Sensordaten, die das Kfz produzieren wird, abhängig gemacht wird, liegt keine wirksame Einwilligung vor.

In der Praxis ergibt sich die Berechtigung zur Verarbeitung personenbezogener Daten wohl häufiger (nur) aus dem Zweck eines abgeschlossenen Vertrages. Wer etwa bei einem Online-Versandhaus bestellt, muss Name und Adresse angeben, sonst kann die Ware nicht geliefert werden. Eine (separate) Einwilligung ist dann nicht notwendig. Eine problematische Entwicklung besteht hier jedoch darin, dass zunehmend beliebige datenbezogene Leistungen erfunden werden. Der Abschluss vermeintlich „kostenloser“ Verträge – denn „bezahlt“ wird (nur) mit der Preisgabe der personenbezogenen Daten – über digitale (Zusatz-)Leistungen droht so die eigentlich notwendige Einwilligung zu unterlaufen. Wenn etwa eine App das Angebot enthält, die Messdaten eines Pulsmessgerätes (kostenlos) dauerhaft auf den Servern des App-Anbieters zu speichern, damit „das Fitness-Level auf allen Endgeräten gesehen werden kann“, ist die Verarbeitung dieser Daten auch der Zweck des Vertrages selbst. Eine (separate) Einwilligung und die damit verbundenen Schutzmechanismen (etwa Auf-

klärungspflichten) kommen dann eigentlich nicht mehr zur Anwendung. Hier sind die Grenzen, ab denen solche Konstruktionen unter der EU-DSGVO dennoch als missbräuchlich anzusehen sind, noch undefiniert.

7. Welche Bedeutung hat das Datenschutzrecht für mittelständische Unternehmen?

Die Bedeutung des Datenschutzrechts für mittelständische Unternehmen ergibt sich insbesondere aus zwei wichtigen Perspektiven: Einerseits muss Datenschutzrecht beachtet werden, sonst drohen nicht nur Strafen, Bußgelder und Schadensersatz, sondern auch kostenintensive und bisweilen peinliche Auseinandersetzungen mit Behörden und Betroffenen sowie vor Gerichten. Man kennzeichnet dieses Risiko der Aufdeckung und empfindlichen Sanktionierung von Gesetzesverstößen auch mit den Schlagworten „Compliance-Druck“ und „Kontrolldichte“ und diese sind mit der EU-DSGVO und der besseren Vernetzung und Personalausstattung der Aufsichtsbehörden erheblich gestiegen. Andererseits haben Daten heutzutage, als „Öl des 21. Jahrhunderts“, einen hohen wirtschaftlichen Wert, weshalb es auch ein hohes Interesse gibt, sämtliche Daten, derer man habhaft werden kann, gleich ob personenbezogen oder nicht, zu sammeln und zu speichern. Man könnte sie ja irgendwann mal brauchen, etwa, um daraus Erkenntnisse zu ziehen – Stichwort „Big Data“. Insofern geht es nicht nur darum, die Schranken des geltenden Rechts nicht zu verletzen, sondern auch darum, die Möglichkeiten des geltenden Rechts so weit wie möglich auszunutzen, um Daten und damit Werte (des Unternehmens) zu sichern und gewinnbringend einzusetzen. So plant ein Hersteller von Staubsauger-Robotern, die von diesen gesammelten Daten über die Wohnungen, in denen diese eingesetzt werden (Grundrisse, Möbelstellungen etc.) und die an den Hersteller übertragen wurden, entgeltlich an andere Anbieter von Smart-Home-Geräten zu veräußern, um Kontextinformationen für weitere Geräte anbieten zu können.

Datenschutz erfordert somit eine grundlegende Sensibilität im Unternehmen für das Vorliegen personenbezogener Daten überhaupt, für die entsprechenden Prozesse des Unternehmens und damit für die Schnittstelle zwischen IT-Abläufen und rechtlichen Belangen. Das Datenschutzrecht schreibt daher auch in Zukunft einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten (außer-

halb der Geschäftsführung) vor, der diese Komplexität versteht und notwendige risikominimierende Maßnahmen, insbesondere im Bereich der Unternehmensprozesse, aufzeigt, während die Letztentscheidung (und -verantwortung) bei der Geschäftsleitung bleibt. Unter der EU-DSGVO kann eine Unternehmensgruppe einen gemeinsamen Datenschutzbeauftragten ernennen.

Nach unserer Erfahrung gibt es gleichwohl in vielen Unternehmen (IT-)Datenverarbeitungsprozesse, in deren Rahmen Datenschutzverstöße stattfinden. Meist ist dies dem Unternehmen selbst (inkl. seinem Datenschutzbeauftragten) gar nicht bewusst, denn wie schon gesagt sind die entsprechenden Rechtsnormen sehr abstrakt und ihre Anwendbarkeit auf konkrete Fallgestaltungen oft nicht eindeutig. Viele Unternehmen haben bislang gar nicht untersucht oder untersuchen lassen, in welchem Umfang sie – neben den Daten ihrer eigenen Mitarbeiter (der Arbeitnehmerdatenschutz soll hier aber ausgeklammert werden) – personenbezogene Daten erheben, speichern, verarbeiten und übermitteln. Oft wird beispielsweise auch

vergessen, dass die Übermittlung von personenbezogenen Daten an andere Unternehmen derselben Unternehmensgruppe (bzw. die gemeinsame Nutzung) datenschutzrechtlich – auch unter der EU-DSGVO – eine Übermittlung an einen Dritten darstellt, die datenschutzrechtlich gerechtfertigt sein muss. Werden etwa verschiedene Standorte eines Unternehmens rechtlich durch verschiedene Gesellschaften betrieben, bedürfen standortübergreifende IT-Systeme und Datenbestände häufig besonderer datenschutzrechtlicher Rechtfertigung.



Erfahren Sie mehr zum Thema Datenschutz unter:
www.psp.eu/themen/datenschutz

White Paper: Blockchain und Smart Contracts

Innovative IT-Systeme aus datenschutzrechtlicher Sicht



Jetzt zum Download verfügbar unter:
www.psp.eu/themen/datenschutz

Die Erwartungen an die Blockchain-Technologie sind hoch. Die Motivation für den Einsatz entsprechender Anwendungen sind erhoffte Effizienzsteigerungen auf dem Weg in eine automatisierte Welt. So sollen etwa Verträge künftig vermehrt in digitaler, „selbstaufführender“ Form – als „Smart Contracts“ – abgeschlossen bzw. umgesetzt und ihre Ausführung in die Blockchain eingebettet werden.

Im neuen White Paper „Blockchain und Smart Contracts“ gibt der PSP Datenschutz-Experte **Dr. Axel-Michael Wagner** einen Überblick über die Technologie sowie die rechtlichen Problemstellungen und analysiert die neuen IT-Konzepte aus datenschutzrechtlicher Sicht.

Prozessoptimierung durch E-Rechnung und Mobiles Scannen

Von **Stefan Groß, Steuerberater und CISA**

► s.gross@psp.eu



- Der elektronische Austausch von Rechnungen, kurz E-Rechnung, ist vor allem eines – ein Prozessbeschleuniger. Warum sich dies positiv auf die Kapitalkosten eines Unternehmens auswirken kann und welche neuen Anwendungen den Unternehmen einen echten Mehrwert bringen, erfahren Sie nachfolgend.

Selbst im Zeitalter der Digitalisierung durchlaufen Rechnungen unverändert diverse manuelle Prozessschritte und sind zahlreichen Medienbrüchen ausgesetzt. Viele Unternehmen suchen Zuflucht im Austausch von PDF-Rechnungen, allerdings ist damit, außer der Ersparnis des Portos, zumeist kaum etwas gewonnen, handelt es sich dabei doch lediglich um ein digitales Abbild in unstrukturierter Form. Eine spürbare Prozessverbesserung lässt sich erst durch den Austausch von Daten erreichen, die als EDI- oder XML-Datensatz bilateral ausgetauscht werden. Idealerweise werden dabei die für einen automatisierten Prozess erforderlichen Rechnungs- bzw. Buchungsdaten bereits vom Lieferanten erzeugt bzw. vorgegeben. Über einen korrespondierenden Bestellbezug werden die E-Rechnungen bei Eingang dann automatisiert mit der bereits genehmigten Bestellung und ggf. dem Wareneingang abgeglichen (sog. „3-Way-Match“), was eine weitere aufwendige und gegebenenfalls wiederum papierbasierte Rechnungseingangsprüfung weitgehend entbehrlich macht. Auf diese Weise werden die Rechnungsdaten automatisiert erfasst und verbucht. Dazu verbessert die generelle Erhöhung des Bestellbezugs das Interne Kontrollsystem (IKS), indem nur eine autorisierte Bestellung zu einem Einkauf berechtigt und vermeidet unkontrolliertes Einkaufsverhalten (sogenanntes „Maverick-Buying“). Mithilfe einer elektronischen Nachverfolgung von Rechnungsabläufen können dazu Bearbeitungsverzögerungen rasch identifiziert und vermieden werden. Die E-Rechnung trägt damit wesentlich zur Optimierung der Financial Supply Chain sowie der damit einhergehenden Kapitalkosten eines Unternehmens bei. Dabei ergeben sich

gleichermaßen Vorteile für die Lieferanten wie auch für die Kunden selbst. So erhalten Lieferanten über Rechnungsstatusmeldungen einen jederzeitigen Überblick zum Stand der jeweiligen Ausgangsrechnungen. Hierüber lässt sich die Liquidität der entsprechenden Forderungen steuern und Liquiditätsengpässen entgegenwirken. Die Kunden wiederum profitieren neben einer nahtlosen Übernahme in die entsprechenden Rechnungs- und Buchungssysteme insbesondere von schnellen Bearbeitungszeiten und etwa der Sicherstellung des Skontoabzuges.

Die Vorteile der E-Rechnung auf einen Blick

- Vermeidung von Medienbrüchen
- Optimierung der Kapitalkosten
- Automatisierte Verbuchung
- Höhere Prozesssicherheit
- Verbesserung des Internen Kontrollsystems

Dabei geht es längst nicht mehr nur um den klassischen Rechnungseingang. Auch auf andere Weise lassen sich Medienbrüche vermeiden und Prozesseffizienzen heben. Ein aktuelles Beispiel stellt das Mobile Scannen oder Mobile Capturing dar. Die Idee dahinter: Statt Reisekostenbelege in Papierform einzureichen, was nicht selten ein aufwendiges und zeitraubendes Prozedere ist, werden die Belege mittels Smartphone fotografiert und elektronisch in das Unternehmen zur Prüfung und weiteren Verarbeitung übermittelt. Während die Digitalisierung von Papierbelegen durch stationäre Scanner im Unternehmen inzwischen nahezu einen Standardprozess darstellt, entstehen mit der Verbreitung mobiler Endgeräte wie Smartphones oder Tablets so neue Anwendungsszenarien. Schnell wirft dies jedoch die berechnete Frage auf, ob der fotografisch festgehaltene Beleg auch

steuerlich anerkannt wird und letztlich die Vorgaben an eine Tax Compliance uneingeschränkt erfüllt sind. Die Antwort lautet ja, allerdings bedarf es einer speziellen Prozessausgestaltung und Dokumentation, welche sich jedoch – mit Blick auf das enorme Einsparpotenzial – durchaus rechnet und darauf kommt es schließlich an.

Die Vorteile des Mobilen Scannens auf einen Blick

- Direkte ERP-Integration
- Vermeidung von Medienbrüchen
- Verkürzung der Prozesslaufzeit
- Ortsunabhängigkeit

► Mehr zum Thema finden Sie unter: www.psp-digital.eu

Sowohl die E-Rechnung, als auch innovative Anwendungen wie das Mobile Scannen tragen dazu bei, die Prozesse im Unternehmen zu verbessern. Auch wenn steuerliche Vorgaben dabei nicht im Vordergrund stehen sollten, Berücksichtigung finden müssen diese allemal. Als Berater an der Schnittstelle zwischen Steuerrecht und Informationstechnologie sehen wir uns beidem verpflichtet – Prozessoptimierungen in Ihrem Unternehmen und der Gewinnung steuerlicher Sicherheit.



DFK – German SME Group: Prozess-optimiertes internationales Financial Reporting für den Mittelstand



Von **Andreas Vogl, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater**

► a.vogl@psp.eu

PSP Case Study am Beispiel eines international tätigen mittelständischen Unternehmens im Bereich Automotive.

- Mehr denn je ist der deutsche Mittelstand international ausgerichtet und global tätig. Dabei kommt dem Zahlenwerk als Steuerungs- und Controllinginstrument eine zentrale Bedeutung zu. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, sind jedoch gerade international einheitliche Reporting-Standards nach konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsregeln unabdingbar. Die national divergierenden Rechtsvorschriften, lokale Prüfungsstandards und steuerliche Besonderheiten sowie entsprechend qualifiziertes Finanzpersonal stellen allerdings oftmals eine große Herausforderung für die Geschäftsführung dar. Insbesondere wenn es darum geht, den Tochtergesellschaften konzerneinheitliche Finanz- und Rechnungswesenstandards zu vermitteln, die den Anforderungen des Mutterunternehmens gerecht werden, bedarf es einer kompetenten Beratung ohne Reibungsverluste. Ansonsten sind Fehler, Intransparenz, Mehrfacharbeit und letztlich ein hohes Maß an Unzufriedenheit bei allen beteiligten Parteien vorprogrammiert.

Ziele und Ergebnisse des Projektes

Die Zielsetzung unseres Mandanten, einem international tätigen mittelständischen Unternehmen im Bereich Automotive, bestand darin, für ihre weltweit agierenden Tochtergesellschaften ein transparentes, konzerneinheitliches und qualitativ hochwertiges Reporting zu etablieren und weltweit die Befolgung aller Regeln sicherzustellen. Hieraus ergab sich schließlich die konkrete Aufgabenstellung für PSP, ein einheitliches und standardisiertes, monatliches und jährliches Berichtswesen über alle Tochtergesell-

schaften zu entwickeln und einzuführen.

Um diese Herausforderung international umzusetzen, wurde unter Federführung von PSP die „DFK-German SME Group“ gegründet und PSP wurde zugleich mit der Auswahl, Schulung und Koordination von weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzleien aus dem DFK International Netzwerkverbund beauftragt. Im Rahmen des von PSP in Zusammenarbeit mit unserem Mandanten konzipierten Workshops wurde eine konzerneinheitliche Reporting-Struktur sowie ein länderübergreifendes, einheitliches Reporting-Tool eingeführt. Dazu wurden Regeln und spezifische Software-Werkzeuge entwickelt, die es erlauben, die länderspezifischen Buchhaltungen und Abschlüsse in solche nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) zu transformieren. Basis hierfür bildet das von PSP konzipierte Konsolidierungshandbuch, das die konzerneinheitlich anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsregeln zusammenfasst. Neben der Entwicklung eines einheitlichen monatlichen Reporting-Prozesses war es von entscheidender Bedeutung, auch das erweiterte Reporting zum Geschäftsjahresende als Basis für den seitens des deutschen Mutterunternehmens zu erstellenden Konzernabschluss zu etablieren und das erarbeitete einheitliche Berichtswesen innerhalb der SME Group länderübergreifend zu schulen. Die beauftragten DFK-Kanzleien übernehmen an den einzelnen Standorten der Tochtergesellschaften die Aufgabe, die für das Reporting verantwortlichen Mitarbeiter bzw. die externen Berater in der Funktion eines Prüfers entsprechend zu überwachen, mit dem Ziel, dass die neuen Reporting-Strukturen einheitlich in allen Ländern umgesetzt werden. Die „DFK-German SME Group“ besteht aktuell aus 16 internationalen DFK-Kanzleien und die gesamte Gruppe wird von PSP verantwortlich geleitet und koordiniert.

Projektvorteile auf einen Blick

- Die DFK-German SME Group unterstützt den deutschen Mittelstand effizient und mit Augenmaß bei der Entwicklung und Umsetzung eines qualitativ hochwertigen und einheitlichen Finanz- und Reportingwesens, das weltweit für alle Tochtergesellschaften zu etablieren ist.
- Die Mitglieder der DFK-German SME Group fungieren in ihren Ländern als Know-how-Träger bei allen Fragen der dort ansässigen Unternehmen zu Reporting, Bilanzierung, Steuern und weiteren relevanten Themen. Das deutsche Management wird nur in den finalen Entscheidungsfragen hinzugezogen, insoweit entlastet und kann sich auf das Kerngeschäft konzentrieren.
- Die Kommunikation innerhalb des Unternehmens wird verbessert, indem alle fachspezifischen oder organisatorischen Fragen im Rahmen des gesamten Reporting-Prozesses vorwiegend innerhalb der neu formierten DFK-German SME Group lokal vor Ort oder grenzüberschreitend mit fest definierten, kompetenten Projektbetreuern besprochen und gelöst werden.
- Durch die Übertragung des Expertenwissens hinsichtlich eines standardisierten, speziell auf den deutschen Mittelstand ausgerichteten Systems auf lokale, im Ausland tätige Kanzleien werden Effizienzsteigerungs- und Kosteneinsparungspotenziale ermöglicht.
- Die Qualität und Aussagekraft des Konzernreportings schafft unterjährige Transparenz und erlaubt dauerhaft verlässliche Aussagen zur Performance jeder Tochtergesellschaft.
- Stärkere Transparenz der Beraterhonorare durch Definition klarer Aufgaben in Verbindung mit vorab verhandelten Honorarvereinbarungen.

The Future of Audit: Schuld sind die Bots



Jetzt zum Download verfügbar unter:
<https://bit.ly/2HkLcpa>

Entwicklungen wie Blockchain, Machine Learning sowie der zunehmende Einsatz von Software-Robotern digitalisieren derzeit das Finanz- und Rechnungswesen. Dabei wird das prüfungsrelevante Zahlenmaterial zunehmend voll- bzw. teilautomatisiert innerhalb der Financial Supply Chain erzeugt.

Doch was bedeuten derart disruptive Veränderungen für die Jahresabschlussprüfung und welche neuen Möglichkeiten ergeben sich daraus für den Prüfer der Zukunft?

Antworten darauf gibt der aktuelle Praxis-Artikel „The Future of Audit“ der PSP-Autoren Stefan Groß und Jakob Hamburg.

Renditesteigerung durch Unternehmenszukauf

Von Bernhard Winterstetter, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

► b.winterstetter@psp.eu



■ Private Equity-Investoren machen es vor: Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerke investieren immer gewaltigere Summen in Beteiligungen. Die besten Private Equity-Fonds erzielen Renditen zwischen 15 und 20 % – und das nach Abzug von nicht unerheblichen Verwaltungskosten.

Was leitet sich daraus für das mittelständische Unternehmen ab?

Unternehmenskaufpreise sind im Vergleich zu anderen Anlageformen unter Renditegesichtspunkten immer noch relativ niedrig. Bei einem vom Markt abgeleiteten kaufpreisbestimmenden EBIT Multiple in Höhe von z. B. 6,5 (in der Praxis sind derzeit bei kleinen bis mittleren Unternehmen je nach Branche, Wettbewerbssituation und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens EBIT Multiples zwischen 4 und 9 üblich) liegt die rechnerische Rendite des eingesetzten Kapitals bereits bei 15,4 %; bei einer Hebelung mit Bankfinanzierung kann die Rendite über 20 % betragen. Für mittelständische Unternehmen, die derzeit ihr Geldvermögen für 0 % Zins als Festgeld angelegt haben, ist schon das allein ein beachtlicher Unterschied. Darüber hinaus kann das mittelständische Unternehmen noch weitere Vorteile erzielen, denn haben das zukaufende Unternehmen und das Zielunternehmen einen sogenannten „strategischen Fit“, kann sich die Attraktivität des Investments zusätzlich erhöhen. Treiber hierzu sind:

- Synergieeffekte (z. B. Kosteneinsparungen durch zukünftige Zusammenlegung von Verwaltungs- oder Vertriebsabteilungen)
- Wettbewerbsvorteile (z. B. durch Erwerb eines Konkurrenzunternehmens)
- Beschleunigte Markterschließung (z. B. durch Erwerb eines Unternehmens im Ausland)

- Erwerb von technischem Know-how (Zukauf von technischen Lösungen anstatt Eigenentwicklung)

Im Idealfall ergeben sich also für das zukaufende mittelständische Unternehmen ein erheblicher Renditegewinn plus die Effekte aus dem „strategischen Fit“. Bei Familienunternehmen können sich ferner noch zusätzliche Vorteile ergeben, da durch den Zukauf ggf. erbschaftsteuerlich voll anzusetzendes Barvermögen gegen eine erbschaftsteuerlich begünstigte unternehmerische Beteiligung getauscht wird.

Mögliche Risiken

Nicht unerwähnt bleiben darf die Schattenseite des Unternehmenszukaufes, nämlich dass im Vergleich zum Festgeld die Investition in ein mittleres oder kleineres Unternehmen mit erhöhtem Risiko behaftet ist. Als Fehlinvestition kann sich ein Kauf entpuppen, wenn Eigenschaften des Zielunternehmens nicht den Erwartungen entsprechen oder nach dem Kauf die Integration des zugekauften Unternehmens in das Mutterunternehmen nicht gelingt. Wir empfehlen beim Unternehmenszukauf erfahrene Personen und Berater an Bord zu holen, um Ihr Investitionsvorhaben zum Erfolg zu führen. Fallstricke liegen an vielen Stellen, sei es bei der Kaufpreisverhandlung, Strukturierung des Erwerbes, Vertragserstellung, Investitionsfinanzierung oder Gestaltung der Einbindung des zu übernehmenden Managements. Suchen Sie sich einen selbstbewussten und vom Erfolg der Transaktion unabhängigen Berater, der sich gegebenenfalls auch dafür stark machen wird, Ihnen vom Kauf abzuraten. Denn Fehlkäufe führen häufig zum Verlust des gesamten eingesetzten Betrages.

Beratungsangebot: PSP berät seit über 15 Jahren Private Equity-Unternehmen und Privatpersonen beim Kauf und Verkauf von Unternehmen und hat in diesen Jahren über 100 nationale und internationale Transaktionen begleitet.

Nichts ist unmöglich: Keine Erbschaftsteuer bei der Betriebsübergabe – Das Familienstiftungs-Modell

Von Dr. Hannspeter Riedel, Rechtsanwalt

► h.riedel@psp.eu



■ Das neue Erbschaftsteuergesetz (ErbStG) hat gravierende Verschärfungen gebracht. Dies betrifft insbesondere sogenannte „Großvererbe“ im Unternehmensbereich mit einem Wert von mehr als EUR 26 Mio. je Vermögensübertragung. Und ein „Großvererbe“ liegt im Unternehmensbereich schnell vor. Der nicht marktkonforme, aber für die Erbschaftsteuer maßgebliche Wert beträgt nach dem „vereinfachten Ertragswertverfahren“ bei einem Unternehmen mit einem nachhaltigen Jahresertrag von EUR 9 Mio. $\times 13,75 = \text{EUR } 123,75 \text{ Mio.}$ Bei der Übertragung auf ein Kind als Nachfolger führt dies zu einer latenten Erbschaftsteuerbelastung im zweistelligen Millionenbereich – das Ende der Firma als Familienunternehmen.

Erbschaftsteuerbelastung vermeiden

Diese drohende erhebliche Erbschaftsteuerbelastung kann vermieden werden. Das Zauberwort heißt „Familienstiftungs-Modell“. Falls das Unternehmen zu Lebzeiten oder von Todes wegen auf einen Erwerber/Nachfolger übertragen wird, der kein eigenes sonstiges Privatvermögen hat, aus dem er die latente Erbschaftsteuer bezahlen kann, kann dieser die sogenannte „Verschonungsbedarfsprüfung“ (§ 28a ErbStG) wählen. Das Finanzamt erlässt demjenigen Erwerber von erbschaftsteuerlich privilegierten Betriebsvermögen die Erbschaftsteuer, der kein anderes Vermögen hat und auch zukünftig nicht erhält, um die eigentlich fällige Erbschaftsteuer zu zahlen. Bei den eigenen Familienangehörigen kann diese Voraussetzung meist nicht erfüllt werden, da diese häufig entweder bereits über eigenes Vermögen verfügen oder zukünftig erhalten werden.

Gestaltungsinstrument Familienstiftung

Hier kommt nun die Familienstiftung ins Spiel. Die Familienstiftung wird testamentarisch oder durch lebzeitige Übertragung alleiniger Gesellschafter oder Mitgesellschafter des Unternehmens. Weiteres Vermögen

wird auf sie nicht übertragen. Eine Familienstiftung ist gegeben, wenn Hauptzweck der Stiftung die finanzielle Unterstützung von nahen Familienangehörigen ist. Die Familienstiftung kann wunschgerecht strukturiert werden. Die Familie ist finanziell abgesichert, da die Familienmitglieder auch weiterhin die laufenden Unternehmensgewinne (und bei geschickter Gestaltung auch mögliche Veräußerungsgewinne) uneingeschränkt erhalten. Gleichzeitig kann durch situationsgerechte Satzungsgestaltung der Einfluss der Familie in der Stiftung und in der Gesellschafterversammlung des Unternehmens langfristig und rechtssicher nach den Vorstellungen der Unternehmerfamilie gewährleistet werden. Soweit die Familienstiftung nach Übertragung des Unternehmens (schädliches „Verwaltungsvermögen“ bleibt unberücksichtigt) die durch das ErbStG vorgegebene Lohnsummenregelung und die 5- bzw. 7-jährige Haltefrist beachtet, kann bei einem Unternehmenswert von mehr als EUR 26 Mio. auch eine Familienstiftung als Erwerber des Unternehmens die Option der Verschonungsbedarfsprüfung wählen. Da die Familienstiftung außer dem Unternehmen keine weiteren Vermögenswerte erhält, steht auch kein sonstiges Vermögen zur Zahlung der eigentlich fällig werdenden Erbschaftsteuer zur Verfügung. Das Finanzamt wird bei Beachtung der übrigen Voraussetzungen der Verschonungsbedarfsprüfung und der Vorgaben des ErbStG die Erbschaftsteuer erlassen.

Also: Warum nicht stiften gehen?

Die Vorgaben des ErbStG sind zwar kompliziert und teilweise tückisch, aber wir zeigen Ihnen gerne, wie Sie Ihr unternehmerisches Lebenswerk im Rahmen des Familienstiftungs-Modells steuergünstig auf die nachfolgende Generation übertragen können.

Share Deal vs. Asset Deal aus steuerlicher Sicht



Von Dr. Stephan Wachter, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht

► s.wachter@psp.eu

■ Beim Kauf von Unternehmen stellt sich in der Regel die Frage, ob der Kauf in Form eines sogenannten Asset Deals erfolgen soll, d. h. sämtliche einzelne Wirtschaftsgüter, Verträge und Verbindlichkeiten werden einzeln vom Verkäufer erworben oder im Wege eines sogenannten Share Deals, bei dem lediglich die Anteile an der jeweiligen Gesellschaft übergehen. Bei der steuerlichen Beurteilung unterscheiden sich – jedenfalls beim Unternehmenskauf in der Form einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) – die Interessen von Verkäufer und Käufer in der Regel diametral.

Share Deal vs. Asset Deal aus Perspektive des Verkäufers

Für den Verkäufer ist ein Share Deal meist steuerlich von Vorteil, wobei dabei nach der Rechtsform des Veräußerers zu unterscheiden ist. Handelt es sich beim Verkäufer um eine Kapitalgesellschaft, so wird der Veräußerungsgewinn nur mit rd. 1,5 % (d. h. mit rd. 30 % von 5 % des Veräußerungsgewinns) besteuert. Handelt es sich beim Verkäufer um eine natürliche Person, werden im Rahmen des sogenannten „Teileinkünfteverfahrens“ nur 60 % des Gewinns mit dem jeweiligen persönlichen Einkommensteuersatz der Besteuerung unterworfen, was im Falle des Höchststeuersatzes auf eine Steuerbelastung von ca. 28 % hinausläuft.

Bei einem Asset Deal hingegen unterliegt der Veräußerungsgewinn auf Ebene der veräußernden Kapitalgesellschaft einer Besteuerung von ca. 30 %, wobei im Falle der Ausschüttung des verbleibenden Gewinns von ca. 70 % die Gesamtsteuerbelastung bei einer natürlichen Person als Gesellschafter auf bis zu ca. 47 % ansteigen kann (im Rahmen der sogenannten „Abgeltungsteuer“ von ca. 27 % einschließlich Solidaritätszuschlag).

Nur im Falle einer Kapitalgesellschaft als Gesellschaf-

ter der veräußernden Kapitalgesellschaft steigt die Gesamtsteuerbelastung auf nur ca. 31,5 % (da lediglich wiederum nur 1,5 % der auszuschüttenden 70 % des ursprünglichen Gewinns bei der empfangenden Kapitalgesellschaft versteuert werden).

Share Deal vs. Asset Deal aus Perspektive des Käufers

Für den Käufer eines Unternehmens in der Form einer Kapitalgesellschaft stellt sich die Vorteilhaftigkeit genau umgekehrt dar. Bei einem Share Deal erwirbt der Käufer Anteile an einer Kapitalgesellschaft, die nicht der regulären Abschreibung unterliegen, sodass sich daraus kein Steuervorteil generieren lässt. Insbesondere hat der Unternehmenskauf in der Form eines Share Deals keinen Einfluss auf den steuerlichen Ansatz der Wirtschaftsgüter der verkauften Kapitalgesellschaft selbst, sodass deren bisherigen Buchwerte fortzuführen sind.

Bei einem Asset Deal hingegen muss der Gesamtkaufpreis (einschließlich der übernommenen Verbindlichkeiten) in der Bilanz des Käufers auf die einzelnen erworbenen Wirtschaftsgüter bis zur Höhe ihres jeweiligen Verkehrswertes aufgestockt werden, sodass diese Wirtschaftsgüter zukünftig beim Käufer ein höheres steuerliches Abschreibungspotenzial sowie eine korrespondierende Steuerersparnis generieren. Soweit der Gesamtkaufpreis (einschließlich der übernommenen Verbindlichkeiten) die Verkehrswerte aller erworbenen Wirtschaftsgüter übersteigt, ist der übersteigende Betrag als sogenannter Geschäftswert ebenfalls in der Bilanz des Erwerbers zu aktivieren und unterliegt einer steuerlichen Abschreibungsdauer von 15 Jahren.

Aufgrund des dargestellten Interessengegensatzes kommt es in der Praxis zwischen Verkäufer und Käufer in der Regel zu einer Kaufpreisanpassung, sodass

der Kaufpreis beim Asset Deal in der Regel höher liegen dürfte als bei einem Share Deal.

Sonderfälle der Gleichbehandlung Share Deal mit Asset Deal

Lediglich in bestimmten Sonderfällen des Unternehmenskaufes kann ein Gleichklang der Interessen von Verkäufer und Käufer gegeben sein, zumindest in der Form, dass auch ein Asset Deal nicht zu einer höheren Besteuerung beim Verkäufer führt als ein Share Deal. Sind z. B. bei der zu veräußernden Kapitalgesellschaft steuerliche Verlustvorräte vorhanden, würde auch ein Asset Deal aus Verkäufersicht zu keiner Steuerbelastung auf Ebene der zu verkaufenden Kapitalgesellschaft führen, soweit der Veräußerungsgewinn nach Verrechnung mit etwaigen laufenden Verlusten den Betrag von EUR 1 Mio. nicht übersteigt (im Rahmen der sogenannten „Mindestbesteuerung“).

Weiter ist ein Asset Deal auch dann nicht nachteilig für den Verkäufer, wenn ausnahmsweise der Share Deal wie ein Asset Deal besteuert wird. Dies ist dann der Fall, wenn die Kapitalgesellschaft in den letzten sieben Jahren entweder aus einer (steuerneutralen) Umwandlung einer Personengesellschaft hervorgegangen ist oder wenn in die Kapitalgesellschaft steuerneutral ein Betrieb, Teilbetrieb oder Mitunternehmeranteil in diesem Zeitraum eingebracht wurde. In diesen Fällen sind die Anteile an der zu verkaufenden Kapitalgesellschaft steuerlich „verstrickt“, sodass eine Veräußerung dieser Anteile im Rahmen eines Share Deals innerhalb von sieben Jahren nach der steuerneutralen Umwandlung/Einbringung rückwirkend zur vollen Besteuerung dieser Umwandlung/Einbringung (wie bei einem Asset Deal) führt (wobei jedoch pro abgelaufenem Jahr nach der Umwandlung/Einbringung der Gewinn um 1/7 reduziert wird).

Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, dass beim Verkauf eines Unternehmens in der Rechtsform einer Personengesellschaft steuerlich kein Unterschied zwischen einem Share Deal und einem Asset Deal besteht. Dies liegt darin begründet, dass der Kauf von Anteilen an einer Personengesellschaft (Share Deal) sich steuerlich wie ein Asset Deal darstellt. Letztlich wird der Verkäufer beim Asset- und Share Deal stets der gleichen, im Grundsatz umfänglichen Besteuerung unterworfen (d. h. bei einer veräußernden Ka-

pitalgesellschaft wird der Veräußerungsgewinn zu ca. 30 % besteuert, während er bei einer natürlichen Person mit dem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert wird).

Insbesondere erlangt der Käufer auch bei einem Share Deal zusätzliches Abschreibungsvolumen, da – wie beim echten Asset Deal – der Kaufpreis auf die einzelnen Wirtschaftsgüter der erworbenen Personengesellschaft (nötigenfalls auch auf einen erworbenen Geschäftswert) aufzuteilen ist. Technisch erfolgt dies durch die Bildung einer sogenannten „Ergänzungsbilanz“.

Fazit

Als Fazit lässt sich konstatieren, dass aufgrund der unterschiedlichen Besteuerung beim Kauf von Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft der Kaufpreis in der Regel auch durch die Wahl der Transaktionsform beeinflusst wird. Während der Verkäufer wegen der günstigeren Besteuerung des Veräußerungsgewinns häufig einen Share Deal bevorzugen wird, generiert der Käufer nur bei einem Asset Deal neues Abschreibungsvolumen, was bei ihm zu künftigen Steuerersparnissen führen kann.

Diese unterschiedliche Besteuerung besteht nicht beim Kauf von Unternehmen in der Rechtsform von Personengesellschaften, da insoweit auch ein Share Deal wie ein Asset Deal zu den grundsätzlich gleichen Besteuerungsfolgen führt.

EU-Compendium E-Invoicing & Retention Umsatzsteuerregelungen für E-Rechnungen in der EU

Während die meisten Unternehmen zumindest mit den jeweils nationalen Vorgaben zum elektronischen Rechnungsaustausch vertraut sind, ist es in der Praxis vergleichsweise schwieriger, sich einen Überblick über die Rechtslage in anderen europäischen Ländern zu verschaffen. Das „EU-Compendium E-Invoicing & Retention“ stellt die regelmäßig wiederkehrenden Fragen und Antworten übersichtlich dar



Jetzt zum Download verfügbar unter:
<https://bit.ly/2kOhQXB>

- zu den umsatzsteuerlichen Mindestanforderungen an Rechnungen,
- zum Verarbeitungsprozess beim elektronischen Rechnungsversand sowie
- zur Speicherung und Aufbewahrung von Rechnungen.

Dies gilt für die 21 wichtigsten europäischen Länder. Die aktuelle Version 3.0 vermittelt zudem auch einen Überblick über den aktuellen Fortschritt der verschiedenen Länder im Hinblick auf die Umsetzung der europäischen E-Rechnungs-Richtlinie 2014/55/EU in nationales Recht.

10101010 10 THESEN ZUR DIGITALISIERUNG DER STEUERFUNKTION 110101

Die digitale Transformation lässt Steuerrecht und Technologie zunehmend verschmelzen. Big Data-Analytics, Cloud-Anwendungen oder Blockchain schaffen dabei bislang ungeahnte Möglichkeiten für die Gestaltung von Prozessen in der Steuerabteilung. Dazu birgt der Einsatz von Technologien wie künstliche Intelligenz oder Software-Robots enorme Optimierung- und Gestaltungspotenziale für die „Steuerabteilung der Zukunft“.

Der aktuelle Fachartikel der PSP-Experten **Stefan Groß** und **Jakob Hamburg** widmet sich anhand von 10 Thesen den vorherrschenden Technologietrends und beleuchtet diese im Hinblick auf deren Potenzial für die digitale Steuerfunktion. ► <https://bit.ly/2JtKfjH>

Impressum

Der PSP-newsletter gibt die gesetzlichen Neuregelungen, Rechtsprechung und Finanzverwaltungsanweisungen nur auszugsweise wieder. Für etwaige Informationsfehler übernehmen wir keine Haftung. Die Inhalte der einzelnen Beiträge sind nicht zu dem Zweck erstellt, abschließende Informationen über bestimmte Themen bereitzustellen oder eine Beratung im Einzelfall ganz oder teilweise zu ersetzen. Hierfür steht Ihnen PSP auf Wunsch gerne zur Verfügung.

Redaktionelle Auswahl und Kontakt: Roland W. Graf (r.graf@psp.eu) und Stefan Groß (s.gross@psp.eu); Peters, Schönberger & Partner mbB, Schackstraße 2, 80539 München, Tel.: +49 89 38172-0, E-Mail: psp@psp.eu, Internet: www.psp.eu; Layout: Freie Radikale GmbH