

red

Anregungen und Tipps von Ihrem Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt & Unternehmensberater

Schwerpunkt

M&A

**Unternehmenswachstum
durch Zukauf generieren**

SEITE 4

INHALT

Im Fokus



SCHWERPUNKT
M&A

Gesund wachsen

„Wenn du so schnell läufst, wie du kannst, wirst du am gleichen Fleck stehen bleiben. Willst du woanders hinkommen, muss du doppelt so schnell laufen.“ Diesen Rat erhielt Alice von der Königin im Kinderroman „Alice im Wunderland“. Wir aber wissen: Schnelligkeit ist nicht allein ausschlaggebend. Eine gute Vorbereitung ist notwendig, will sich ein Unternehmen bewegen und gesund durch Unternehmensfusionen wachsen. Warum nur solides Handeln bei M&A zum Erfolg führt, beleuchten wir im Fokus-Thema ab Seite 4. Um den Wert eines Unternehmens zu steigern, sollte auch überlegt werden, wie sich aus immateriellen nicht bilanzierungsfähigen Faktoren wie Patent- oder Markenrechten aktivierungsfähiges Vermögen generieren lässt.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen



Ralf Schäfer
Vorstand, Wirtschaftsprüfer und
Steuerberater bei Ecovis in Chemnitz



Marcus Büscher
Rechtsanwalt bei Ecovis
in Düsseldorf



Armin Weber
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
bei Ecovis in München

„Bei einem M&A ist eine exzellente Vorbereitung zusammen mit erfahrenen Beratern das A und O, um das Verhältnis von Kosten und Nutzen bestmöglich zu gestalten.“

„Ein innerbetriebliches Kontrollsystem in Form eines Compliance Management Systems kann vor ungewollter Steuerhinterziehung schützen.“

Persönlich gut beraten

- 3 Kurz notiert**
Aktuelle Änderungen bei DRS 21 – 23
- 4 M&A im Mittelstand**
Wachstum durch Unternehmenszukauf
- 7 Drei Fragen an Frank de Vries**
Geschäftsführer und Gesellschafter der Rotorflug Airservices Gruppe
- 8 Altersvorsorge**
Pensionsverpflichtungen in Niedrigzinszeiten
- 9 Immaterielle Vermögenswerte**
Den Unternehmenswert durch verborgene Werttreiber erhöhen
- 11 Produktpiraterie**
So kann sich der Mittelstand wehren
- 12 Tax Compliance**
Risiken im Griff behalten
- 14 Brexit**
Kein Grund für allzu trübe Stimmung
- 16 Nachrichten**
Themenvorschläge der Redaktion

DRS 21: KONZERNKAPITALFLUSS-RECHNUNG

Für Mutterunternehmen, die ihren Konzernabschluss nach handelsrechtlichen Grundsätzen aufstellen, ist die Konzernkapitalflussrechnung ein Pflichtbestandteil. Für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2014 beginnen, muss jetzt der am 8. April 2014 bekannt gemachte DRS 21 angewendet werden. Der bislang geltende Standard zur Kapitalflussrechnung im Rahmen eines HGB-Konzernabschlusses (DRS 2) wurde damit abgelöst.

Mit der Verabschiedung des DRS 21 ergeben sich umfangreiche Änderungen im Vergleich zur bisherigen Kapitalflussrechnung nach DRS 2. Eine signifikante Auswirkung ergibt die neue Abgrenzung des Finanzmittelfonds. Künftig sind zwingend jederzeit fällige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie andere kurzfristige Kreditaufnahmen, die zur Disposition der liquiden Mittel gehören (zum Beispiel über die Ausnutzung von Kontokorrentkreditlinien), in den Finanzmittelfonds einzubeziehen und offen abzusetzen; im DRS 2 bestand hierzu lediglich ein Wahlrecht. Ferner bestimmt der DRS 21 neue Zuordnungsregeln bestimmter Zahlungsvorgänge zu den Tätigkeitsbereichen. Gemäß DRS 21 werden beispielsweise die erhaltenen Zinsen und erhaltenen Dividenden als Entgelt für die Kapitalüberlassung interpretiert und sind somit unter dem Cashflow aus der Investitionstätigkeit darzustellen. Eine Vereinfachung besteht im Wegfall der Pflicht zur Angabe der Vorjahreszahlen. Vor der erstmaligen Anwendung sollten insoweit unternehmensspezifische Vorbereitungen getroffen werden.



DRS 22: KONZERN-EIGENKAPITALSPIEGEL

Ebenfalls obligatorischer Bestandteil eines HGB-Konzernabschlusses ist der Konzerneigenkapitalspiegel. Der am 23. Februar 2016 bekannt gemachte DRS 22 definiert, wie ein solcher auszusehen hat, bzw. er konkretisiert die einzelnen Posten. Der DRS 22 ist erstmalig für nach dem 31. Dezember 2016 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden und ersetzt den bis dahin geltenden DRS 7.

Der Konzerneigenkapitalspiegel soll analog DRS 7 in Matrixform die Kapitalveränderungen innerhalb einer Periode darstellen. Zudem enthält der DRS 22 nun auch Musterschemata zur Gestaltung des Eigenkapitalspiegels für Kapitalgesellschaften und Personenhandelsgesellschaften sowie Beispiele zur jeweiligen Darstellung der Ergebnisverwendung und weist daher gegenüber dem DRS 7 eine stärkere Würdigung rechtsformspezifischer Besonderheiten auf.



DRS 23: KAPITALKONSOLIDIERUNG

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz machte am 23. Februar 2016 den DRS 23 bekannt. Die Regelungen dieses Standards sind erstmals für Erstkonsolidierungen in Geschäftsjahren, die nach dem 31. Dezember 2016 beginnen, anzuwenden und ersetzen die bisherigen Regelungen des DRS 4.

Als zentrale Neuerung des DRS 23 gegenüber dem DRS 4 wurden die Regelungen zur außerplanmäßigen Abschreibung eines Geschäfts- oder Firmenwerts (GoF) vertieft thematisiert. Im Falle einer voraussichtlich dauernden Wertminderung ist ein GoF bekanntermaßen außerplanmäßig auf den niedrigeren beizulegenden Zeitwert abzuschreiben. Der neue DRS 23 beinhaltet eine exemplarische Aufzählung von Anhaltspunkten, die bei der Beurteilung der Frage, ob eine voraussichtlich dauernde Wertminderung des GoF vorliegt, zu prüfen sind. Des Weiteren beschäftigt sich der neue Standard für die Kapitalkonsolidierung im Konzern tiefergehend mit den Themen Auf- und Abstockung von Anteilen an Beteiligungsunternehmen, der Übergangskonsolidierung und der Kapitalkonsolidierung im mehrstufigen Konzern sowie weiteren verpflichtenden Anhangangaben.



SCHWERPUNKT

M&A

Wie Unternehmen
wachsen können

M&A im Mittelstand

WACHSTUM DURCH ZUKAUF

Immer mehr Familienunternehmen nutzen Firmenakquisitionen, um sich noch besser im Markt zu positionieren. Ihre Erfolgchancen steigen, wenn sie auf klar strukturierte Prozesse, aber auch auf die vielen steuerlichen und rechtlichen Aspekte einer Übernahme achten.

Die Übernahme von Monsanto durch Bayer oder der Kauf des Roboterherstellers Kuka durch den chinesischen Konzern Midea haben die Schlagzeilen geprägt. Doch es sind nicht allein die Milliarden-Deals, die das derzeit lebhafteste Geschehen am M&A-Markt prägen. Zunehmend tragen auch Familienunternehmen dazu bei, dass sich Zahl und Gesamtvolumen der Transaktionen rund um die Rekordhochs in dieser Dekade bewegen.

Dafür kann es viele Gründe geben. Sei es die Gelegenheit zur Übernahme von Wett-

bewerbern oder sei es die Erweiterung der Wertschöpfungskette durch den Kauf von Unternehmen aus dem Kreis der Kunden oder Zulieferer. Die einen suchen damit den Eintritt in neue Geschäftsfelder durch Erweiterung des Produkt- oder Dienstleistungsspektrums. Andere streben den Zugang zu technologischem Know-how oder die regionale Expansion an. „Ganz oben auf der Agenda steht bei vielen Firmen die Internationalisierung, die sie auch durch den Erwerb von bereits auf ausländischen Märkten etablierten deutschen Familienunternehmen forcieren können“, sagt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Stephan Jäkel.



„Ganz oben auf der Agenda steht bei vielen Firmen

die Internationalisierung, die sie auch durch den Erwerb von bereits auf ausländischen Märkten etablierten deutschen Familienunternehmen forcieren können.“

Stephan Jäkel
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
bei Ecovis in Osnabrück

Der Mittelstand wird umworben

Die Rahmenbedingungen für die Finanzierung von Akquisitionen sind infolge der lockeren EZB-Geldpolitik geradezu ideal. Auch an Motiven potenzieller Verkäufer mangelt es nicht. Das kann die ungelöste Nachfolgeregelung sein. Mitunter wollen sich Eigentümer aber auch von der Firma trennen, weil sie sich dem harten Wettbewerb in ihrer Branche nicht mehr gewachsen fühlen oder große Investitionen etwa in die Digitalisierung nicht mehr wagen wollen. Für Käufer bieten sich dabei nicht selten unverhoffte Gelegenheiten. Wer sie beim Schopf packt, kann vielleicht sogar einen Bieterprozess und damit den direkten Vergleich mit anderen Interessenten vermeiden. „Solche Situationen bergen allerdings auch die Gefahr, dass das Bauchgefühl entscheidet und eine strategische ▶

Elementare Schritte des Kaufprozesses

- Beweggründe analysieren und Investitionsziele festlegen
- Strategische Auswahl: Angebote und Alternativen prüfen
- Risiken erkennen durch Due Diligence
- Post-Merger-Integration: Maßnahmen planen und umsetzen
- Nachkalkulation durchführen und Handlungsbedarf ableiten



Auf **104 Milliarden Euro**

belief sich das Volumen von M&A-Transaktionen mit deutscher Beteiligung im ersten Halbjahr 2016. Das war vier Mal so viel wie im Vorjahreszeitraum.

Quelle: Bundesverband Deutscher Stiftungen

Marktanalyse vernachlässigt wird“, warnt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Holger Schütter.

Die gründliche Vorbereitung eines Unternehmenskaufs ist aber gerade heute dringend ratsam. So kann es sich angesichts der soliden Konjunktur schwierig gestalten, die wirklich starken Firmen von schwächeren „Mitläufern“ zu unterscheiden. Verkäufer fordern zudem angesichts des wachsenden Interesses am deutschen Mittelstand zunehmend höhere Kaufpreise. Strategische Interessenten aus dem Ausland suchen den Zugang zum Know-how deutscher Firmen und zu ihren Kundenverbindungen in Europa. Die Family Offices von Unternehmerfamilien haben den Firmenkauf als attraktive Anlagealternative in Zeiten niedriger Zinsen ausgemacht, und auch Private-Equity-Häuser aus dem In- und Ausland fokussieren sich zunehmend auf den Mittelstand.

Den Kaufprozess frühzeitig strukturieren

Wenn Unternehmer einen strategischen Zukauf anstreben, sollten sie auf eine klare Zieldefinition ebenso achten wie auf die seriöse Ermittlung eines Kaufpreises schon vor den Verhandlungen. Professionelle Berater können dabei wichtige Empfehlungen und Hinweise zu den Bewertungsverfahren geben. Doch nicht nur der Preis entscheidet. Die Chance für den Zuschlag steigt beispielsweise, wenn der Verkäufer sein Unternehmen bei einem Erwerber in guten Händen weiß und diesem eine Weiterentwicklung der Firma oder den Erhalt von Arbeitsplätzen zutraut.

Eine wichtige Rolle bei den konkreten Kaufpreisverhandlungen spielen im weiteren Verlauf die Gewinnabgrenzungen. Richtet sich der Preis beispielsweise nach der letzten Bilanz („Locked-Box-Verfahren“), muss der Käufer bei unvorhergesehenen Gewinneinbrüchen nach den Verhandlungen dieses Risiko tragen. Er kann andererseits mit dem Verkäufer aber auch besondere Garantien vereinbaren: zum Beispiel, dass dem Unternehmen bis zu einem bestimmten Zeitpunkt die wichtigsten Großkunden erhalten bleiben. Aus Käufersicht können zudem Earn-out-Verfahren interessant sein, bei denen Teile des Kaufpreises in Abhängigkeit von der künftigen Erfolgsentwicklung gezahlt werden. Auch die persönliche Bedeutung des Alteigentümers hinsichtlich Geschäft und Kunden kann Fragen aufwerfen. Dem Käufer ist es oft wichtig, diese Personen als Geschäftsführer oder Berater

weiter an das Unternehmen zu binden. „Andererseits bergen Pensionsverpflichtungen des Unternehmens gegenüber dem bisherigen Gesellschafter-Geschäftsführer schwer kalkulierbare Risiken“, sagt Rechtsanwalt Marcus Büscher. Auch andere Rechtsbeziehungen mit dem Alteigentümer, etwa wenn dieser Immobilien an das Unternehmen vermietet hat, können Problemfelder sein.

Um einen besseren Einblick in Risiken und eventuell notwendige Garantievereinbarungen zu bekommen, wird vor dem Kauf oft eine systematische Due Diligence durchgeführt. Dabei wird das Unternehmen unter rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekten, aber auch hinsichtlich seiner IT auf Herz und Nieren geprüft. Die Legal Due Diligence etwa untersucht neben den Vertragsbeziehungen mit Kunden und Lieferanten auch, ob Risiken aus Gerichtsverfahren oder staatlichen Auflagen für den Umweltschutz drohen. Unter steuerlichen Aspekten werden potenzielle Gefahren wie verdeckte Gewinnausschüttungen oder nicht entdeckte Betriebsaufspaltungen geprüft. „Grundsätzlich kann vereinbart werden, dass etwaige Steuernachzahlungen aus künftigen Betriebsprüfungen vom Verkäufer übernommen werden“, sagt Schütter. Nicht zuletzt unterschätzen Käufer sehr häufig die Herausforderungen beim Zusammenführen der Firmen und ihrer jeweiligen Unternehmenskultur. Eine frühzeitige Planung der Post-Merger-Integration ist deshalb ebenso wichtig wie die Bereitstellung der dafür notwendigen Ressourcen sowie die Kommunikation mit den betroffenen Mitarbeitern.



„Es kann vereinbart werden, dass etwaige Steuernachzahlungen aus künftigen Betriebsprüfungen vom Verkäufer übernommen werden.“

Holger Schütter
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei
Ecovis in Osnabrück

DREI FRAGEN AN**FRANK DE VRIES, GESCHÄFTSFÜHRER
UND GESELLSCHAFTER DER
ROTORFLUG AIRSERVICES GRUPPE**

Mit einem breiten Leistungsportfolio ist die Rotorflug Gruppe seit 1972 kontinuierlich gewachsen. Einen Schwerpunkt bilden Kontrollbefliegungen und Montageflüge für die Versorgungswirtschaft – etwa bei der Überwachung von Pipelines. Hinzu kommen Aktivitäten in der Luftrettung, für die Bundeswehr, die Forschung sowie für Film und Fernsehen ebenso wie die Wartung und Instandhaltung von Flugzeugen. Auf Mallorca bietet Rotorflug Sightseeing- und Shuttleflüge sowie Bannerflüge an.



Frank de Vries
Geschäftsführer und Gesellschafter der
Rotorflug Airservices Gruppe

Professionelle Expertise nutzen

Trotz aller Chancen hat ein großer Teil der Unternehmenskäufe im Mittelstand häufig nicht zu den erwarteten Ergebnissen geführt. Das legt den Schluss nahe, dass Risiken übersehen oder übernommene Betriebe nicht optimal integriert wurden. Oft empfiehlt es sich deshalb, den gesamten Prozess bis hin zur Post-Merger-Phase klar zu strukturieren. Dafür bedarf es von den steuerlichen und rechtlichen bis hin zu den wirtschaftlichen Aspekten einer umfassenden fachlichen Expertise. Insbesondere bei Familienunternehmen fehlt es dafür jedoch häufig an internen Ressourcen und Erfahrung. Andererseits werden die Nebenkosten für eine qualifizierte Begleitung oft nicht einkalkuliert oder als überflüssig angesehen. „Umso wichtiger sind eine gute Vorbereitung und der gezielte Einsatz professioneller Berater, um das Verhältnis von Nutzen und Kosten so gut wie möglich zu gestalten“, empfiehlt Anwalt Marcus Büscher. ●

Worüber wir reden sollten

- Welche Vereinbarungen sollten für die Verhandlungsphase getroffen werden (Vertraulichkeit, Letter of Intent, Exklusivität oder Bieterverfahren)?
- Wie lassen sich Haftungen und Garantien vertraglich regeln?
- Wie kann die Post-Merger-Integration vorausschauend geplant werden?

Warum können Zukäufe Teil der Wachstumsstrategie von Rotorflug sein?

Unser Markt ist durch viele kleine Unternehmen gekennzeichnet, die mit umfangreichen Auflagen der deutschen und europäischen Luftfahrtbehörden konfrontiert sind. Die Folgen sind Kosten- und Organisationsdruck. Zudem fehlt vielen Unternehmen das kaufmännische Know-how, um zukunftsfähige Strukturen zu schaffen. Vor diesem Hintergrund haben wir uns bewusst in der Rechtsform der GmbH & Co. KGaA aufgestellt, um Investoren gewinnen und Unternehmer aufnehmen zu können. Das sichert eine gesunde Kapitalstruktur ebenso wie die Ausweitung des Leistungsportfolios in Breite und Tiefe. Alle können vom zu erwartenden Wachstum profitieren und an erheblichen Skaleneffekten teilhaben.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen bei Fusionen oder Übernahmen?

Selbst wenn alle Seiten rational vom Erfolg und der Sinnhaftigkeit überzeugt sind, stellen die emotionalen

Faktoren die größte Hürde dar. Verkäufer von Unternehmen blicken häufig etwas verklärt auf ihre Unternehmensgeschichte zurück und haben neben tatsächlichen Werten auch „sentimental values“ geschaffen. Zudem geht es häufig um den Verlust von Einfluss und sozialem Prestige. Es wird aber eben nicht das verkauft, was in der Vergangenheit gut gelaufen ist, sondern das, was die Zukunft verspricht.

Wie gelingt es, jede Partei auch emotional abzuholen?

Letztlich braucht es ein hohes Maß an Vertrauen und einen Stab an fachlich top qualifizierten Beratern auf beiden Seiten. Dann greifen die Tätigkeiten von Unternehmensberatern, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten ineinander, um eine ausgewogene Lösung für alle Seiten zu finden. Vertrag kommt von „Vertragen“. Es sollte also keine Gewinner und Verlierer geben, denn das rächt sich irgendwann. Wir fühlen uns dazu bestens beraten und entwickeln unser Unternehmen daher mit großer Freude weiter. ●

PENSIONSVERPFLICHTUNGEN IN NIEDRIGZINSZEITEN

Der Niedrigzins nagt an den Reserven – Unternehmen müssen sich darum verstärkt Gedanken darüber machen, wie sie ihre Pensionszusagen auch künftig erfüllen können.



Durch die nun schon jahrelang andauernde Niedrigzinsphase führt der sinkende Durchschnittszinssatz nach handelsrechtlichen Grundsätzen zu immer weiter steigenden Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen.

Ansatz und Bewertung von Pensionszusagen

In dem nach handelsrechtlichen Grundsätzen aufgestellten Jahresabschluss sind für unmittelbare Pensionszusagen Rückstellungen für Altersversorgungsverpflichtungen zu bilden und mit dem ihrer Restlaufzeit (oder pauschal 15 Jahre, der sogenannten mittleren Duration) entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen (bisher) sieben nun zehn Geschäftsjahre abzuzinsen. Durch diese Ausweitung des Durchschnittszeitraums konnte das Absinken des Diskontierungszinssatzes leicht abgemildert werden.

Hierbei bewirkt die derzeit andauernde Niedrigzinsphase trotz der letzten Gesetzesänderung nur eine Verzögerung beim

Absinken des Durchschnittszinssatzes. Die 2016 mit dem Ziel der Anhebung der handelsrechtlichen Abzinsungssätze beschlossene Ausweitung des Betrachtungszeitraums (für nach dem 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahre) für den durchschnittlichen Rechnungszinssatz von sieben auf zehn Jahre gewährt insoweit nur einen kurzfristigen Aufschub.

Ansatz und Bewertung von Pensionszusagen

	7-Jahres-Durchschnitt	10-Jahres-Durchschnitt
2016 ¹	3,28 %	4,04 %
2017 ¹	2,85 %	3,71 %
2018 ¹	2,37 %	3,24 %
2019 ¹	2,12 %	2,82 %
2020 ¹	1,91 %	2,52 %

Auswirkungen auf die Pensionsrückstellungen

Je niedriger der durchschnittliche Marktzinssatz, desto höher sind die Pensionsrückstellungen. Hierbei gilt die Faustregel, dass ein Absinken um nur einen Prozentpunkt den Erfüllungsbetrag der Pensionsrückstellung in Abhängigkeit der Restlaufzeit um 10 bis zu 30 Prozent erhöht. Ebenso

¹Stand jeweils zum 31. Dezember; Quelle: Heubeck AG (2016); Stand: 28. Juni 2016



„Durch die Ausweitung des Durchschnittszeitraums von sieben auf zehn Jahre wird das Niedrigzinsproblem für Altersversorgungsverpflichtungen lediglich um zwei Jahre in die Zukunft verschoben.“

Ron Franke
Wirtschaftsprüfer bei Ecovis in München

wird eine hohe Abhängigkeit des Zins-effekts von der Alterszusammensetzung des Personalbestands sowie des Versorgungsplans deutlich. Während eine Zinsminde-rung für einen relativ jungen Personal-bestand eine nur geringe Zinswirkung entfaltet, ist diese bei einem älteren Personalbestand gravierender. Das Problem des anhaltend niedrigen Rechnungszin-satzes ist gleichwohl das Problem der stei-genden Pensionsrückstellungen. Bilanziell steigende Pensionsverpflichtungen bezie-hungsweise in diesem Zusammenhang stei-

gende Aufwendungen wirken sich zudem negativ auf die Eigenkapitalquote und somit verschlechternd auf ein Rating durch Kreditinstitute aus.

Finanzierungslücke durch steigende Pensionsverpflichtungen

Steigende Pensionsverpflichtungen mindern auch den finanziellen Spielraum der Unter-nehmen. Die durch den sinkenden Diskon-tierungszinssatz steigenden Pensionsrück-stellungen binden zudem mehr Mittel und mindern finanzielle Möglichkeiten. Die im Niedrigzinsumfeld geringer ausfallenden Kapitalrenditen erwirtschaften nicht die notwendigen Renditen, um eine ausrei-chende Ansparung zur Zahlung der Pensi-onsverpflichtungen aufzubauen. Es kann zu einer Finanzierungslücke im Unterneh-men kommen. Auch die Deutsche Aktuar Vereinigung warnt, dass die andauernde Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten zunehmend das finanzielle Gleichgewicht von Unternehmen gefährdet.

Handlungsoptionen

Da der Gesetzgeber das Problem der stei-genden Pensionsverpflichtungen durch die aktuelle Ausweitung des Durchschnittszeit-raums auf zehn statt sieben Jahre nur auf-schieben, jedoch nicht beseitigen konnte, sollten die wirtschaftlichen und bilanziel-len Folgen der aktuell anhaltenden Niedrig-

zinsphase durch geeignete Maßnahmen kompensiert werden. Durch die Gewährung von Kapitalisierungsoptionen für die Ver-sorgungsempfänger wie auch durch die Einführung von Unterstützungskassen oder Pensionsfonds kann der Verpflichtungs-umfang einschließlich der damit verbun-denen Risiken deutlich reduziert werden. So bestehen im Rahmen einer versiche-rungsförmigen Ausfinanzierung, zum Bei-spiel durch den Abschluss von Rück-deckungsversicherungen oder Treuhand-konstrukten (den sogenannten Contractual Trust Arrangements, kurz CTA) zudem Möglichkeiten, Pensionsrisiken zu reduzie-ren und die bilanzielle Belastung zu vermindern.

Worüber wir reden sollten

- Worin besteht das Problem für mein Unternehmen?
- Welche Lösungsansätze kommen für das Unternehmen infrage?
- Was ist im Rahmen der aktuellen Gesetzesänderung beim Bilanzieren zu beachten?

Immaterielle Vermögenswerte

VERBORGENE WERTTREIBER

In unserer Wissensgesellschaft sind immaterielle Werte und Güter wie Wissen, Patent-, Marken- oder Urheberrechte ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und können den Wert gerade von technologie- und forschungintensiven Unternehmen erheblich steigern.

Der erste Blick, wenn man sich mit dem Wert eines Unternehmens beschäftigt, geht in der Regel in den Jahresabschluss und dort im Detail in die Bilanz. Diese spiegelt den Buchwert eines Unternehmens wider, der sich im Eigenkapital als stich-tagsbezogene Residualgröße aus Vermö-gensgegenständen und Schulden manifes-tiert. Der Buchwert eines Unternehmens hat jedoch in der Praxis meist wenig mit dessen tatsächlichem Wert zu tun. Denn wie heißt es so: „Für die Vergangenheit gibt der Kaufmann nichts!“ Um dies zu bestätigen, reicht

ein Blick in einen beliebigen Aktienindex. Die Marktkapitalisierung der gelisteten Unternehmen liegt in der Regel deutlich über dem buchmäßigen Eigenkapital, das heißt, der Marktwert des Unternehmens übersteigt dessen Buchwert.

Was den Wert von Unternehmen ausmacht

Wenn nicht das Buchwertvermögen abzüg-lich Schulden, was macht dann den Wert eines Unternehmens aus? Die herrschende Meinung hierzu in der Bewertungstheorie

beschreibt den Unternehmenswert grund-sätzlich als einen Zukunftserfolgswert, also als den Barwert künftiger Erfolge.

Was aber bildet dann die Basis für den künftigen Erfolg eines Unternehmens? Hierzu werden einige exemplarische Fakto-ren genannt:

- Wettbewerbsfähigkeit
- Innovationskraft
- Kundenbindung
- Markenimage



Allen gemein ist ihre Eigenschaft, nur schwer greifbar oder separierbar zu sein, denn sie alle sind immateriell.

Die Crux mit der Bilanzierung

Entsprechend den Restriktionen in den meisten Rechnungslegungsgrundsätzen, seien sie im HGB, den IFRS oder US-GAAP verankert, finden sich insbesondere in Bezug auf selbstgeschaffene immaterielle Erfolgsfaktoren nur eingeschränkte Möglichkeiten, diese eigentlichen Werttreiber eines Unternehmens als Aktivposten/Vermögen zu bilanzieren. Doch welchen Informationswert haben dann solche Jahresabschlüsse heute und in Zukunft, wenn weite Teile der wertbestimmenden Faktoren gesetzlichen Ansatzverboten unterliegen. „Im Sinne einer Werttreibertransparenz wäre es daher wünschenswert, genau diese Komponenten sichtbar zu machen“, fordert Unternehmensberater Ralf Feldkamp. Der in der Praxis gängigste Weg, um aus selbstgeschaffenen immateriellen nicht bilanzierungsfähigen Faktoren aktivierungsfähiges Vermögen zu generieren, ist dann notgedrungen der Umweg über (un)entgeltliche Transaktionen, beispielsweise durch Kauf oder Einbringung.

Worüber wir reden sollten

- Wie identifizieren Sie adressatenrelevante Werttreiber, und welches Bewertungsverfahren ist dafür geeignet?
- Passen Ihre identifizierten Werttreiber zu Ihren Planungsannahmen und der verfolgten Unternehmensstrategie?



„Um aus selbstgeschaffenen immateriellen nicht bilanzierungsfähigen Faktoren aktivierungsfähiges Vermögen zu generieren, muss der Umweg über Transaktionen, beispielsweise durch Kauf oder Einbringung, gegangen werden.“

Ralf Feldkamp

Unternehmensberater bei Ecovis in Osnabrück

„Hat ein Unternehmen es letztlich geschafft, einen Teil seiner Werttreiber in die Bilanz aufzunehmen, muss es sich nicht selten dafür rechtfertigen oder sogar gegen Vorwürfe der Bilanzgestaltung erwehren“, sagt Matthias Laudahn, Unternehmensberater. In diesem Zusammenhang erscheint auch die Frage berechtigt, warum die meisten Banken bei ihrer Bilanzanalyse und dem (internen) Kreditrating einer Buchwertbetrachtung folgen und darüber hinaus die eventuell vorhandenen immateriellen Posten aus der Bilanz zulasten des Eigenkapitals wieder herausrechnen (gedankliche Wertberichtigung um 100 Prozent).

Es ist vollkommen nachvollziehbar, dass aus Sicht des Gläubigerschutzgedankens eine restriktive Aktivierung von immateriellem Vermögen gefordert wird, allerdings

muss man sich dann auch – da er im Wesentlichen dem Zerschlagungsgedanken folgt – der eingeschränkten Aussagekraft eines solchen Abschlusses bewusst sein. Fragen nach der Kapitaldienstfähigkeit und der künftigen Belastbarkeit eines Unternehmens lassen sich in der Regel aber sinnvoller über den Zukunftserfolgswert oder zumindest unter Berücksichtigung der wesentlichen werttreibenden Faktoren beantworten.

„Um mit dem nötigen Selbstbewusstsein in solche Gespräche zum Beispiel mit Banken oder Interessenten gehen zu können, sollten sich Unternehmer im Vorfeld mit ihren selbstgeschaffenen immateriellen Faktoren auseinandersetzen. Eine indikative Bewertung kann dann bei der späteren Argumentation helfen“, erklärt Laudahn. ●

Produktpiraterie

SO KANN SICH DER MITTELSTAND WEHREN

Kommt es zu Produktfälschungen oder zu Markenpiraterie, bangen Unternehmen um ihren Umsatz. Allerdings stehen ihnen rechtliche Mittel zur Verfügung, um die Mitbewerber in die Schranken zu weisen.



„Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sieht einen Nachahmungsschutz auch für Produkte vor, die nicht die erforderlichen Schutzvoraussetzungen für die Anmeldung gewerblicher Schutzrechte erfüllen. Gegen ein nachgeahmtes Produkt kann sich der betroffene Unternehmer ebenfalls zur Wehr setzen.“

Dr. Daniel Kabey
Rechtsanwalt bei Ecovis in Nürnberg

Gewerbliche Schutzrechte haben für mittelständische Betriebe und Unternehmen eine immer größere Bedeutung, denn sie verkörpern einen nachhaltigen Unternehmenswert und sind direkt mit den vertriebenen Produkten oder Dienstleistungen verknüpft. Doch häufig laufen Unternehmen Gefahr, dass ihr Know-how kopiert wird. Dem kann jedoch wirksam begegnet werden.

Produkte schützen

Es bestehen für Unternehmer diverse Möglichkeiten, im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte gewerbliche Schutzrechte oder Markenrechte zu generieren. Dies sind:

- Patent (Schutzdauer 20 Jahre): Das Produkt muss eine neue technische Erfindung sein, auf erfinderischer Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sein.
- Gebrauchsmuster (Schutzdauer zehn Jahre): Das „kleine Patent“ hat geringere Schutzvoraussetzungen wie ein Patent.
- Eingetragenes Design (vormals: Geschmacksmuster): Kann für nicht technisch-funktionale, sondern optische bzw. ästhetische Gestaltungsformen von Produkten angemeldet werden.
- Markenrecht (Schutzdauer in der Regel zehn Jahre): Damit werden Produkte für die Abnehmer in erinnerungsfähiger Form gekennzeichnet, auch hinsichtlich der Herkunft aus einem ganz bestimmten Unternehmen. Hierbei gibt es unterschiedlichste Markenformen, wobei die Anzahl an Wortmarken oder „Wort-/Bildmarken“ überwiegt. Diese können für den Geltungsbereich Deutschland, Unionsmarken für das gesamte Gebiet der EU sowie als internationale Marke eingetragen werden.

Gegenwehr mit rechtlichen Instrumentarien

Sofern neu eingeführte Produkte Gegenstand vorstehend aufgeführter gewerblicher Schutzrechte sind oder unter eingetragenen Marken vertrieben werden, kann sich der Unternehmer auf die rechtlichen Schutzmechanismen berufen und Mitbewerbern die Fälschung oder Piraterie solcher neu eingeführten Produkte mitunter erheblich erschweren bzw. unattraktiv machen. So gewähren diese Schutzrechte zunächst Ausschlussrechte mit der Folge, dass Dritte ein Produkt, das beispielsweise Gegenstand eines Patents oder eines Gebrauchsmusters ist, nicht mit den von dem Patent oder dem Gebrauchsmuster erfassten Funktionalitäten am Markt anbieten dürfen. Gleiches gilt auch ohne Patente oder Gebrauchsmuster für den Vertrieb eines ähnlichen oder gleichartigen Produkts unter einer identischen oder ähnlichen Marke, sodass das Markenrecht

ebenso das Ziel verfolgt, Verwechslungen bei den Abnehmern hinsichtlich der Herkunft der Produkte zu verhindern.

Kommt es dennoch zu Produktfälschungen oder zu Markenpiraterie, so sehen die jeweiligen gesetzlichen Vorschriften für die betroffenen Unternehmer zunächst Beseitigungs- und Unterlassungsansprüche vor, die mit anwaltlicher Hilfe im Wege von Abmahnungen oder im einstweiligen Rechtsschutz durch den Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung verfolgt werden können – doch hier ist Eile geboten, denn Dringlichkeitsfristen müssen gewahrt werden, um seine Rechte geltend machen zu können. ●

Worüber wir reden sollten

- Erfüllt Ihr Produkt technisch-funktionale bzw. optisch-ästhetische Voraussetzungen für die Eintragung gewerblicher Schutzrechte?
- Unter welchen Marken sollen Ihre Produkte vertrieben werden?
- Wer ahmt Ihre Produkte nach bzw. verletzt Ihre gewerblichen Schutzrechte und wodurch?

Tipp



Mehr zum Thema
Produktfälschung unter
[www.ecovis.com/steuern-recht/
produktfaelschung](http://www.ecovis.com/steuern-recht/produktfaelschung)



Tax Compliance

RISIKEN IM GRIFF BEHALTEN

Angesichts der Vielzahl steuerlicher Pflichten und Vorschriften können auch sorgfältig arbeitenden Unternehmen Fehler unterlaufen. Ein Compliance Management System schützt vor ungewollter Steuerhinterziehung.

Wenn Fehler in der Steuererklärung oder -anmeldung zu steuerverkürzenden Ergebnissen führen, bewegen sich Unternehmer und Führungskräfte auf einem schmalen Grat. Im günstigen Fall kommt es bei unverzüglicher Berichtigung nach Erkennen des Fehlers und entsprechender Meldung an das Finanzamt lediglich zur Nachzahlung samt Verzinsung. Unterstellen die Behörden jedoch leichtfertiges oder sogar vorsätzliches Handeln, droht der Vorwurf der Steuerhinterziehung. „Geschäftsführer und Vorstände haften dann unter Umständen auch persönlich und müssen sogar mit strafrechtlichen Folgen rechnen, wenn ihnen eine über das gewöhnliche Maß hinausgehende Verletzung der Sorgfaltspflicht vorgeworfen wird“, sagt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Michael B. Schröder.

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat die Brisanz erkannt und in einem Schreiben im Mai 2016 eine Möglichkeit aufgezeigt, wie sich Steuerpflichtige von einem Anfangsverdacht zumindest entlasten können. Demnach kann ein innerbetriebliches Kontrollsystem in Form eines Compliance Management Systems (CMS) ein Indiz dafür sein, dass weder Vorsatz noch Leichtfertigkeit vorliegen. Der Begriff „Compliance“ meint übersetzt die Einhaltung gesetzlicher

Bestimmungen und unternehmensinterner Richtlinien. Ein CMS kann sich davon ausgehend auf die Unternehmensprozesse vom Einkauf bis zum Vertrieb ebenso beziehen wie auf bestimmte Rechtsgebiete wie etwas das Kartell-, Datenschutz- und Wettbewerbsrecht oder eben das Steuerrecht.

Risiken reduzieren

Ein Tax Compliance Management System hat als abgegrenzter Teilbereich des CMS die vollständige und zeitgerechte Erfüllung steuerlicher Pflichten zum Ziel. Eine gesetzliche Verpflichtung zur Einrichtung eines solchen Kontrollsystems gibt es nicht. „Wenn es aber geeignet ist, Risiken für Regelverstöße zu erkennen und diese zu

verhindern, stärkt das die Glaubwürdigkeit des Unternehmens und seiner Verantwortlichen“, sagt Schröder.

Gerade in komplexen Bereichen wie der Umsatzsteuer, wo die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen und zahlreiche Voranmeldungs- und Erklärungsspflichten für ein hohes Fehlerrisiko sorgen, können in den Arbeitsablauf integrierte Kontrollmaßnahmen ernsthafte Konsequenzen verhindern. Das Tax CMS hilft dabei nicht nur, Fehler zu korrigieren. Eventuell genügt gegenüber der Finanzbehörde dann lediglich eine Berichtigungsanzeige. Würde der Fehler dagegen als Indiz für eine Steuerhinterziehung gewertet, wäre eine Selbstan-



„Geschäftsführer und Vorstände haften unter Umständen auch persönlich und müssen sogar mit strafrechtlichen Folgen rechnen.“

Michael B. Schröder
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
bei Ecovis in Düsseldorf



„Das Spektrum kann von klar definierten, automatisierten Kontroll- und Berichtsabläufen bis hin zu individuell gestalteten Lösungen bei kleinen und mittleren Unternehmen reichen.“

Katja Nötzel
Wirtschaftsprüferin und
Steuerberaterin bei Ecovis in Leipzig

zeige mit ihren weitreichenden Folgen mit Blick auf Verjährung, Haftung und strafrechtliche Konsequenzen einzureichen. „Das BMF betont allerdings ausdrücklich, dass auch ein internes Kontrollsystem nicht von einer Prüfung des jeweiligen Einzelfalls befreit“, sagt Armin Weber, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.

Anforderungen an ein CMS

Die konkrete Ausgestaltung eines internen Kontrollsystems hängt von der Größe, dem Umfeld und der Branche des Unternehmens ab. „Das Spektrum kann von klar definierten, automatisierten Kontroll- und Berichtsabläufen bis hin zu individuell gestalteten Lösungen bei kleinen und mittleren Unternehmen reichen“, erklärt Katja Nötzel, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin. Eine Orientierung bieten die grundsätzlichen Anforderungen an ein Tax CMS, die das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) in einem Prüfungshinweis zum Prüfungsstandard PS 980 zusammengefasst hat. Basis ist dabei die Tax-Compliance-Kultur im Unternehmen, die durch das Management und die Rolle der Aufsichtsorgane geprägt wird. Sie beeinflussen durch ihre Grundeinstellungen und Verhaltensweisen das Bewusstsein der Mitarbeiter für die Beachtung steuerlicher Regeln und damit die Bereitschaft zu regel-

konformem Verhalten. Die mit dem Tax CMS angestrebten Ziele werden von der Geschäftsleitung auf der Grundlage der von dem Unternehmen zu beachtenden Regeln festgelegt. Ausgehend davon lassen sich die Risiken für Verstöße identifizieren und entsprechend ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglichen Folgen analysieren. Im Rahmen eines Tax CMS können darauf aufbauend geeignete Grundsätze und Maßnahmen zur Vermeidung dieser Risiken eingeführt werden. Das System umfasst dabei auch die zu ergreifenden Maßnahmen bei festgestellten Compliance-Verstößen.

Organisieren und kommunizieren

Das Management muss für ein wirksames CMS die Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sowie die Ablauforganisation für die Einhaltung der steuerlichen Pflichten klar regeln. Ebenso stellt es die für die Kontrolle notwendigen Ressourcen wie etwa Mitarbeiter, IT und Expertise bereit. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch die Kommunikation. Sie umfasst Arbeitsanweisungen ebenso wie Informationen darüber, wie Hinweise auf mögliche und festgestellte Regelverstöße an die zuständigen Stellen im Unternehmen berichtet werden. Nicht zuletzt muss eine ausreichende Dokumentation des CMS dessen Überwachung und die Berichterstattung über festgestellte Schwachstellen oder Regelverstöße ermöglichen. Nur so können Mängel beseitigt und Verbesserungen vorgenommen werden.

Angemessenheit oder Wirksamkeit prüfen

Ein CMS gewinnt als Indiz für sorgfältiges Handeln zusätzlich an Gewicht, wenn eine Bescheinigung durch einen Wirtschaftsprüfer vorliegt. „Dabei können sowohl die Angemessenheit als auch die Wirksamkeit geprüft werden“, erläutert Armin Weber. Als angemessen gilt das Kontrollsystem, wenn es mit hinreichender Sicherheit geeignet ist, Regelverstöße zu verhindern oder zu erkennen. Wirksamkeit ist gegeben, wenn die Grundsätze des Tax CMS in den laufenden Geschäftsprozessen von den Betroffenen nach Maßgabe ihrer Verantwortung zur Kenntnis genommen und beachtet werden. „Zusätzlich zu dieser Schutzfunktion ist das CMS eine wichtige Basis für die Steuerplanung und eine effiziente Unternehmensführung“, betont Experte Weber. ●

Worüber wir reden sollten

- Welche Grundelemente sollte ein individuell zu unserem Unternehmen passendes innerbetriebliches Kontrollsystem enthalten?
- Welche Kontrollmaßnahmen eignen sich im Rahmen eines Tax CMS für die ordnungsgemäße Überwachung der Betriebseinnahmen und -ausgaben sowie die damit verbundenen Dokumentations- und Meldepflichten?
- Welche Bedingungen muss ein Tax CMS erfüllen, um die Finanzbehörde von seiner Angemessenheit und Wirksamkeit zu überzeugen?

Brexit

KEIN GRUND FÜR ALLZU TRÜBE STIMMUNG

Als die Briten mit knapper Mehrheit für den Austritt aus der EU stimmten, war die mediale Aufregung groß. Unternehmer, deren Geschäfte vom Brexit betroffen sein können, sollten aber Ruhe bewahren.



„Unabhängig vom politischen Getöse sind die Engländer noch in der EU. Und wenn sie den Austrittsantrag stellen, sind über den Weg und die Bedingungen lange Verhandlungen zu führen. Das allerdings können die Briten mit großem Erfolg – siehe Briten-Rabatt und Nichteintritt in die Eurozone.“

Dr. Holger Fischer
Unternehmensberater bei Ecovis
in Würzburg

Auch für den Brexit gilt: Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Noch ist Großbritannien in der EU und wird es bis zum Ende der langwierigen Verhandlungen über den Weg und die Bedingungen des Austritts auch bleiben. Natürlich wird jede der beiden Seiten bei diesem Tauziehen über die Ausgestaltung der künftigen Beziehungen versuchen, den geltenden Status quo zu seinen Gunsten zu verändern. Anders als es das politische Getöse nach dem Brexit-Votum vermuten ließ, sind jedoch weder hohe Zollmauern zu befürchten, die den Handel abwürgen, noch eine Abschottung des Vereinigten Königreichs gegenüber der EU.

„Großbritannien ist von jeher stolz darauf, ein attraktiver Wirtschaftsstandort zu sein, an dem es dank niedriger bürokratischer Hürden leicht ist, ein Unternehmen zu gründen und Geschäfte zu betreiben“, sagt Gerry Collins, Partner bei Ecovis Wingrave Yeats in London. „Es ist daher wahrscheinlich, dass die britische Regierung alles tun wird, damit das Land für Investoren sowohl aus der EU als auch aus dem Rest der Welt

attraktiv bleibt und sie dies folglich auch bei den Brexit-Verhandlungen berücksichtigen wird.“

Zu erinnern ist auch daran, dass die vier Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarkts – uneingeschränkter Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital zwischen den Mitgliedstaaten – nicht nur in der EU, sondern durch ein entsprechendes Abkommen auch in Island, Liechtenstein und Norwegen gelten, die zusammen mit den EU-Staaten den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) bilden. In ähnlicher Weise ist die Schweiz durch bilaterale Verträge mit der EU eingebunden.

Weder Deutschland noch die EU können ein Interesse daran haben, im Verhältnis zu Großbritannien die vierfache Freizügigkeit stark einzuschränken; denn dies würde bedeuten, dass Unternehmen und Arbeitnehmern aus EU-Staaten der Zugang zum britischen Absatz- und Arbeitsmarkt erschwert würde. Umgekehrt dürfte Großbritannien bestrebt sein, weiterhin von einem möglichst ungehinderten Waren-,

Dienstleistungs- und Kapitalverkehr mit der EU zu profitieren – nicht zuletzt durch die Direktinvestitionen außereuropäischer Unternehmen, die das Königreich als Tor zum europäischen Binnenmarkt schätzen. Streitpunkt ist der freie Personenverkehr, weil insbesondere die Furcht vor unkontrollierter Zuwanderung von Arbeitsmigranten aus der EU und Flüchtlingen der Brexit-Bewegung zum Sieg verhalf.

„Auf die Direktinvestitionen deutscher Mittelständler in Großbritannien wird sich der Brexit, unabhängig vom Ergebnis der Verhandlungen, nicht negativ auswirken“, erwartet Robert McCann, ebenfalls Partner bei Ecovis Wingrave Yeats. „Denn diese dienen überwiegend dazu, den britischen Markt besser zu bedienen und sich dort zu etablieren. Deutsche Unternehmen, die das klar erkennen, können sich damit einen Vorsprung vor dem Wettbewerb verschaffen.“

„Darüber hinaus lassen sich die Konsequenzen, die der Brexit für die Unternehmen hat, derzeit nur schwer abschätzen und daher auch noch keine Handlungsempfehlungen ableiten“, sagt Gerry Collins. „Wir werden aber die weitere Entwicklung beobachten und stehen bereit, ausländische Ecovis-Mandanten entsprechend zu beraten.“ ●

Tipp



Der ausführliche Kommentar zum Brexit unter:
www.ecovis.com/steuern-recht/brexit2016

INTERVIEW

„STARKES INTERESSE AN EINER GÜTLICHEN TRENNUNG“



Professor Gabriel Felbermayr
 Leiter des ifo Zentrums für Außenwirtschaft, über die Brexit-Folgen

Wie wird sich der Brexit auf die Volkswirtschaft der EU auswirken?

Die Unsicherheiten über die Scheidungsmodalitäten sind enorm und werden sich in den nächsten Jahren nur langsam auflösen. Das führt zu Schwankungen auf den Finanzmärkten, vor allem beim Wechselkurs, und zu Investitionszurückhaltung. Dabei ist die Abwertung des Pfundes eine zweischneidige Sache. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit britischer Waren und Dienstleistungen steigt, und das könnte deutsche Unternehmen Marktanteile kosten. Andererseits profitieren auch deutsche Firmen, die entweder auf der Insel produzieren oder von dort Vorleistungen beziehen.

Wie wird der Brexit folglich in den nächsten Jahren auf Deutschland durchschlagen?

Kurz- und mittelfristig schwächt der Brexit die deutschen Wachstumspers-

spektiven nur geringfügig ab, vorausgesetzt Großbritannien rutscht nicht in eine Rezession. Langfristig kommt es stark auf den Scheidungsvertrag an. Insgesamt ist zu erwarten, dass die EU-Mitglieder ein starkes Eigeninteresse an einer gütlichen Trennung haben: französische Energieversorger, deutsche Autobauer, die britisch-holländische Shell, die britisch-spanische Iberia und viele andere Unternehmen werden sich stark für einen Verbleib des Königreichs im europäischen Binnenmarkt aussprechen. Dafür wird man Einschränkungen der Personenfreizügigkeit schlucken müssen. Wenn es so kommt, dann werden die Kosten für Deutschland in Grenzen bleiben. Fahren die Europäer einen kompromisslosen Kurs und scheidet die Insel aus dem Binnenmarkt aus, dann wird es teuer, auch wenn einzelne Branchen, wie zum Beispiel die Finanzbranche, profitieren könnten. ●



Neuland Internet

Die Pressekonferenz von Angela Merkel und Barack Obama im Juni 2013 war noch nicht vorbei, da rangierte ihr Satz „Das Internet ist für uns alle Neuland“ schon unter den populärsten Aussprüchen im Netz. Nachdem der Spott verklungen war, richteten sich die Augen der Politik auf den politischen Umgang mit dem Internet und zog die Forderung nach Gründung eines Digitalministeriums nach sich.



Mehr zum Thema Digitalministerium:
[www.ecovis.com/
steuern-recht/digitalministerium](http://www.ecovis.com/steuern-recht/digitalministerium)



OECD-Empfehlung in Form gebracht

Das Bundeskabinett hat am 13. Juli 2016 den Entwurf eines „Gesetzes zur Umsetzung der Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie und von weiteren Maßnahmen gegen Gewinnkürzungen und -verlagerungen (BEPS-Umsetzungsgesetz)“ beschlossen, mit dem Ziel dass Deutschland seine Besteuerungsrechte besser wahrnehmen kann. Im Fokus des Gesetzes stehen die Verrechnungspreisdokumentationen und die länderbezogene Berichterstattung.



Lesen Sie den ganzen Beitrag:
[www.ecovis.com/
steuern-recht/beps-umsetzungsgesetz](http://www.ecovis.com/steuern-recht/beps-umsetzungsgesetz)



Ihre Meinung ist gefragt

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir würden gern von Ihnen wissen, was Ihnen am Newsletter ECOVIS red gefällt, welche Themen Sie besonders spannend finden, an welchen zusätzlichen Informationen und inhaltlichen Angeboten Sie Interesse haben oder welche Themen Ihnen unter den Nägeln brennen.

Bitte melden Sie sich unter redaktion-red@ecovis.com
Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und bedanken uns für Ihre Teilnahme!

ECOVIS – DAS UNTERNEHMEN IM PROFIL

Ecovis ist ein Beratungsunternehmen für den Mittelstand und zählt in Deutschland zu den Top 10 der Branche. In den mehr als 130 Büros in Deutschland sowie den Partnerkanzleien in über 60 Ländern weltweit arbeiten etwa 4.500 Mitarbeiter. Ecovis betreut und berät Familienunternehmen und inhabergeführte Betriebe ebenso wie Freiberufler und Privatpersonen. Um das wirtschaftliche Handeln seiner Mandanten nachhaltig zu sichern und zu fördern, bündelt Ecovis die nationale und internationale Fach- und Branchenexpertise aller Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater. Jede Ecovis-Kanzlei kann auf diesen Wissenspool zurückgreifen. Die ECOVIS Akademie ist zudem Garant für eine fundierte Ausbildung sowie eine kontinuierliche und aktuelle Weiterbildung. Damit ist umfassend gewährleistet, dass die Mandanten vor Ort persönlich gut beraten werden.

Herausgeber: ECOVIS AG Steuerberatungsgesellschaft, Ernst-Reuter-Platz 10, 10587 Berlin, Tel. +49 (0)89-58 98 266, Fax +49 (0)89-58 98 280

Konzeption und Realisation: Teresa Fach Kommunikationsberatung, 80798 München, grasundsterne GmbH, 80337 München

Redaktionsbeirat: Marcus Büscher (Rechtsanwalt), Dr. Holger Fischer (Unternehmensberater), Prof. Dr. Martin Klem (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater), Martin Liepert (Steuerberater), Michael B. Schröder (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater), Armin Weber (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater); redaktion-red@ecovis.com.

Bildnachweise: Titel und Seite 2: ThomasVogel, istockphoto.com; Seite 3: cretolamna, 123rf.com (o.r.); andreykuzmin, 123rf.com (u.l.); Seite 4: PeopleImages, istockphoto.com; Seite 8: dolgachov, istockphoto.com; Seite 10: sorbetto, istockphoto.com; Seite 12: alphaspirt, 123rf.com; Seite 14: Frederic Prochasson, 123rf.com. ECOVIS red basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung kann jedoch aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.

Hinweis zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Wenn aus Gründen der besseren Lesbarkeit und/oder der Gestaltung des vorliegenden Magazins nur die männliche Sprachform gewählt worden ist, so gelten alle personenbezogenen Aussagen selbstverständlich für Frauen und Männer gleichermaßen.