

Der Kurz-Nachrichten-Dienst für Geschäftsführer

3 Minuten Zeit für Wichtiges



Freitag, 4. November

www.GmbH-GF.de

45. KW 2016

Sehr geehrte Geschäftsführer-Kollegin,
sehr geehrter Kollege,

als Geschäftsführer haben Sie ein Dilemma: Der Gesetzgeber erwartet von Ihnen, dass Sie sich immer dann qualifizierte externe Beratung einholen, wenn Sie oder ihre hausinternen Kapazitäten nicht in der Lage sind, sachgemäße Lösungen und Entscheidungen zu treffen (OLG Oldenburg, Urteil vom 22.6.2006, 1 U 34/03). So weit so gut. Auf der anderen Seite sorgt der Gesetzgeber selbst dafür, dass Sie immer mehr fachkundigen Rat brauchen. Stichworte: Gefährdungshaftung, Treuepflichten, Organisationsverschulden, Fürsorgeverpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern – um nur ein paar wenige Begriffe herauszugreifen. Für die meisten Geschäftsführer sind das böhmische Dörfer und wer hat im Geschäftsalltag schon Zeit, sich damit zu auseinandersetzen. Die Zahlen sprechen für sich. Die Beratermärkte boomen und haben Wachstumsraten wie kaum eine andere Branche. Die vier großen WP-Gesellschaften verdienen unterdessen mit „Unternehmensberatung“ fast genauso viel wie mit dem Kerngeschäft. Der Umsatz daraus stieg in den letzten 5 Jahren um satte 64% - das entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von über 10%. In deren Deutschlandgeschäft war der Anstieg sogar noch stärker: Von 2005 bis 2015 verdoppelte sich das Beratungsvolumen von 14 auf 30 Mrd. US-Dollar.

Für die Praxis: Was für die Großen gilt, stimmt aber auch für die Kleinen. Viele, auch sehr kleine Unternehmen müssen mit einem immer größer werdenden Budget externe Beratungs-Dienstleistungen zukaufen. Ob Steuern, Finanzen, Rechtsberatung, IT, Energie oder Internet-Marketing: Ohne externe Spezialisten geht nichts mehr. Da hilft nur probates Geschäftsgebaren wie der Erfahrungsaustausch mit den Kollegen, Preisvergleiche und Feilschen. Festpreise müssen nicht sein.

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Lothar Volkelt

Dipl. Volkswirt, Herausgeber + Chefredakteur Volkelt-Brief

* * *

Kartellrecht: Unternehmen profitieren von der sog. Wurstlücke

Überraschende Wendung im Fall *Tönnies* gegen das Bundeskartellamt: Unterdessen haben die Kartellbehörden das Verfahren gegen die Unternehmen der Tönnies-Gruppe eingestellt (vgl. Nr. 27/2015). Immerhin ging es hier um Bußgelder um insgesamt 128 Mio. EUR. Hintergrund: Während des Kartellverfahrens hatte die Tönnies-Gruppe die Aktivitäten der beschuldigten Tochtergesellschaften *Böklunder Plumrose GmbH* und der *Könecke Fleischwarenfabrik* auf andere Gesellschaften innerhalb der Unternehmensgruppe übertragen und die beiden Firmen gelöscht. **Folge:** Die Bußgeld-Bescheide des Kartellamts konnten nicht mehr zugestellt werden. Die immerhin dreistellige Millionenforderung des Bundeskartellamtes konnte nicht durchgesetzt werden. Mit dieser sog. „Wurstlücke“ nutzt die Tönnies-Gruppe eine Lücke im Kartellgesetz. Danach können Forderungen nicht innerhalb eines Unternehmensverbundes oder eines Konzern durchgesetzt werden. Es haftet ausschließlich das Unternehmen/die Tochtergesellschaft, die wegen Kartellvergehen mit Strafe bzw. Bußgeld belangt worden ist. Das sieht auch der Chef des Bundeskartellamts, *Andreas Mundt*, so: „Wir können unsere Ansprüche bislang nicht durchsetzen“.

Für die Praxis: Wie lange diese sog. Wurstlücke – also der Umbau innerhalb der Unternehmensgruppe zur Vermeidung von Kartellstrafen – noch genutzt werden kann, ist allerdings unklar. Unterdessen wird im Bundeskabinett die Kartellrechtsnovelle erarbeitet. Der Entwurf der neuen Wettbewerbsregeln soll noch im Herbst auf den Weg gebracht werden. Ziel: Die Strafen können danach auch im Konzern durchgereicht werden – etwa an die Muttergesellschaft oder sogar auf alle Konzernunternehmen überwält werden. Gegen laufende Verfahren kann das bis dahin noch ein wirkungsvolles Instrument sein.

* * *

Ende der Preisbindung: Mehr Fantasie für die Kalkulation

Nach dem Aus für die Preisbindung für verschreibungspflichtige Medikamente kommt jetzt Fantasie in die Controlling-Abteilungen vieler Unternehmen (EuGH, Urteil vom 19.10.2016, C-148/15). Vor allem in den Branchen, in denen man sich seit Jahren oder bereits seit Jahrzehnten auf „feste“ Preise eingestellt hat (Buchhandel, Taxigewerbe, aber auch: Freiberufler-Honorare usw.). Beim Tanken hat sich unterdessen das Dynamic Pricing (dynamisches Preismanagement) flächendeckend und spürbar für alle Verbraucher durchgesetzt. Man hat sich daran gewöhnt und stellt sein Tankverhalten entsprechend darauf ein. Einige Internet Anbieter und -Shops praktizieren bereits seit einigen Jah-

ren unterschiedliche Preise je nach Besteller, Bestellvorgang oder Bestellzeit (Tag, Nacht, Ferien usw.). Tendenz: Im Internet ist Dynamic Pricing in allen Branchen auf dem Vormarsch. Im Einzelhandel darf weiter vor Ort gefeilscht werden.

Fakt ist: Es gibt keine Preisverordnung oder sonstige gesetzliche Vorschrift, die dynamische Preise untersagt. Allerdings gibt die Preisauszeichnungsverordnung die Richtung vor. Außerdem müssen laut BGH die Preise in den Suchmaschinen stets aktuell sein (I ZR 123/08). Preise müssen klar und eindeutig ausgezeichnet sein. Das betrifft die Angabe zur Mehrwertsteuer, Versandkosten usw.. Darauf Rabatte, Skonti und Nachlässe zu gewähren ist in allen Branchen möglich (und üblich), auch für Dienstleistungen oder handwerkliche Angebote. Gegenüber den Internet-Anbietern gibt es aber einen entscheidenden Nachteil: Hier kann man den ausgezeichneten Preis jederzeit auch nach oben ändern, z. B. wenn man weiß, dass der potenzielle Käufer eine hohe Kaufbereitschaft hat. Das ist bei einer Auslegung nicht oder nur mit sehr hohem Aufwand möglich. Einige der großen Einzelhändler testen dazu zwar variable Preisauszeichnungs-Systeme. Allerdings werden diese längst noch nicht flächendeckend eingesetzt auch nicht unter optimierten Bedingungen getestet. Eine stündliche oder gar minütliche Änderung der Preise wird u. E. auch hier (noch) nicht praktiziert, aber es wird viel experimentiert. Wie halten Sie es mit den Preisen?

Für die Praxis: Damit sind 2 Entwicklungen vorgezeichnet. Die Bedeutung der Preis-Vergleichs-Portale wird abnehmen, weil die dynamischen und individualisierten Preise damit nicht erfasst werden. Zum anderen werden sich die Verbrauchergewohnheiten ändern: Wie beim Tanken müssen sich die Verbraucher bei immer mehr Produkten auf dynamische Preise einstellen (Fliegen, Hotels, sonstige Produkte, Lebensmittel, Drogerieartikel). Wer Preissteigerungen und Höchstpreise nicht mitnimmt, erzielt nur unterdurchschnittliche Rendite. Probieren Sie etwas an der Preisfront. Z. B. auch, indem Sie Kapazitätsengpässe zu Hoch-Preisen nutzen und Kapazitätsüberhänge mit Preissenkungen kompensieren. Das gilt für nahezu alle Branchen – auch für Handwerk und Einzelhandel. Fantasie ist gefragt.

* * *

Personalplanung: Neue Vorschriften für Leiharbeit zum 1.4.2017

Die Rahmenbedingungen für die neuen Vorschriften zur Leiharbeit stehen. Nach jahrelangen Beratungen hat sich die Große Koalition auf die neuen Vorgaben geeinigt und das Gesetz letzte Woche im Bundestag beschlossen (vgl. Nr. 22/2016). Aus Unternehmersicht erfreulich: Im Grundsatz bleibt das Instrument zur dynamischen Kapazitätsanpassung und flexiblen Arbeitsorganisation für Unternehmer erhalten. So bleibt es weiterhin möglich, mit Leiharbeit Arbeitskosten einzusparen. Danach kommt: Nach 18 Monaten besteht eine Einstellungsverpflichtung. Nach 9 Monaten muss der gleiche Lohn wie der Stammbesoldung gezahlt werden. Ausnahme: Zahlt der Arbeitgeber bereits ab der 6. Beschäftigungswoche einen aufwachsenden Zuschlag zum Tariflohn in der Zeitarbeit, kann die Angleichung auf 15 Monate gestreckt werden. Es gelten lange Übergangsfristen bis zu einer vollständigen Umsetzung der neuen Rahmenbedingungen. Anders bei den Werkverträgen: Hier wird es – ähnlich den Regelungen zur Scheinselbständigkeit – deutlich strengere Abgrenzungskriterien geben und – was in der Praxis stärker ins Gewicht fällt – noch intensivere Kontrollen geben (Zoll). Der Betriebsrat muss über bestehende und neue Werkverträge informiert werden.

Für die Praxis: Für die meisten Saison-Betriebe (Bau, Landwirtschaft, Landschaftsgärtner usw.) wird sich nichts ändern. Sie können Leiharbeit zu unveränderten Bedingungen einsetzen und für Ihre Festangestellten zusätzlich auf andere Zuschüsse (Saison-Kurzarbeitergeld) bauen. Die typischen Werkvertrags-Branchen (Schlachtbetriebe, Kantinen, Werkstraßen) werden die Arbeitsorganisation neu planen müssen. Die Zeitarbeitsbranche rechnet aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen für 2016/17 nur noch mit einem Wachstum von 2,9 % - nach 6,4 % in 2015. Die neuen Vorschriften sind ab 1.4.2017 in der Praxis umzusetzen.

* * *

Inkongruente Gewinnausschüttungen gelten auch für die Steuer: Beschließen die Gesellschafter der GmbH abweichend von den Vorgaben im Gesellschaftsvertrag eine inkongruente – also eine von den Gesellschaftsanteilen abweichende - Gewinnausschüttung, dann muss das Finanzamt das bei Abgeltungsteuer anerkennen. Und zwar auch dann, wenn die Gesellschafter anschließend eine Einbringung der ausgeschütteten Gewinne beschließen, z. B., weil der GmbH neue Mittel zugeführt werden müssen (Finanzgericht Köln, Urteil vom 14.9.2016, 9 K 1560/14).

Für die Praxis: Das Finanzgericht (FG) Köln bezieht sich bei seiner Entscheidung auf eine Grundsatzentscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH, Urteil vom 19.8.1999, I R 77/96), wonach das Finanzamt rechtliche zulässige Beschlussfassungen der Gesellschafter grundsätzlich nachvollziehen und berücksichtigen muss. Das Finanzamt wollte einen der Gesellschafter mit Abgeltungssteuer belasten, obwohl der auf seinen Gewinn verzichtet hatte und auch die Auszahlung nicht erfolgte. Selbst wenn der Gesellschaftsvertrag explizit eine Ausschüttung nach Anteilen vorsieht, können die Gesellschafter abweichend beschließen. Das ist zulässig und damit für die Besteuerung maßgeblich.

* * *

GmbH-Gründungskosten müssen genau aufgelistet werden: Soll bei der Gründung einer GmbH in deren Satzung der Gründungsaufwand auf die Gesellschaft übertragen werden, so reicht dafür die Formulierung: *„Die Kosten der Gründung der Gesellschaft bis zu einem Betrag von 3.000 € trägt die Gesellschaft“* nicht aus. Vielmehr ist es aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden, wenn das Registergericht die namentliche Nennung derjenigen Gründungskosten verlangt, die die Gesellschaft tragen soll (OLG Celle, Beschluss vom 11.2.2016, 9 W 10/16).

Für die Praxis: Laut ständiger Rechtsprechung genügt es, wenn die Gründungskosten als Gesamtbetrag im Gesellschaftsvertrag zusammengefasst wird. Dann können diese als Betriebsausgaben von der GmbH verbucht werden. Aber: Die Gerichte verlangen, dass die Gründungskosten einzeln genannt werden. Das sind: Notarkosten, Gerichtskosten, Eintragungsgebühren und Umsatzsteuer.