

# Der Kurz-Nachrichten-Dienst für Geschäftsführer

3 Minuten Zeit für Wichtiges



Freitag, 11. Januar 2019

[www.GmbH-GF.de](http://www.GmbH-GF.de)

2. KW 2019

## Sehr geehrte Geschäftsführer-Kollegin, sehr geehrter Kollege,

wer von den Kollegen/Innen zu Jahresbeginn eine neue Job-Herausforderung angenommen hat, ist gut beraten, seine nachvertraglichen Pflichten aus dem alten Anstellungsvertrag einzuhalten. In der Regel sind saftige Vertragsstrafen fällig, wenn gegen das nachvertragliche Wettbewerbsverbot verstoßen wird. Die Bereitschaft der Unternehmen, solche Strafen durchzusetzen, ist ausgesprochen hoch und der Verstoß als solcher ist auch nicht dazu geeignet, Ihr persönliches Renommee zu erhöhen. Es ist also keine Option, es darauf ankommen zu lassen. Für die KollegInnen, die der Meinung sind, dass ihr Wettbewerbsverbot zu weit greift (Berufsverbot), gibt es ein neues Urteil des OLG München: *"Der Geschäftsführer kann die Unwirksamkeit des Wettbewerbsverbots vor Aufnahme der neuen Tätigkeit im Wege der einstweiligen Verfügung geltend machen"* ([OLG München, Beschluss v. 2.8.2018, 7 U 2107/18](#)). Das gilt z. B. für Fälle, in denen das nachvertragliche Wettbewerbsverbot sachlich überzogen ist, es einem Berufsverbot gleichkommt oder sich auf Märkte/Branchen erstreckt, in denen das Unternehmen gar nicht tätig ist.

**Für die Praxis:** Mit diesem Urteil stellt das OLG München Geschäftsführern ein wirklich hilfreiches Instrument (einstweilige Verfügung) zur Verfügung, mit dem er vorab und schnell Sicherheit über seine persönliche Rechtslage einholen kann. Der Geschäftsführer muss also nicht mehr einen - u. U. jahrelangen - Rechtsstreit aushalten und finanzieren, bis er eine neue Tätigkeit aufnehmen kann.

*Lothar Volkelt*

Dipl. Volkswirt, Herausgeber + Chefredakteur Volkelt-Brief

\* \* \*

## GF-Erfahrungsaustausch: Diese Themen bestimmen die Tagesordnung

Auf Neujahrsempfängen - der Stadt, der Gemeinde, der IHK oder des jeweiligen Branchenverbandes - ergeben sich gute Möglichkeiten zu interessanten Gesprächen mit den Geschäftsführer-KollegInnen. Auf dem diesjährigen Neujahrsempfang der IHK Freiburg war zu spüren: Die Stimmung in der Wirtschaft hat einen ersten Dämpfer. Automobil-Zulieferer korrigieren ihre Planungen nach unten und der Fachkräfte- bzw. Arbeitskräftemangel hält an. Im 2. Jahr in Folge gab es wieder mehr Anmeldungen von den Kollegen zu dieser IHK-Veranstaltung. Man engagiert sich, sucht den Austausch untereinander und geht in die Öffentlichkeit. Die Menschen der Wirtschaft rücken enger zusammen. Am Rande ergaben sich wie immer viele Möglichkeiten, sich mit den Kollegen über solche Themen, über die sonst nur am Rande gesprochen wird, etwas intensiver auszutauschen. Dieses Jahr etwa über die zunehmenden Kontrollen und Gängelungen der Wirtschaft. Besonders oft genannt wurden dieses Jahr vor allem drei Punkte:

- Besonders ärgerlich wird von vielen Unternehmern die Praxis der Finanzbehörden moniert, wonach unklare Vorgaben und Übergangsvorschriften zur Einführung der **manipulations-sicheren elektronischen Kassensysteme** in vielen Fällen dazu geführt haben, dass die Umsätze nach Durchschnittswerten „verprobt“ wurden (vgl. zuletzt Nr. 2, 30 + 43/2018). Immer noch besteht hier große Unsicherheit, wie eine Umsatzschätzung mit Sicherheit vermieden werden kann. Auch der Steuerberater kann hier nicht wirklich weiter helfen, weil die Rechtslage auf dem Papier zwar geklärt ist, in der Praxis aber erheblicher Ermessensspielraum für die Finanzbehörden besteht.
- Unklarheiten gibt es auch immer wieder im Zusammenhang mit der **Veräußerung von GmbH-Anteilen oder von Teilen von GmbH-Beteiligungen**. Da geht es um die Behandlung von Anschaffungskosten bzw. die Versteuerung des Veräußerungsgewinns in der persönlichen ESt-Erklärung des Gesellschafters (vgl. Nr. 36, 49/2018). Dazu gibt es ja auch die Vorgabe der Finanzverwaltungen (NRW), dass Veräußerungsvorgänge systematisch zu den Schwerpunkten der Betriebsprüfung gehören.
- Einige Kollegen berichten, dass die Steuerbehörden zunehmend **Informationen aus dem Internet zu Zwecken der Steuerprüfung** nutzen. Auch bei uns in der Redaktion melden sich immer mehr Geschäftsführer von GmbHs – und hier insbesondere aus den Branchen Dienstleistung (Beratung, Werbung, Weiterbildung) – die vom Steuerprüfer zu ihren auf den Websites angezeigten Aktivitäten, Geschäftsreisen, Referenzen und anderen mehr oder weniger vertraulichen Geschäfts-Informationen befragt werden. Gesucht werden Anhaltspunkte für Zusatzumsätze, die aus den Steuerunterlagen nicht hervorgehen.

Rechtlich ist das Vorgehen der Finanzbehörden kaum zu beanstanden. Die Finanzbehörden haben grundsätzlich das Recht, ihren Ermessensspielraum zu nutzen, unklare Angaben zu bemängeln und alle öffentlich zugänglichen Informationen im Besteuerungsverfahren zu nutzen und dem Geschäftsführer dazu Fragen zu stellen. Z. B., wenn auf der Website von einer „erfolgreichen“ Geschäftsreise gesprochen wird und dazu keine Umsätze ausgewiesen werden.

**Für die Praxis:** Stellen Sie sich darauf ein, dass alle Informationen, die Sie auf ihren Websites öffentlich stellen, auch den Finanzbehörden bekannt sind. Prüfen Sie vorab, ob Sie wollen, dass die Finanzbehörden solche Informationen erhalten. Beachten Sie dazu: Das können einfache

Nebensächlichkeiten sein, die für Sie selbstverständlich sind, den Finanzbehörden aber den Anlass für weitere Nachprüfungen bieten (Beispiele: Bericht über das Geschäftsjubiläum mit einem Hinweis auf die damit verbundene Geburtstagsfeier des Chefs, Informationen zu gemischten Geschäftsreisen, aber auch: Zusatzumsätze über ein Schwesterunternehmen in der Schweiz usw.). In der Praxis sollte das aber nicht so weit gehen, dass die Mitarbeiter in der internen und externen Kommunikation über das Internet behindert werden. Sinnvoll ist es, wenn Sie sich zusammen mit dem Steuerberater ein- bis zweimal im Jahr die Mühe machen und Ihre Websites nach steuersensiblen Informationen prüfen und diese ggf. korrigieren.

### **Digitales: Krypto-Währungen – spekulieren: JA, Investieren: NEIN**

Der Bitcoin - das bekannteste digitale Zahlungsmittel - wird nach einem Höchststand von rund 20.000 \$ unterdessen nur noch mit 3.300 \$ gehandelt. Nur noch Spekulanten bleiben dran. **Dennoch:** Die Blockchain-Technologie wird den Geldverkehr neu regeln - früher oder später. Unter Blockchain (wörtlich: Block-Kette) versteht man eine Technologie, mit deren Hilfe Transaktionen (Buchungen) via Internet manipulations- und fälschungssicher durchgeführt werden können. Das geschieht, indem jeder Vorgang (Buchung) mit einer Block-Kette versehen bzw. verschlüsselt wird, mit der alle vorhergehenden Buchungen (Vorgänge) bestätigt werden und die neue Buchung nicht mehr verändert werden kann. Weil Manipulationen in Buchungen (Vorgängen, Vereinbarungen, Zahlungsabwicklungen usw.) unmöglich sind, können alle Teilnehmer (Internet-Nutzer) dann untereinander agieren – also Geschäfte abschließen, Zahlungen vornehmen usw. Praktische Auswirkung: Interaktionen, die ansonsten und bisher über kontrollierende Organisationen (Bank, Registergericht, Notariat, Grundbuchamt usw.) abgewickelt werden, können direkt zwischen den beteiligten Usern abgewickelt werden. Derzeitiger Nachteil: Das Verfahren ist aufwendig, langsam und verbraucht viel Speicherplatz und Energie.

**Für die Praxis:** Wie gesagt - wenn Sie spekulieren wollen, ist der Markt für Kryptowährungen u. U. eine goldene Spielwiese. Als Unternehmer sollten Sie sich nach wie vor auf solche Spielereien nicht einlassen.

### **GmbH-Finzen: Der sanfte Weg zu mehr Umsatz**

Für viele Kollegen/Innen ist es jährliche Übung, gleich zum Einstieg ins neue Jahres zu prüfen, wie sie die Ertragsseite der GmbH aufbessern können - etwa mit dosierten Preisanpassungen. Andere schwören auf stabile Preise mit dem Ziel einer langfristigen Kundenbindung. **Nachteil dieser Strategie:** Während andere mit einer schnellen und vorgezogenen Preiserhöhung beim Umsatz zulegen, muss der Unternehmer, der auf Preiserhöhungen verzichtet, in der Regel mit relativ schrumpfenden Erträgen rechnen. Am Ende muss er dann doch die Preise erhöhen, um im Wettbewerb zu überleben.

**Fazit:** Der Verzicht auf eine angesagte Erhöhung der Preise ist keine Erfolgs-Strategie. Unbestritten ist, dass ganz besonders auch im B2B-Geschäft Kunden Preiserhöhungen grundsätzlich immer auch zur Prüfung des Lieferanten nutzen. Zusätzliche Angebote werden eingeholt und zwangsläufig entstehen neue Geschäftsbeziehungen. Schlussendlich kommt es auf die Intelligenz bei der Preiserhöhung an. Die erfolgreichsten Strategien für ein neues Pricing sind:

- Abgespeckte Versionen: Reduzieren Sie Ihr Produkt auf das Wesentliche. Bieten Sie Ihr Produkt als sog. Basis-Produkt an. Das ermöglicht Ihren Kunden mehr Flexibilität.
- Zusatzleistungen gesondert berechnen: Bieten Sie zu Ihrem Produkt nur zusätzlich berechnete rundherum Leistungen. Die Kaufentscheidung wird entzerrt.
- Produkt und Service trennen: Service ist nicht nur ein Verkaufsargument, sondern ein eigenständig verkaufbares Produkt. Der Kunde ist leichter bereit für einen wirklichen Mehrwert zu zahlen.
- Liefermengen verkleinern: Kleinere Verpackungen sind in der Regel teurer als große. Aber: Im Bewusstsein des Kunden sind kleine Packungen „Sparpackungen“.

Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter für das Pricing. Die Mitarbeiter kennen die Kunden und wissen genau, „wo es brennt“. Geben Sie den Mitarbeitern die Flexibilität, die sie brauchen, um mit dem Kunden individuell ins Geschäft zu kommen. Dazu gehören Preisvorgaben mit verkürzten Laufzeiten – dass sie also bereit sind, nach einem viertel oder einem halben Jahr über neue Konditionen zu verhandeln.

**Für die Praxis:** Vor einer Preiserhöhung gibt es zahlreiche Möglichkeiten, die Kunden bei der Stange zu halten. Suchen Sie das Gespräch mit dem Kunden – es ist wichtiger denn je. Jeder Kunde bewertet die wirtschaftliche Situation anders und hat andere Möglichkeiten damit umzugehen. Kommunizieren Sie Ihre Situation, machen Sie dem Kunden Ihre Situation transparent. Gehen Sie auf die Möglichkeiten des Kunden ein. Bedenken Sie dabei aber, dass sich Sonderkonditionen in der Branche schnell herum sprechen und sich davon ausgeschlossene Kunden benachteiligt sehen.

**Beteiligungen an Unternehmen sind "einlagefähig":** Das Stammkapital einer GmbH kann eine Bar- oder Sacheinlage sein. Dazu sind die besonderen Vorschriften des GmbH-Gesetzes zu beachten (§ 5 GmbHG). Damit ist es grundsätzlich möglich, dass die Beteiligung an einem Unternehmen als Sacheinlage - z. B. für eine Kapitalerhöhung - eingebracht wird. Achtung: Das geht auch, wenn es sich um einen Anteil eines im Mehrheitsbesitz der Kapital erhöhenden GmbH befindlichen Unternehmens handelt - also eine sog. Schachtelbeteiligung vorliegt (OLG Thüringen, Beschluss v. 30.8.2018, 2 W 260/18).

**Für die Praxis:** Das Registergericht hatte zunächst die Eintragung der Kapitalerhöhung aus Sacheinlagen bzw. der Einbringung von Aktien abgelehnt. Das OLG hält aber Aktien oder Beteiligungen an Unternehmen grundsätzlich für "einlagefähig". In der Praxis muss allerdings genau gerechnet werden. Kommt es zu Wertänderungen (Schwankungen) der eingelegten Anteile (Aktien), kann das ganz schnell dazu führen, dass eine bilanziellen Überschuldung eintritt - mit den damit verbundenen Haftungsfolgen für die Geschäftsleitung (Insolvenzantragspflicht). Insofern sind Sie als Geschäftsführer in einer solchen Situation zur besonderen Kontrolle verpflichtet.

**Neues Urteil - der Arbeitsvertrag ohne schriftlichen Vertrag:** Hat ein Arbeitgeber durch einen nicht zum Abschluss von Arbeitsverträgen bevollmächtigten Mitarbeiter (zukünftiger Fachvorgesetzter) einem in einem anderen Unternehmen des Konzerns beschäftigten Mitarbeiter mitgeteilt, er werde zu ihm "wechseln" und ihm dabei die Konditionen der Beschäftigung mitgeteilt, gibt der Arbeitnehmer mit Aufnahme der Arbeit zu den neuen Arbeitsvertragsbedingungen ein konkludentes Angebot auf Abschluss

eines Arbeitsvertrags ab. Dieses Angebot nimmt der Arbeitgeber regelmäßig durch Eingliederung des Betroffenen in den Betrieb und widerspruchsloses "Arbeiten lassen" konkludent an (LAG Schleswig-Holstein, Urteil v. 7.8.2018, 1 Sa 23/18).

**Für die Praxis:** Zwar war im Tarifvertrag der Branche ausdrücklich eine sog. "Schriftformerfordernis" zum Abschluss von Arbeitsverträgen vorgesehen. Das ist aber laut LAG Schleswig-Holstein nicht entscheidend. Entscheidend sind die (konkludenten) Willenserklärungen des Arbeitnehmers (Aufnahme der Arbeit) und des Arbeitgebers (Annahme der Arbeitsleistung) - die Realität entscheidet. Daran müssen sich Unternehmen orientieren.

**GmbH mit stiller Beteiligung hat keinen Anspruch auf den Freibetrag bei der Gewerbesteuer:** Wird ein (atypisch) stiller Gesellschafter an der GmbH beteiligt, kann die GmbH daraus keinen Anspruch auf den Gewerbesteuerfreibetrag von 24.500 EUR geltend machen. Der Freibetrag steht nur dem stillen Gesellschafter als Mitunternehmer zu. Das Finanzamt ist danach berechtigt, den Freibetrag lediglich anteilig zu gewähren. Da sich der Freibetrag, der für Personengesellschaften, nicht aber für Kapitalgesellschaften gilt, auf den jeweils sachlich steuerpflichtigen Gewerbebetrieb bezieht, ist eine getrennte Beurteilung für Zeiträume vor und nach Begründung der Mitunternehmerschaft vorzunehmen (FG Münster, Urteil v. 18.10.2018, 10 K 4079/16 G).

**Für die Praxis:** Der Anwalt der GmbH hat Revision beantragt, so dass der Bundesfinanzhof (BFH) dazu in letzter Instanz entscheiden wird. Wir gehen allerdings davon aus, dass der BFH das Urteil in der Sache bestätigen wird. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

**Bundesländer wollen Abmahn-Abzocke einschränken:** Auf Initiative Bayerns prüfen die Bundesländer, inwieweit die rechtlichen Voraussetzungen für erschwerte Abmahnverfahren gegen kleinere Unternehmen umgesetzt werden können. Hintergrund: Es häufen sich Abmahnungen wegen geringfügiger Verstöße gegen die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Ziel der Initiative ist es, dass nur noch Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern in einer Datenschutzerklärung die rechtlichen Grundlagen für die elektronische Verarbeitung ihrer Daten vollständig und korrekt auflisten müssen. Das ist in der Praxis sehr aufwendig und von kleineren Unternehmen kaum zu leisten.