

Juli 2020 INHALT

ERTRAGSTEUERN 2

- Kaufpreisaufteilung für die Ermittlung der AfA
- Abgrenzung von Sachbezügen und Barlohn
- Verdeckte Gewinnausschüttung: Tante kann eine nahestehende Person sein
- Privater Weiterverkauf von Tickets für nachgefragte Sportereignisse
- Wegzugsbesteuerung: Wille zur Rückkehr muss bereits bei Wegzug vorliegen

UMSATZSTEUER 6

- Lieferung oder sonstige Leistung bei Miet- und Leasingverträgen
- Die Zuordnung von gemischt-genutzten Grundstücken zum Unternehmensvermögen
- Die umsatzsteuerrechtliche Behandlung von Einzweck- und Mehrzweckgutscheinen
- Befristete Senkung der Umsatzsteuersätze
- Vorsteuervergütungsverfahren: Anträge bis 30. September 2020 stellen

SCHENKUNGSTEUER 10

- Rechtliche Vaterschaft für Einteilung in Steuerklasse und Freibetrag entscheidend!
- Privates Veräußerungsgeschäft bei Verkauf eines zuvor geschenkten Grundstücks

GESELLSCHAFTSRECHT 11

- Modernisierung des Personengesellschaftsrechts

ARBEITSRECHT 13

- Neues zum Betriebsübergang

MEDIZINPRODUKTERECHT 15

- Verschiebung der neuen Medizinprodukteverordnung – Hersteller und Händler im Spannungsfeld zwischen Zeitgewinn und Umsetzungsdruck

UNTERNEHMENSBEWERTUNG 16

- Auswirkungen der Ausbreitung des Coronavirus auf Unternehmensbewertungen

KOMMENTAR 19

- Kann das Steuerrecht in Corona-Zeiten den Aufschwung bringen?

EDITORIAL

STEUERFREIE EINKÜNFTE DURCH FEHLER DES FINANZAMTES

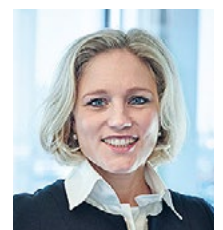
Wenn Sie sich bei der Ausgabenfreudigkeit unseres Parlaments fragen sollten, wie in der Zukunft die Ausgaben durch entsprechende Einnahmen gedeckt werden können, dann gibt uns eine Pressemitteilung des Bundesfinanzhofes (BFH) vom 28. Mai 2020 dafür einen Hinweis: Durch eine Verbesserung des Risikomanagementsystems (RMS) der Finanzverwaltung! Es wird dort ein Steuerfall beschrieben, wie ihn sich jeder gern wünscht, aber wie er nicht bei allen eintritt. Dieser Fall hat zunächst auch noch ein verringertes Steueraufkommen – statt einer Erhöhung – zur Folge gehabt. Aber: Es wird bestimmt durch Veröffentlichung des Falls – schneller als sonst üblich – eine Verbesserung des RMS der Finanzverwaltung erfolgen.

Was war geschehen?

Ein selbstständig tätiger Steuerpflichtiger gab seine Steuererklärung für 2010 ab und erklärte ordnungsgemäß seine Einkünfte aus der Berufstätigkeit als Programmierer mit EUR 128.641. Er hatte in diesem Jahr geheiratet, seine Ehefrau hatte weitere EUR 28.552 verdient, auch diese Einkünfte wurden erklärt. Der Einkommensteuerbescheid des Ehepaares wies aber nur die Einkünfte der Ehefrau aus. Der Ehemann ging leer aus, beschwerte sich aber deswegen nicht! Die Erstattung betrug

EUR 22.022. Im Folgejahr bei der Bearbeitung der Steuererklärung für 2011 stellte der Sachbearbeiter den Fehler im Vorjahresbescheid fest und erließ einen berichtigten Bescheid für 2010 im Mai 2014. Die dagegen gerichtete Klage hatte keinen Erfolg. Der Kläger gab nicht auf, sondern rief den BFH an. Der stellte fest, dass § 129 Abs. 1 AO als Korrekturvorschrift für Steuerbescheide nur die Berichtigung von sog. mechanischen Versehen (offenbare Unrichtigkeiten) erlaubt, aber nicht einen Tatsachen- oder Rechtsirrtum. Wenn hier die Einkünfte fehlten, weil nach dem ersten Fehler (unterlassenes Einscannen der Anlage S seitens des Finanzamtes) ein weiterer Fehler geschah (Übersehen des Hinweises des RMS an den Finanzbeamten), dann war kein mechanisches Versehen die Ursache für den falschen Bescheid. Wir gehen davon aus, dass auch in den Länderfinanzministerien das Urteil gelesen und das System zu unserer aller Nutzen verbessert wird!

Dr. Ruth-Caroline
Zimmermann
Partnerin,
Steuerberaterin,
Fachberaterin für Internationales Steuerrecht



ERTRAGSTEUERN

KAUFPREISAUFTEILUNG FÜR DIE ERMITTLUNG DER AFA

Nicht selten führt – vor allem im Bereich Vermietung und Verpachtung – die Aufteilung des Gesamtkaufpreises auf Grund und Boden und den abschreibbaren Gebäudeanteil zu Uneinigkeit zwischen dem Grundstückserwerber und der Finanzverwaltung.

In der Vergangenheit wurden zwecks Aufteilung beispielsweise pauschal 20 % des Kaufpreises oder aber der Bodenrichtwert als Grund und Boden-Anteil angesetzt, was jedoch zunehmend von den Finanzgerichten versagt wurde. Der BFH hatte zudem diese sog. Restwertmethode für unzulässig erklärt und entschieden, dass das Verhältnis der Verkehrs- oder Teilwerte maßgebend sei (BFH-Urteil vom 10. Oktober 2000, Az. IX R 86/97). Daraufhin hat das Bundesministerium für Finanzen (BMF) eine allgemeine Kaufpreisaufteilung entwickelt, die mittlerweile auch den Steuerpflichtigen bzw. ihren Beratern als Arbeitshilfe in Form eines Excel-Tools zur Verfügung steht. Diese ermöglicht in einem typisierten Verfahren, einerseits eine Kaufpreisaufteilung vorzunehmen, andererseits eine vorliegende Aufteilung auf Plausibilität zu überprüfen.

Die Arbeitshilfe ermittelt anhand der Bodenrichtwerte sowie der typisierten durchschnittlichen Herstellungskosten 2010 unter Verwendung des Baukostenindex jeweils getrennte Werte für das Grundstück (im unbebauten Zustand) sowie ein durchschnittliches Gebäude. Das Verhältnis dieser Werte wird entsprechend auf

den tatsächlichen Kaufpreis samt Nebenkosten angewendet.

Dabei handelt es sich laut BMF um eine qualifizierte Schätzung, die sachverständig begründet widerlegbar ist, was insbesondere dann der Fall sein kann, wenn Grundstück oder Gebäude stark vom Durchschnitt abweichen. Kritiker der Arbeitshilfe monieren,

„Eine Abweichung zwischen Kaufpreisaufteilung laut Kaufvertrag (Klägerin) und dem Wert laut der Arbeitshilfe (Finanzamt) ist nunmehr Gegenstand eines Verfahrens beim BFH.“

dass dieses Excel-Tool insbesondere Modernisierungen, das Ausstattungsniveau und auch einen Regionalfaktor nicht berücksichtige.

In dem o. g. Urteil aus dem Jahr 2000 führte der Senat zudem an, dass bei der Aufteilung des Kaufpreises die Einigung der Vertragsparteien im Falle gegensätzlicher Interessen eine individuelle Bedeutung hat und diese zugrunde zu legen sei, solange keine nennenswerten Zweifel dagegen bestünden. Eine pauschale Anwendung der Arbeitshilfe sollte demnach auch

seitens der Finanzverwaltung nicht vorgenommen werden.

Eine solche Abweichung zwischen Kaufpreisaufteilung laut Kaufvertrag (Klägerin) und dem Wert laut der Arbeitshilfe (Finanzamt) ist nunmehr Gegenstand eines Verfahrens beim BFH (Az. IX R 26/19), bei dem das Gericht das BMF jüngst aufgefordert hat, dem Verfahren beizutreten. Der BFH nimmt diesen Fall zum Anlass, „sich grundlegend mit der Frage zu befassen, welche Bedeutung der vom BMF zur Verfügung gestellten Arbeitshilfe bei der Aufteilung eines vertraglich vereinbarten Kaufpreises auf Grund und Gebäude nach den realen Verkehrswerten für Zwecke der AfA-Bemessung zukommt“. Bemerkenswert ist in diesem Verfahren, dass die Klägerin einen Gebäudeanteil von 81,81 % ermittelt hatte, während das Finanzamt zunächst einen Gebäudeanteil von lediglich 27,03 % (später 30,9%) ansetzen wollte.

Ob es in dem Verfahren gelingt, eine für alle Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden, vor allem aber Rechtssicherheit im Vorwege in Bezug auf künftige Abschreibungen zu schaffen, bleibt mit Spannung abzuwarten. Für Steuerpflichtige, insbesondere Investoren und ihre Renditeplanung, wäre es mehr als wünschenswert.



Sarah Tontsch
Steuerberaterin

ABGRENZUNG VON SACHBEZÜGEN UND BARLOHN

In der Praxis gehören Sachlohnkomponenten mittlerweile zum festen Bestandteil einer modernen Vergütungsstruktur. Es kommt jedoch regelmäßig zu Abgrenzungsproblemen zwischen Barlohn und Sachbezügen. Diese Abgrenzung ist im Hinblick auf eine etwaige Anwendbarkeit der steuer- und sozialversicherungsfreien Sachbezugsfreigrenze in Höhe von brutto EUR 44 von zentraler Bedeutung, da deren Anwendbarkeit ausschließlich beim Vorliegen von Sachbezügen in Betracht kommt.

Der Gesetzgeber änderte durch das Jahressteuergesetz 2019 mit Wirkung zum 1. Januar 2020 die gesetzliche Definition des Barlohns wie folgt:

„Zu den Einnahmen in Geld gehören auch zweckgebundene Geldleistungen, nachträgliche Kostenerstattungen, Geldsurrogate und andere Vorteile, die auf einen Geldbetrag lauten. Dies gilt nicht bei Gutscheinen und Geldkarten, die ausschließlich zum Bezug von Waren und Dienstleistungen berechtigen und die Kriterien des § 2 Abs. 1 Nr. 10 des Gesetzes über die Beaufsichtigung von Zahlungsdiensten (ZAG) erfüllen.“

Seit dem 1. Januar 2020 sind die Voraussetzungen für einen Sachbezug damit verschärft worden. Während zweckgebundene Geldleistungen bisher die Anforderungen von Sachbezügen erfüllten, liegt seit dem 1. Januar 2020 in diesen Fällen Barlohn vor.

Zu den Sachbezügen zählen weiterhin Gutscheine und Geldkarten, die ausschließlich zum Bezug von Waren

oder Dienstleistungen berechtigen. Neu aufgenommen hat der Gesetzgeber, dass für das Vorliegen eines Sachbezugs die Kriterien des § 2 Absatz 1 Nr. 10 ZAG erfüllt sein müssen.

„Seit dem 1. Januar 2020 sind die Voraussetzungen für einen Sachbezug damit verschärft worden. Während zweckgebundene Geldleistungen bisher die Anforderungen von Sachbezügen erfüllten, liegt seit dem 1. Januar 2020 in diesen Fällen Barlohn vor.“

Bei der Nutzung der folgenden Zahlungsinstrumente ist folglich von einem Sachbezug auszugehen:

1. Zahlungsinstrumente, die ausschließlich im Inland für den Erwerb von Waren oder Dienstleistungen in den Geschäftsräumen eines Emittenten (z. B. Einzelhändler) oder innerhalb eines begrenzten Netzes von Dienstleistern im Rahmen einer Geschäftsvereinbarung mit einem professionellen Emittenten (z. B. Ladenkette) eingesetzt werden können.

2. Zahlungsinstrumente, die ausschließlich für den Erwerb eines sehr begrenzten Waren- oder Dienstleistungsspektrums eingesetzt werden können (z. B. Tankkarten).

3. Zahlungsmittel, die ausschließlich im Inland für den Erwerb von Waren oder Dienstleistungen für soziale Zwecke nach Maßgabe öffentlich-rechtlicher Bestimmungen auf der Grundlage einer gewerblichen Vereinbarung mit dem Emittenten eingesetzt werden können (sog. Zweckkarten wie z. B. Essensgutscheine).

Die monatliche Sachbezugsfreigrenze ist ferner seit dem 1. Januar 2020 ausschließlich in Fällen anwendbar, in denen der Sachbezug zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gewährt wird. Mithin bleiben Sachbezüge bei Gehaltsumwandlungen ausgeschlossen, obgleich der BFH in seiner jüngsten Rechtsprechung die Auffassung vertritt, dass der ohnehin geschuldete Arbeitslohn derjenige sei, den der Arbeitnehmer verwendungsfrei und ohne eine bestimmte Zweckbindung erhalte. Die Finanzverwaltung hat auf die Rechtsprechung des BFH (Urteil vom 1. August 2019, Az. VI R 32/18) mit dem BMF-Schreiben vom 5. Februar 2020 (BStBl. I S. 222) reagiert. Die Finanzverwaltung schließt sich der Auffassung des BFH nicht an und definiert das Zusatzerfordernis der Gewährung des Sachbezugs zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn anhand der folgenden, kumulativ zu erfüllenden, Tatbestandsmerkmale:

1. Die Leistung wird nicht auf den Anspruch auf Arbeitslohn angerechnet,
2. der Anspruch auf Arbeitslohn wird nicht zugunsten der Leistung herabgesetzt,
3. die verwendungs- oder zweckgebundene Leistung wird nicht anstelle einer bereits vereinbarten künftigen Erhöhung des Arbeitslohns gewährt und
4. bei Wegfall der Leistung wird der Arbeitslohn nicht erhöht.

Als Folge der gesetzlichen Änderungen sowie des Nichtanwendungserlasses der Finanzverwaltung sollten sowohl bestehende als auch künftige Konzepte zur Nettolohnoptimierung durch den Einsatz von Sachbezügen auf die neuen gesetzlichen Voraussetzungen hin überprüft werden, um die gewünschten Zielsetzungen zu erreichen und etwaige Außenprüfungsrisiken zu minimieren.

Benjamin Muxfeldt
Steuerberater



Anne Langeloh
Steuerberaterin



VERDECKTE GEWINNAUSSCHÜTTUNG: TANTE KANN EINE NAHESTEHENDE PERSON SEIN

Gewährt eine Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) der Tante ihrer Alleingesellschafterin ein nicht fremdübliches Beraterhonorar, kann dies zu einer verdeckten Gewinnausschüttung (vGA) führen. Denn auch eine Tante kann unter besonderen Umständen eine nahestehende Person sein. Dies hat das Finanzgericht (FG) Münster entschieden (Urteil vom 16. Januar 2020, Az. 10 K 3930/18 K,G,F).

Bei einer vGA handelt es sich – vereinfacht ausgedrückt – um Vermögensvorteile, die dem Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft außerhalb der gesellschaftsrechtlichen Gewinnverteilung gewährt werden. Eine vGA darf den Gewinn der Gesellschaft nicht mindern und kann auch vorliegen, wenn die Leistung nicht unmittelbar an den Gesellschafter erfolgt, sondern an eine nahestehende Person.

Im vorliegenden Streitfall war N Alleingesellschafterin einer Unternehmergesellschaft (UG). Über das Vermögen ihrer Tante (T), die von Anfang an Geschäftsführerin der UG

war, lief ein Privatinsolvenzverfahren. Im allein von T unterzeichneten Geschäftsführervertrag aus 2008 war ein jährliches Gehalt von EUR 18.000 vereinbart. In der Folge wurde das Gehalt durch allein von der Geschäftsführerin unterzeichnete Gesellschafterbeschlüsse mehrfach geändert, zuletzt am 29. Dezember 2012. Danach sollte das Gehalt nur bis Juni 2013 gezahlt und danach ein Beratungshonorar festgesetzt werden, dessen Höhe noch festzulegen war.

Am 1. November 2014 wurde ein Beratervertrag abgeschlossen. Die Vergütung betrug EUR 30 netto pro Stunde. Zum 31. Dezember 2013 verbuchte die UG ein Honorar von EUR 60.000 auf dem Forderungsverrechnungskonto der T für Beratungsleistungen in 2013. Ende 2015 übertrug N ihren Geschäftsanteil zum symbolischen Kaufpreis von EUR 1 auf ihre Tante. Zur „Unternehmensgruppe“ gehörten zwei weitere Gesellschaften in Form von UG, deren Gesellschaftsanteile ebenfalls von N auf T übertragen wurden.

Das Finanzamt beurteilte das Beraterhonorar im Streitjahr 2013 als vGA. Hiergegen wandte die UG ein, dass das Honorar auf Grundlage einer eindeutigen Vereinbarung gezahlt worden sei und legte einen weiteren Gesellschafterbeschluss vom 29. Dezember 2012 vor, wonach T ab 2013 ein monatliches Honorar von EUR 5.000 erhalten sollte.

Das FG Münster bestätigte die Sichtweise des Finanzamts und stufte T als nahestehende Person von N ein. Denn T hatte als alleinige einzelvertretungsberechtigte Geschäftsführerin einen weitreichenden Handlungsspielraum gehabt und diesen sogar über ihre formalen Kompetenzen hinaus für sich beansprucht. So hatte sie die Gehaltsanpassungen und den Beratervertrag allein unterzeichnet.

Zudem war sie die alleinige Akteurin im „UG-Verbund“, wodurch es an einem natürlichen Interessengegensatz fehlte. Dementsprechend wurden auch die weiteren Gesellschaften im Unternehmensverbund nach Abschluss der Privatinsolvenz auf T übertragen.

Die Vereinbarung über das Beraterhonorar hielt einem formellen Fremdvergleich nicht stand. Es fehlte bereits an einer im Vorhinein abgeschlossenen zivilrechtlich wirksamen Vereinbarung, da T ihre Leistungen bereits vor Abschluss des Beratervertrags vom 1. November 2014 erbracht hatte. Darüber hinaus beurteilte das FG den Vertrag als zivilrechtlich unwirk-

sam, da hierfür die Gesellschafterversammlung und nicht der Geschäftsführer zuständig gewesen sei.

Der nachträglich eingereichte Gesellschafterbeschluss vom 29. Dezember 2012 stellt ebenfalls keine klare und eindeutige Vereinbarung dar, da er inhaltlich dem Beschluss vom selben Tag widerspricht.

Unabhängig davon war der Beratervertrag nicht tatsächlich durchgeführt worden. Es war nicht erkennbar, dass T neben ihrer Geschäftsführertätigkeit, die nach dem Geschäftsführervertrag ihre gesamte Arbeitskraft beanspruchen sollte, weitere Beratungsleistungen erbracht hatte.

PRIVATER WEITERVERKAUF VON TICKETS FÜR NACHGEFRAGTE SPORTEREIGNISSE

Veräußert ein Steuerpflichtiger ein kurz zuvor entgeltlich erworbenes Ticket für ein Spiel der UEFA Champions League, ist ein erzielter Veräußerungsgewinn einkommensteuerpflichtig. Dies hat der BFH entschieden (Urteil vom 29. Oktober 2019, Az. IX R 10/18).

(Veräußerungserlös abzüglich Gebühren betrug EUR 2.907).

Das Finanzamt erfasste den Gewinn (EUR 2.577) bei der Einkommensteuerfestsetzung. Der BFH bestätigte diese Handhabung in seinem Urteil.

Zudem bleiben Gewinne steuerfrei, wenn der aus den privaten Veräußerungsgeschäften erzielte Gesamtgewinn im Kalenderjahr weniger als EUR 600 betragen hat (§ 23 Abs. 3 S. 5 EStG).

Im Streitfall hatten Steuerpflichtige im April 2015 über die offizielle UEFA-Webseite zwei Tickets für das Finale der UEFA Champions League in Berlin zugestellt bekommen (Anschaffungskosten: EUR 330). Die Finaltickets hatten sie dann im Mai 2015 über eine Ticketplattform wieder veräußert

Zu den privaten Veräußerungsgeschäften nach § 23 EStG gehört nicht nur der Verkauf von Grundstücken. Erfasst werden auch andere Wirtschaftsgüter, bei denen der Zeitraum zwischen Anschaffung und Veräußerung nicht mehr als ein Jahr beträgt. Ausgenommen sind Veräußerungen von Gegenständen des täglichen Gebrauchs.

„Andere Wirtschaftsgüter“ sind sämtliche vermögenswerten Vorteile, deren Erwerb sich der Steuerpflichtige etwas kosten lässt und die einer selbstständigen Bewertung zugänglich sind. Hierzu zählen auch Champions League-Tickets, die nach Ansicht des BFH keine „Gegenstände des täglichen Gebrauchs“ darstellen.

WEGZUGSBESTEuerung: WILLE ZUR RÜCKKEHR MUSS BEREITS BEI WEGZUG VORLIEGEN

§ 6 Abs. 1 S. 1 AStG bestimmt, dass bei einer natürlichen Person, die insgesamt mindestens zehn Jahre nach § 1 Abs. 1 EStG unbeschränkt steuerpflichtig war und deren unbeschränkte Steuerpflicht durch Aufgabe des Wohnsitzes oder gewöhnlichen Aufenthalts endet, eine sog. Wegzugsbesteuerung eingreift. Die im Zeitpunkt der Beendigung der unbeschränkten Steuerpflicht vorhandenen stillen Reserven von im Privatvermögen gehaltenen wesentlichen Kapitalge-

sellschaftsbeteiligungen (Beteiligung mind. 1%) werden auch ohne Veräußerung aufgedeckt und ein Veräußerungsgewinn nach § 17 Abs. 1 EStG ist zu versteuern.

Beruhet die Beendigung der unbeschränkten Steuerpflicht auf vorübergehender Abwesenheit und wird der Steuerpflichtige innerhalb von fünf Jahren seit Beendigung der unbeschränkten Steuerpflicht wieder unbeschränkt steuerpflichtig, so entfällt

die Wegzugsbesteuerung nachträglich unter bestimmten Voraussetzungen (§ 6 Abs. 3 AStG). Zusätzliche Voraussetzung hierfür ist, dass bereits beim Wegzug der Wille zur (Wieder-)Be-gründung der unbeschränkten Steuerpflicht innerhalb eines Zeitraums von längstens fünf Jahren vorhanden ist.

Im vorliegenden Fall gab der Kläger seinen inländischen Wohnsitz auf und zog zum 1. März 2014 nach Dubai. Er besaß Beteiligungen mit erheblichen

stillen Reserven. Im Jahr 2016 begründete er wieder einen Wohnsitz in Deutschland. Seines Erachtens lag deshalb nur eine vorübergehende Abwesenheit vor, sodass die Wegzugsbesteuerung nicht greift. Das Finanzamt sah dies anders, da der Kläger bereits im Zeitpunkt des Wegzugs seinen unbedingten Rückkehrwillen gegenüber der Finanzverwaltung hätte anzeigen müssen. Das hatte er aber nicht getan.

Das FG schloss sich der Auffassung des Finanzamts an und wies die Klage ab (Urteil vom 31. Oktober 2019, Az. 1 K 3448/17 E). Die Wegzugsbesteuerung war nicht aufgrund einer nur vorübergehenden Abwesenheit des Klägers entfallen. Die Voraussetzungen hierfür waren nicht erfüllt. Zwar war der Kläger innerhalb von fünf Jahren nach seinem Wegzug wieder unbeschränkt steuerpflichtig geworden. Jedoch ist neben der tatsächlichen Rückkehr in

Form der (Wieder-)Begründung der unbeschränkten Steuerpflicht auch zu verlangen, dass bereits bei Wegzug der Wille des Steuerpflichtigen zur (Wieder-)Begründung der unbeschränkten Steuerpflicht innerhalb eines Zeitraums von längstens fünf Jahren bestand. Einen solchen Rückkehrwillen hatte der Kläger zum Zeitpunkt des Wegzugs jedoch nicht geltend gemacht.

UMSATZSTEUER

LIEFERUNG ODER SONSTIGE LEISTUNG BEI MIET- UND LEASINGVERTRÄGEN

Das BMF hat in einem kürzlich veröffentlichten Schreiben (BMF vom 18. März 2020, III C 2-S 7100/19/10008:003, 2020/0256754) die Grundsätze für die umsatzsteuerrechtliche Einordnung von Miet- und Leasingverträgen neu definiert und sich von der Bezugnahme auf das Einkommensteuerrecht verabschiedet. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen A. 3.5 Abs. 5 und 6 UStAE.

Hintergrund

Leasing- oder auch bestimmte Mietverträge können je nach ihrer Ausgestaltung als Lieferung (Verschaffung der Verfügungsmacht über einen Gegenstand) oder als sonstige Leistung (Nutzungsüberlassung eines Gegenstandes) angesehen werden. Ob eine Lieferung oder sonstige Leistung vorliegt, hat entscheidenden Einfluss auf die umsatzsteuerrechtliche Beurteilung, z. B. auf die Bestimmung des Ortes der Leistung oder auf den Zeitpunkt der Steuerentstehung. Soweit sich der Sachverhalt nur im Inland

abspielt, ist die Unterscheidung relevant für die Frage, wann und in welcher Höhe die Umsatzsteuer bei dem leistenden Unternehmer entsteht. Die Differenzierung ist ebenfalls für den (vorsteuerabzugsberechtigten) Leistungsempfänger hinsichtlich des Zeitpunktes der Leistungsausführung und des Vorsteuerabzugsanspruches von Bedeutung.

Bei einer Lieferung entsteht die Umsatzsteuer (soweit die Besteuerung nach vereinbarten Entgelten erfolgt) sofort bei Ausführung der Lieferung, während bei der Beurteilung als sonstige Leistung die Umsatzsteuer erst mit den Teilleistungen bzw. der Zahlung der einzelnen Raten entsteht.

Bisherige Sicht der Finanzverwaltung

Bislang stellte die Finanzverwaltung auf allgemeine umsatzsteuerrechtliche Grundsätze und die einkommensteuerrechtliche Einordnung von Leasingverträgen ab. Danach lag eine umsatzsteuerrechtliche Lieferung vor,

wenn der Leasingnehmer berechtigt war, wie ein Eigentümer über den Leasinggegenstand zu verfügen. Hiervon war in der Regel auszugehen, wenn der Leasinggegenstand einkommensteuerrechtlich dem Leasingnehmer zuzurechnen war (A. 3.5 Abs. 5 S. 1 und 2 UStAE a. F.).

Bei Abschluss eines Mietvertrags über einen Gegenstand wurde mit der Übergabe des Gegenstandes von einer Lieferung ausgegangen, wenn das zivilrechtliche Eigentum spätestens bei Zahlung der letzten Rate auf den „Mieter“ überging. War der zivilrechtliche Übergang von weiteren Bedingungen – z. B. einer Optionserklärung – abhängig, war eine Lieferung erst dann anzunehmen, wenn diese eingetreten waren, d. h. bei der Option mit dessen Ausübung.

Neuregelung

Für eine Abkehr von den bisherigen Grundsätzen sorgte ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH vom

4. Oktober 2017, Az. C-164/16, Mercedes-Benz Financial Services UK Ltd.). Danach geriet die umsatzsteuerrechtliche Einordnung anhand des Einkommensteuerrechts ins Wanken und erwies sich als nicht mehr haltbar.

Bei der Überlassung von Gegenständen auf Grundlage von Miet- oder Leasingverträgen liegt laut BMF nur noch dann eine Lieferung vor, wenn zwei Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- Der Vertrag muss ausdrücklich eine Klausel zum Übergang des Eigentums an dem Gegenstand des Miet- oder Leasingvertrags vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer enthalten (Kaufoption ausreichend) und
- aus den Vertragsbedingungen muss deutlich hervorgehen, dass das Eigentum bei planmäßiger Vertragserfüllung automatisch auf den Leasingnehmer übergehen soll. Maßgeblich sind dabei die zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung objektiv geltenden Vertragsbedingungen.

Bei einer im Vertrag enthaltenen, formal unverbindlichen Kaufoption

ist die zweite Voraussetzung erfüllt, wenn die Optionsausübung als einzige wirtschaftlich rationale Möglichkeit für den Leasingnehmer erscheint. Der Vertrag darf dem Leasingnehmer zum Zeitpunkt der Optionsausübung hier keine echte wirtschaftliche Alternative bieten, z. B. eine Rückgabe oder weitere Anmietung. Eine echte wirtschaftliche Alternative soll z. B. dann nicht bestehen, wenn zu dem Zeitpunkt, in dem die Option ausgeübt werden darf, die Summe der vertraglichen Raten dem Verkehrswert des Gegenstands einschließlich der Finanzierungskosten entspricht. Der Leasingnehmer darf in diesem Fall wegen der Ausübung der Option keine erhebliche Summe zusätzlich entrichten müssen. Eine erhebliche zusätzliche Summe soll laut BMF dann vorliegen, wenn der zu entrichtende Betrag 1 % des Verkehrswertes des Gegenstands im Zeitpunkt der Optionsausübung übersteigt.

Die Grundsätze sollen z. B. auch bei Mietverträgen i. S. d. § 535 BGB mit Recht zum Kauf gelten.

Anwendung und Praxisfolgen

Die Grundsätze des BMF-Schreibens sind in allen offenen Fällen anzuwenden. Allerdings gilt für vor dem

18. März 2020 geschlossene Leasing- und Mietverträge eine Nichtbeanstandungsklausel, wenn die bisherige Rechtslage weiter angewendet wird. Dies gilt auch für Zwecke des Vorsteuerabzugs.

Unternehmer sollten jetzt prüfen, ob ihre Miet- und Leasingverträge weiterhin die Voraussetzungen für die Annahme einer Lieferung oder sonstigen Leistung erfüllen. Dabei ist insbesondere auch die 1 %-Grenze für zusätzliche Zahlungen bei Optionsausübung zu beachten. Hier gilt es, einen zutreffenden Verkehrswert des Leasinggegenstands im Zeitpunkt der Optionsausübung zu ermitteln. Für neue Verträge ergibt sich Gestaltungspotential bei der Frage, ob eine Lieferung oder sonstige Leistung vorliegt. Insbesondere bei grenzüberschreitenden Leasinggestaltungen (Cross-Border-Leasing) könnte sich bei den Verträgen Handlungsspielraum ergeben, um den Ort der Leistung in ein bestimmtes Land zu verlagern.



Kristina Baumgart
Steuerberaterin

DIE ZUORDNUNG VON GEMISCHT-GENUTZTEN GRUNDSTÜCKEN ZUM UNTERNEHMENSVERMÖGEN

Das steuerlich anerkannte Arbeitszimmer wirft in unterschiedlichen steuerlichen Bereichen sehr diffizile Probleme auf. Im Umsatzsteuerrecht begegnet uns die Frage, ob für ein gemischt-genutztes Grundstück beim Erwerb oder der Errichtung eines Gebäudes einerseits Vorsteuer abgezogen werden kann und andererseits Umsatzsteuer für den privat

genutzten Anteil anfällt. Die Rechtslage hierfür ist so, dass der Unternehmer bei einer unternehmerischen Nutzung von mindestens 10 % das Grundstück insgesamt dem Unternehmen zuordnen kann und ihm danach auch der volle Vorsteuerabzug zusteht. Der private Anteil ist danach laufend als unentgeltliche Wertabgabe gem. § 3 Abs. 9a Nr. 1 UStG zu ver-

steuern. Die Bemessungsgrundlage für diese Besteuerung besteht in den angefallenen laufenden Aufwendungen, soweit hierfür der Vorsteuerabzug geltend gemacht werden kann. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten gehören ebenfalls zur Bemessungsgrundlage, sie sind verteilt über einen Zeitraum von zehn Jahren zu berücksichtigen. Bei einer Kalkulati-

on der Steuervor- und Nachteile aus einer Zuordnung zum Betriebsvermögen ergibt sich i. d. R. nur bei einem Verbleib des Grundstücks im Unternehmen von mehr als zehn Jahren ein Vorteil.

Strittig geworden ist ein eher formeller Gesichtspunkt der Zuordnung zum Unternehmensbereich. Nach § 15 Abs. 1b UStG und mehreren Urteilen des BFH muss die Willenserklärung des Unternehmers erkennbar dem Finanzamt zeitnah zugehen. Dies heißt nach deutschem Recht bis zum 31. Juli des Folgejahres nach dem Erwerb/der Fertigstellung. Zu diesem Termin muss nach dem Gesetz die Umsatzsteuerjahreserklärung abgegeben sein. Der

BFH hat aber jetzt Zweifel, insbesondere wegen einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) vom 25. Juli 2018 (Az. C-140/7), ob dieses Gericht in Auslegung der EU-Richtlinie (Art. 267 Abs. 3 AEUV) diesen Termin als maßgeblich ansieht. Das deutsche Gericht hat daher den EuGH angerufen, um dessen Auffassung dazu einzuholen (Beschluss vom 18. September 2019, Az. XI R 3/19).

Für betroffene Unternehmer bedeutet dies, dass sie im Falle der Versäumnis der Frist in den Vorjahren gegen einen abschlägigen Bescheid des Finanzamtes zum Vorsteuerabzug Einspruch einlegen können, wenn der Bescheid jetzt zugestellt wird. Sollte der EuGH

dann hinsichtlich der Frist positiv für die Unternehmer entscheiden, muss die deutsche Rechtsprechung und Finanzverwaltung dem folgen.

Bei entsprechenden Sachverhalten im vergangenen Kalenderjahr ist allerdings eine Mitteilung an das Finanzamt noch bis zum 31. Juli dieses Jahres anzuraten. Wegen der Berechnung der Steuerfolgen beraten wir gerne.



Jürgen Dräger
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater

DIE UMSATZSTEUERRECHTLICHE BEHANDLUNG VON EINZWECK- UND MEHRZWECKGUTSCHEINEN

Die Bedeutung von Gutscheinen als Mittel der Verkaufsförderung ist in den letzten Jahren, insbesondere zuletzt auch durch die mit der Corona-Pandemie verbundenen Beschränkungen, gewachsen.

Mit Wirkung vom 1. Januar 2019 wurden in das UStG Regelungen zu sog. Einzweck- und Mehrzweckgutscheinen aufgenommen, die auf Ebene des Unionsrechts auf die sog. Gutschein-Richtlinie zurückzuführen sind. Diese hat eine (möglichst) einheitliche Umsatzbesteuerung in den Mitgliedstaaten zum Ziel.

Bei Gutscheinen, die lediglich zu einem Preisnachlass berechtigen, handelt es sich nicht um solche im Sinne dieser Bestimmungen, weshalb wir im Rahmen dieses Beitrages auf Preisnachlass- und Rabattgutscheine nicht eingehen.

Als Gutschein im Sinne des UStG gilt ein Beleg, bei dem eine Verpflichtung

besteht, diesen als vollständige oder teilweise Gegenleistung anzunehmen und bei dem der Liefergegenstand oder die zu erbringende Dienstleistung oder die Identität des leistenden Unternehmers auf dem Beleg selbst oder in mit diesem in Zusammenhang stehenden Unterlagen angegeben ist. Gutscheine können physisch oder elektronisch ausgegeben werden.

Umsatzsteuerrechtlich lassen sich die entsprechenden Gutscheine in sogenannte Einzweck- und Mehrzweckgutscheine klassifizieren, wobei Mehrzweckgutscheine regelmäßig zu einem besseren umsatzsteuerlichen Ergebnis auf Seiten des leistenden Unternehmers führen.

Unter einem **Einzweckgutschein** wird ein Gutschein verstanden, der bereits eine bestimmte Leistung bezeichnet. Hierfür müssen der Ort der Lieferung oder sonstigen Leistung, auf die sich

der Gutschein bezieht, und die für diese Umsätze geschuldete Steuer zum Zeitpunkt der Ausgabe des Gutscheins feststehen. Die geschuldete Steuer ist zum Zeitpunkt der Ausstellung beispielsweise dann nicht bestimmbar, wenn der Gutschein zum Bezug von Leistungen aus einem Waren- oder Dienstleistungsangebot berechtigt, das unterschiedlichen Umsatzsteuersätzen unterliegt. Die Bestimmbarkeit dürfte auch dann nicht möglich sein, wenn Lieferungen oder sonstige Leistungen steuerfrei erbracht werden können (bspw. Ausfuhrlieferung oder innergemeinschaftliche Lieferung). Hinsichtlich des Merkmals der Bestimmbarkeit des Ortes soll es entscheidend darauf ankommen, ob der Ort eindeutig einen bestimmten Mitgliedstaat als Leistungsort bestimmt.

Aufgrund der möglichen eindeutigen Bestimmung führt bereits die Übertragung eines Einzweckgutscheins an

den Kunden zu einer fiktiven Lieferung oder sonstigen Leistung, die der Umsatzbesteuerung unterliegt.

Demgegenüber ist ein Gutschein als **Mehrzweckgutschein** einzuordnen, sofern sich daraus noch keine bestimmte Leistung ergibt. In einem solchen Fall unterliegt erst eine spätere tatsächliche Lieferung oder sonstige Leistung der Umsatzbesteuerung. Im Falle einer späteren Einlösung des Gutscheins erfolgt die Umsatzbesteuerung eines Mehrzweckgutscheins zu diesem späteren Zeitpunkt. Regelmäßig wird aber ein nicht unbeachtlicher Anteil von Gutscheinen nicht

eingelöst. Die Nichteinlösung eines Mehrzweckgutscheins führt nach derzeitiger Rechtslage zu keiner Umsatzbesteuerung, während der Unternehmer im Falle der Steuerpflicht der fiktiven Lieferung oder sonstigen Leistung bei Nichteinlösung eines Einzweckgutscheins mit der Umsatzsteuer belastet bleiben soll.

Ein BMF-Schreiben ist in Vorbereitung. Der derzeitige Entwurf dieses BMF-Schreibens stellt klar, dass die umsatzsteuerliche Behandlung von Fahrscheinen oder Eintrittskarten für Kinos und Museen von der Regelung unberührt bleibt.

Vor dem Hintergrund der befristeten Senkung der Umsatzsteuersätze dürften derzeit in den seltensten Fällen Einzweckgutscheine vorliegen, da sich die geschuldete Umsatzsteuer regelmäßig nicht konkretisieren lassen dürfte. Wir werden die Auswirkung der Steuersatzsenkung – auch auf bereits ausgegebene und noch nicht eingelöste Einzweckgutscheine – zu einem späteren Zeitpunkt gesondert erörtern.

Carsten Timm
Rechtsanwalt,
Steuerberater



BEFRISTETE SENKUNG DER UMSATZSTEUERSÄTZE

Mit Beschluss vom 3. Juni 2020 hat die Regierungskoalition zur Bekämpfung der Corona-Folgen unter anderem beschlossen, dass zur Stärkung der Binnennachfrage in Deutschland, befristet vom 1. Juli 2020 bis zum 31. Dezember 2020, der Mehrwertsteuersatz von 19% auf 16% und von 7% auf 5% gesenkt wird. Das Bundes-

kabinett hat der Senkung der Umsatzsteuersätze zugestimmt. Nach vorläufigen Planungen soll das Gesetz in Sondersitzungen von Bundestag und Bundesrat am 29. Juni verabschiedet werden. Ungeachtet der Frage, ob diese befristete Maßnahme die gewünschte Wirkung zeigen kann, führte die Absenkung der

Mehrwertsteuersätze für Unternehmen zu einem umfassenden kurzfristigen Handlungsbedarf, insbesondere waren Systeme und Prozesse anzupassen, Verträge zu ändern und die Buchhaltung umzustellen. Zugleich ist im Auge zu behalten, dass die Änderungen in sechs Monaten wieder rückgängig zu machen sind.

VORSTEUERVERGÜTUNGSVERFAHREN: ANTRÄGE BIS 30. SEPTEMBER 2020 STELLEN

Die EU-Mitgliedstaaten erstatten inländischen Unternehmern unter bestimmten Bedingungen die dort gezahlte Umsatzsteuer. Ist der Unter-

nehmer im Ausland für umsatzsteuerliche Zwecke nicht registriert, kann er die Beträge durch das Vorsteuervergütungsverfahren geltend machen.

Die Anträge für 2019 sind bis zum 30. September 2020 über das Online-Portal des Bundeszentralamts für Steuern zu stellen.



SCHENKUNGSTEUER

RECHTLICHE VATERSCHAFT FÜR EINTEILUNG IN STEUERKLASSE UND FREIBETRAG ENTSCHEIDEND!

In dem Urteil vom 15. Dezember 2019 (Az. II R 5/17) hat der BFH klargestellt, dass eine Eingruppierung als Kind i. S. d. Steuerklasse I nur in Betracht kommt, wenn die Schenkung (alternativ der Erwerb von Todes wegen) direkt vom rechtlichen Vater erfolgt. Sollte der biologische Vater jedoch nicht zugleich der rechtliche Vater des Kindes sein, so gilt das Kind „als ein übriger Erwerber“ und ist damit der Steuerklasse III zuzuordnen. Dies führt letztlich in diesen Fällen i. d. R. zu einer höheren Steuerbelastung, weil für Erwerbe der Steuerklasse III ein deutlich geringerer persönlicher Freibetrag (EUR 20.000, statt EUR 400.000 in der Steuerklasse I) gewährt und ein höherer Steuersatz (min. 30%, max. 50%, statt stufenweise von 7% bis max. 30% in der Steuerklasse I) angewendet wird.

Auch wenn dieses Urteil des BFH auf den ersten Blick überrascht, weil es

hier zu einer scheinbaren Benachteiligung von Erwerben kommt, die vom biologischen, aber nicht vom rechtlichen Vater erfolgen, ist die Begründung des BFH überzeugend. Mit dem Urteil zeigt der BFH ausdrücklich auf, dass es unter Beachtung des Gesetzeszwecks des § 15 ErbStG sachgerecht ist, den erbschaftsteuerrechtlichen Kindsbegriff auf Kinder i. S. des Abstammungsrechts (§ 1592 BGB) zu beschränken. Denn allein die bürgerlichrechtliche Abstammung begründet Unterhaltspflichten sowie das gesetzliche Erbrecht und den Anspruch auf den Pflichtteil. Demgegenüber bestehen im Rahmen der biologischen Vaterschaft diese gesetzlichen finanziellen Verpflichtungen, die zur Bildung und Weitergabe von Familienvermögen beitragen, nicht. Dies rechtfertigt es, ein Kind bei Erwerben von seinem biologischen Vater auf die ungünstigere Steuerklasse III zu verweisen. Die davon abweichende Auffassung wür-

de nach Mitteilung des BFH letztlich dazu führen, dass ein Kind einerseits von seinem rechtlichen und andererseits zugleich von seinem biologischen Vater nach der Steuerklasse I erwerben könnte, was schließlich eine Besserstellung gegenüber Kindern wäre, die, wie in den allermeisten Fällen, nur „einen einzigen“ Vater haben und nur von diesem steuergünstig erwerben können. In jedem Fall sollte in der Praxis auch im Zusammenhang mit der Erbschaft- und Schenkungsteuer auf die Unterscheidung zwischen rechtlichem und biologischem Vater geachtet werden.



Dr. Katrin Dorn
Steuerberaterin

PRIVATES VERÄUSSERUNGSGESCHÄFT BEI VERKAUF EINES ZUVOR GESCHENKTEN GRUNDSTÜCKS

Wird eine Immobilie verkauft, die der Veräußerer zuvor schenkweise erhalten hat, sind ihm zwar keine eigenen Anschaffungs- oder Herstellungskosten entstanden, gleichwohl kann auch dieser Vorgang zu einem privaten Veräußerungsgeschäft nach § 23 EStG führen. Denn bei einem unentgeltlichen Erwerb sind dem Einzelrechtsnachfolger die Anschaffung oder die Überführung des Wirtschaftsguts in das Privatvermögen durch den Rechtsvorgänger zuzurechnen. Zu dieser

Thematik hat der BFH nun Stellung bezogen.

Am 27. Oktober 2004 hatte eine Steuerpflichtige von ihrer Mutter unter Übernahme der im Grundbuch eingetragenen Grundschulden ein Grundstück übertragen bekommen. Nicht übernommen wurden die den Grundschulden zugrunde liegenden Darlehen, die weiter von der Mutter bedient wurden. Mit der Übertragung erhielt die Mutter ein lebenslanges dingliches Wohnrecht.

Die Mutter hatte das Grundstück am 8. Dezember 1998 erworben und das Hauptgebäude seitdem zu eigenen Wohnzwecken genutzt. Das in 2003 fertiggestellte Nebengebäude bewohnte die Tochter an den Wochenenden. Am 14. September 2007 veräußerte die Tochter das gesamte Grundstück. Die Veräußerung erfolgte lastenfrei. Von dem auf dem Notaranderkonto hinterlegten Kaufpreis wurden die durch die Grundschulden besicherten Darlehen bedient. Der

Restkaufpreis wurde an die Tochter ausgekehrt.

Das Finanzamt versteuerte für das Hauptgebäude einen Veräußerungsgewinn. Eine Steuerbefreiung wurde versagt, weil die Tochter das Hauptgebäude nicht zu eigenen Wohnzwecken genutzt hatte. Der BFH bestätigte in seinem Urteil vom 3. September 2019 (Az. IX R 8/18) diese Handhabung.

Werden zwar die Grundschulden, aber nicht die schuldrechtlichen Verbindlichkeiten übernommen, liegt ein unentgeltlicher Erwerb vor. Denn in diesem Fall erbringt der Erwerber keine Gegenleistung, sondern erwirbt nur das um den Wert der Belastungen geminderte Grundstück.

Die Einräumung eines dinglichen Wohnrechts stellt keine Gegenleistung für den Grundstückserwerb dar. Vielmehr mindert das Wohnrecht den Wert des übertragenen Vermögens.

Im Streitfall lag auch eine Veräußerung innerhalb der Zehnjahresfrist vor. Die Mutter hatte das Grundstück 1998 erworben. Die unentgeltliche Übertragung erfolgte in 2004 mit der Folge, dass die Steuerpflichtige in die noch laufende Frist eintrat. Die Veräußerung fand dann 2007 und damit noch innerhalb der Zehnjahresfrist statt.

Gewinn oder Verlust ist der Unterschied zwischen dem Veräußerungspreis einerseits und den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und den Werbungskosten andererseits. Hierzu stellte der BFH insbesondere Folgendes heraus:

- Nachträgliche Anschaffungskosten entstehen nicht dadurch, dass der Erwerber eines Grundstücks zwecks Löschung eines Grundpfandrechts Schulden tilgt, die er zunächst nicht übernommen hat.

- Entsprechendes gilt für die Löschung der Grundschuld. Denn die Löschung führt nicht zu einer (weitergehenden) Verschaffung der (dinglichen) Verfügungsmacht über das Grundstück und erweitert auch nicht die Nutzungsbefugnisse. Das (wirtschaftliche) Eigentum und der Besitz sind bereits bei (unentgeltlichem) Erwerb des Grundstücks übergegangen. Die spätere Zahlung auf das Darlehen, das die Grundschuld besichert, hat hierauf keine Auswirkung.

Auch eine Einordnung der Tilgungsbeiträge als Veräußerungskosten lehnte der BFH ab. Die Verwendung der erlangten Mittel stehe mit der Veräußerung weder unmittelbar noch mittelbar in Zusammenhang. Die Zahlung habe sich zudem zeitlich – durch Einzahlung auf ein Anderkonto – nach der Veräußerung abgespielt und auch keinen Niederschlag im Kaufvertrag zwischen Veräußerer und Erwerber gefunden.

GESELLSCHAFTSRECHT

MODERNISIERUNG DES PERSONENGESELLSCHAFTSRECHTS

Die vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) eingesetzte Expertenkommission zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts hat am 20. April 2020 ihren sog. Mauracher Entwurf – die Arbeit wurde in Schloss Maurach beendet – vorgelegt. Das umfangreiche Reformvorhaben geht auf den Koalitionsvertrag der Großen Koalition vom 7. Februar 2018 zurück und sieht zahlreiche Änderungen im Personengesellschaftsrecht vor. Personengesell-

schaften sind die offene Handelsgesellschaft (oHG), die Kommanditgesellschaft (KG), die Partnerschaftsgesellschaft und die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).

Hintergrund

Im Mittelpunkt der Reform stehen die Einführung eines Gesellschaftsregisters für die GbR, die Einschränkung des Beschlussmängelrechts bei fehlender Regelung im Gesellschaftsvertrag sowie die Öffnung der Personengesell-

schaften für alle freien Berufe. Dem Modernisierungsgedanken liegt das Bedürfnis einer Anpassung von Rechtswirklichkeit und Gesetzeslage zu Grunde. Das teilweise im 19. Jahrhundert kodifizierte Personengesellschaftsrecht bedarf der umfangreichen Aktualisierung, damit es den Bedürfnissen des modernen Wirtschaftslebens entspricht. Die Weiterentwicklung des Personengesellschaftsrechts, wie z. B. die Anerkennung der Rechts- und Grundbuchfähigkeit der GbR durch

den BGH, soll nicht weiter nur den Gerichten obliegen. Der Mauracher Entwurf stellt hierfür einen ersten wichtigen Schritt in die richtige Richtung dar.

Einführung eines öffentlichen Gesellschaftsregisters für die GbR und Teilhabe an Umwandlungen nach dem Umwandlungsgesetz

Der Gesetzentwurf der Expertenkommission sieht die Einführung eines öffentlichen Gesellschaftsregisters für die GbR vor. Hierbei soll es sich um ein Register ähnlich dem Handelsregister handeln. Eine Eintragung bleibt aber freiwillig. Mit dem Eintragungswahlrecht der GbR bezweckt die Kommission den Status quo – die Anerkennung der nicht eingetragenen GbR – beizubehalten und gleichermaßen Publizität herzustellen. Die Eintragung der GbR im Gesellschaftsregister soll allerdings Voraussetzung für die Eintragung von registrierungsfähigen Rechten in den betreffenden Objektregistern (z. B. Grundbuch, Schiffsregister, Patentregister, Markenregister) sein. Mit der Eintragung soll die GbR ebenso an Umwandlungen im Sinne des Umwandlungsgesetzes – also Verschmelzungen, Spaltungen und Formwechseln – beteiligt sein können.

Einschränkung des Beschlussmängelrechts nach dem Vorbild des Anfechtungsmodells

Nach der aktuellen Gesetzeslage sind

fehlerhafte Beschlüsse der Personengesellschaft regelmäßig nichtig. Die Nichtigkeit des fehlerhaften Gesellschafterbeschlusses wird häufig im Wege der allgemeinen Feststellungsklage gegen die anderen Gesellschafter geltend gemacht. Sie unterliegt dabei keiner Befristung, sondern lediglich den Grundsätzen zur Verwirkung. Verwirkung tritt ein, wenn ein Recht vom Berechtigten über längere Zeit nicht geltend gemacht worden ist und der andere Teil sich nach dem gesamten Verhalten des Berechtigten darauf einstellen durfte und sich auch tatsächlich drauf eingestellt hat, dass dieser das Recht auch in Zukunft nicht geltend machen werde. Hierdurch ergeben sich für die Gesellschaft verschiedene Probleme, wenn die Gesellschafter nicht durch gesellschaftsvertragliche Regelungen Vorsorge getroffen haben. Die Kommission übernahm daher das aktienrechtliche Anfechtungsmodell der §§ 241 ff. AktG. Zukünftig soll also zwischen anfechtbaren und nichtigen Gesellschafterbeschlüssen unterschieden werden, mit der Folge, dass die gegen die Gesellschaft zu richtende Anfechtungsklage in einer ab Mitteilung des Beschlusses laufenden dreimonatigen Frist zu erheben ist. Gesellschaftsvertraglich kann die Anfechtungsfrist auf bis zu einen Monat verkürzt werden. Die Regelung soll für GbR, oHG, KG und Partnerschaftsgesellschaft gleichermaßen gelten.

Zugang für Freiberufler – Öffnung der Personengesellschaften für freie Berufe

Eine weitere Neuerung stellt die Öffnung der Personengesellschaften für alle freien Berufe dar. Es ist vorgesehen, die Personenhandelsgesellschaften für zum Beispiel Ärzte, Rechtsanwälte und Steuerberater zu öffnen und es den jeweiligen Berufsgruppen zu erlauben, ihre Haftung für Verbindlichkeiten anders einzuschränken als dies bei einer Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung der Fall ist.

Es bleibt abzuwarten, ob der vorgesehene Zeitplan des Reformvorhabens eingehalten werden kann und der Mauracher Entwurf bis zum Ende der Legislaturperiode, also bis Ende Oktober 2021, in geltendes Recht umgesetzt wird.



Dr. Frauke Möhrle
Partnerin,
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für Handels-
und Gesellschaftsrecht



ARBEITSRECHT

NEUES ZUM BETRIEBSÜBERGANG

Liegt bei einer Übertragung eines Betriebs ein Betriebsübergang im Sinne von § 613a BGB vor, gehen kraft Gesetzes grundsätzlich auch die bestehenden Arbeitsverhältnisse auf den Erwerber über. Der Erwerber tritt somit in die bisherige Arbeitgeberstellung des Veräußerers ein und haftet damit für aus den übergehenden Arbeitsverhältnissen resultierende Ansprüche der Arbeitnehmer. Dies gilt auch für Ansprüche im Zusammenhang mit einer betrieblichen Altersvorsorge. Das Vorliegen eines Betriebsübergangs kann daher für den Erwerber erhebliche finanzielle Auswirkungen haben. Die Frage, ob eine Maßnahme zu einem Betriebsübergang führt, ist somit von großer praktischer Relevanz.

Der EuGH hat am 27. Februar 2020 in einem Vorabentscheidungsverfahren (Az. C-298/18) seine Rechtsprechung zu den Voraussetzungen eines Betriebsüberganges weiter ausdifferenziert und klargestellt, dass bei betriebsmittelgeprägten Betrieben ein Betriebsübergang selbst dann vorliegen kann, wenn die wesentlichen Betriebsmittel nicht auf den Erwerber übergehen.

Bisherige Rechtsprechung

Nach der für die Auslegung von § 613a BGB maßgeblichen Betriebsübergangsrichtlinie (2001/23/EG) ist ein Betriebsübergang der „Übergang einer ihre Identität bewahrenden wirtschaftlichen Einheit im Sinne einer organisierten Zusammenfassung von Ressourcen zur Verfolgung einer

wirtschaftlichen Haupt- oder Nebentätigkeit“.

Nach ständiger Rechtsprechung des EuGH und des Bundesarbeitsgerichts (BAG) ist das Vorliegen eines Betriebsübergangs anhand einer Gesamtschau zu prüfen. Die hierbei einzubeziehenden Kriterien sind Art des Betriebs, Übergang der materiellen bzw. immateriellen Aktiva, Übernahme der

unternehmens. Bei betriebsmittelgeprägten Betrieben wurde in der Vergangenheit dem Übergang ebendieser Betriebsmittel eine wesentliche Bedeutung bei der Beurteilung des Vorliegens eines Betriebsübergangs beigemessen.

So hat der EuGH etwa im Fall Liikenne einen Betriebsübergang unter anderem mit folgender Begründung abgelehnt:

„Das Vorliegen eines Betriebsübergangs kann daher für den Erwerber erhebliche finanzielle Auswirkungen haben.“

„In einem Bereich wie dem des öffentlichen Linienbusverkehrs, in dem die materiellen Betriebsmittel von erheblicher Bedeutung für die Ausübung der Tätigkeit sind, schließt jedoch die Tatsache, dass diese für den ordnungsgemäßen Betrieb der Einheit unerlässlichen Mittel nicht in nennenswertem Umfang vom alten auf den neuen Auftragnehmer übergehen, aus, dass diese Einheit ihre Identität bewahrt.“ (EuGH, 20. Januar 2001, Az. C 172/99, Rn 42).

Entscheidung vom 27. Februar 2020

Der Entscheidung des EuGH vom 27. Februar 2020 lag folgender Sachverhalt zu Grunde: Ein Landkreis in Deutschland hatte den Betrieb des öffentlichen Busverkehrs neu ausgeschrieben. Die Ausschreibungsbedingungen enthielten diverse Anforderungen, insbesondere an die (umwelt-)technische Ausstattung der Busse sowie an das einzusetzende Personal. Der bisherige Betreiber beteiligte sich nicht erneut an der Ausschreibung, stellte den Betrieb ein und kündigte allen Arbeitnehmern. Das Unterneh-

Arbeitnehmer, Übernahme der Kundenschaft, Ähnlichkeit der Tätigkeit vor und nach der Übernahme sowie Dauer einer Unterbrechung der Geschäftstätigkeit.

Bei der Gewichtung dieser Kriterien unterscheidet die Rechtsprechung üblicherweise zwischen sog. betriebsmittelgeprägten und nicht betriebsmittelgeprägten Betrieben. Betriebsmittel prägen einen Betrieb, wenn diese für den Betriebszweck unerlässlich sind, z. B. die Fahrzeugflotte eines Logistik-

men, das die Ausschreibung gewann, stellte sodann den überwiegenden Teil der Belegschaft des bisherigen Betreibers ein. Die Busse und Betriebshöfe des bisherigen Betreibers wurden hingegen nicht übernommen, da insbesondere die Busse die technischen Anforderungen der Ausschreibung nicht erfüllten.

Nach Auffassung der beteiligten Busunternehmen stellte dieser Vorgang keinen Betriebsübergang dar. Dies wurde jedoch von mehreren Arbeitnehmern des bisherigen Betreibers geltend gemacht.

Auf Grundlage dieses Sachverhaltes hat der EuGH nun entschieden, dass auch bei betriebsmittelgeprägten Betrieben die fehlende Übernahme dieser Betriebsmittel einem Betriebsübergang nicht entgegensteht, sofern die Betriebsmittel aufgrund von rechtlichen, umweltrelevanten oder technischen Vorgaben eines öffentlichen Auftraggebers nicht übernommen werden. Die gilt jedenfalls dann, wenn andere Tatsachen, wie etwa die Übernahme eines wesentlichen Teils der Belegschaft oder die Fortsetzung der bisherigen Tätigkeit ohne Unterbrechung, für einen Betriebsübergang sprechen.

Nach Auffassung des EuGH kommt dem Übergang der Betriebsmittel im vorliegenden Fall keine wesentliche Bedeutung zu, da die Übernahme der Betriebsmittel aufgrund der Ausschreibungsbedingungen wirtschaftlich bzw. rechtlich unmöglich war. Die diesbezügliche unternehmerische Entscheidung war mithin durch äußere Zwänge bedingt. Ferner könnten bereits die Übernahme eines wesentlichen Teils der Belegschaft des bisherigen Betreibers und die nahtlose Fortführung der Tätigkeit für einen Betriebsübergang ausreichen.

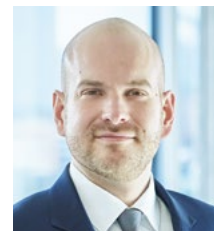
Eine tatsächliche Abkehr von der oben dargestellten Rechtsprechung im Fall Liikenne stellt diese Entscheidung allerdings nicht dar. Der EuGH hatte auch bislang stets betont, dass es jeweils auf eine Gesamtwürdigung aller Umstände des Einzelfalls ankomme. Selbst in betriebsmittelgeprägten Betrieben war daher die Übernahme der Betriebsmittel nicht der einzige Beurteilungsfaktor gewesen.

Fazit

Für die Praxis dürfte sich vor allem die Frage stellen, inwiefern diese Rechtsprechung auch auf vergleichbare Vorgaben privater Auftraggeber anwendbar ist, denn die Entscheidung des

EuGH bezieht sich unmittelbar nur auf öffentliche Auftraggeber. Allerdings ist der Urteilsbegründung eine solche Beschränkung nicht zu entnehmen, so dass hier Gestaltungsräume auch bei privaten Auftraggebern eröffnet sein könnten. Durch eine entsprechende Gestaltung der Ausschreibungsbedingungen könnte ein Betriebsübergang gegebenenfalls herbeigeführt oder vermieden werden. Missbräuchliche Gestaltungen wären allerdings unzulässig, sodass entsprechende Vorgaben privater Auftraggeber objektiv sachlich gerechtfertigt sein müssten.

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass sich im Zusammenhang mit Betriebsübergängen schematische Antworten verbieten und stets alle Umstände des Einzelfalls unter der Berücksichtigung der jeweils aktuellen deutschen und europäischen Rechtsprechung kritisch zu betrachten sind.



Niklas M. Hjort
Rechtsanwalt



MEDIZINPRODUKTERECHT

VERSCHIEBUNG DER NEUEN MEDIZINPRODUKTEVERORDNUNG – HERSTELLER UND HÄNDLER IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN ZEITGEWINN UND UMSETZUNGSDRUCK

Als Reaktion auf die Corona-Pandemie hat das Europäische Parlament mit Beschluss vom 17. April 2020 zur Vermeidung von Verzögerungen bei der Markteinführung wichtiger Medizinprodukte den Geltungsbeginn der neuen Medizinprodukteverordnung (VO (EU) 2017/745 – Medical Device Regulation, „MDR“) um ein Jahr auf den 26. Mai 2021 verschoben. Damit können Hersteller und Händler Medizinprodukte noch ein weiteres Jahr unter den bekannten Regeln der Richtlinie 93/42/EWG in den Verkehr bringen.

Mit der Verschiebung ist etwas Zeit gewonnen, um die Neuerungen der unmittelbar geltenden Verordnung umzusetzen, deren nunmehr 123 Artikel und 17 Anhänge nicht nur weitreichende Änderungen für Hersteller von Medizinprodukten aller Klassen mit sich bringen, sondern erstmals auch Pflichten für Händler normieren.

Hierzu ein kurzer Überblick der wichtigsten Änderungen:

- **Produkte ohne medizinische Zweckbestimmung im Anwendungsbereich der Verordnung**

Neu ist die Kategorie der Produkte ohne medizinische Zweckbestimmung, die im Katalog des Anhangs XVI der MDR aufgeführt sind. Während damit unter anderem Produkte, die zur Verwendung als Gesichtsfüller durch Injektion – beispielsweise Hyaluronsäurefiller – oder Kontaktlinsen unter die Verordnung fallen,

werden beispielsweise Produkte aus lebensfähigen biologischen Substanzen aus dem Anwendungsbereich der MDR explizit ausgenommen. Eine fehlende medizinische Zweckbestimmung führt somit nicht mehr zwingend zu der Gewissheit, dass ein Produkt dem Anwendungsbereich der MDR nicht unterliegt.

Neue Klassifizierungen

Die im Anhang VIII der MDR geregelte Klassifizierung bleibt im Wesentlichen gleich. Höhere Einstufungen gelten aber für invasive Produkte, Software sowie stoffliche Medizinprodukte. Diese gehören nun mindestens der Klasse IIa an. Hinzugekommen sind ferner die neue Zwischenklasse Ir und Vorgaben zur Klassifizierung von Medizinprodukten mit Nanomaterial.

Strengere Anforderungen an klinische Bewertungen und die Vigilanz

Die klinische Bewertung von Medizinprodukten wird strengeren Regularien unterliegen. Der Verweis auf gleichwertige Referenzprodukte im sog. „Literaturweg“ bleibt zwar weiterhin möglich, erfordert aber den Nachweis der Äquivalenz unter Heranziehung technischer, biologischer und klinischer Merkmale. Die Notwendigkeit klinischer Studien wird damit zunehmen.

Ebenso steigen die Anforderungen im Bereich der Vigilanz, da die MDR hier strengere Begriffsbestimmungen und umfangreiche Vorschriften

zur Überwachung nach dem Inverkehrbringen einführt. Der Hersteller muss ein System zur Überwachung vorhalten, das für die Eigenarten und die Risikoklasse des Produktes angemessen ist.

Benennung einer Verantwortlichen Person und Einrichtung der UDI

Außerdem muss beim Hersteller eine für die Einhaltung der Regulierungsvorschriften verantwortliche Person mit nachweisbarem Fachwissen bestimmt werden, welche die Verantwortung für die QMS-Konformität der Produkte sowie die Einhaltung der MDR trägt.

Zur Verbesserung der Sicherheit der Produkte sowie zur Vermeidung von Fälschungen in der Lieferkette wird ein System zur eindeutigen Produktidentifikation, die sog. „Unique Device Identification – UDI“ eingeführt, welche auf dem Produkt oder seiner Verpackung abgedruckt und in einer öffentlich zugänglichen Datenbank registriert wird. Die Umsetzungsfrist des UDI-Systems hängt von der Produktklasse ab und beginnt nicht zwingend mit Geltung der MDR.

Neu: Allgemeine Händlerpflichten

Den Handel treffen mit Geltung der MDR allgemeine Händlerpflichten. Händler müssen vor dem Vertrieb eines Medizinproduktes bestimmte Anforderungen prüfen, vor allem das Vorhandensein der CE-Kennzeichnung, der EU-Konformitätserklärung sowie der Herstellerinfor-

mationen. Bei Importen muss der Handel prüfen, ob der Name, die Marke und die Anschrift des Importeurs angegeben sind. Schließlich hat der Händler zu überprüfen, ob eine Produktidentifizierungsnummer (UDI) vom Hersteller vergeben worden ist.

Übergangsbestimmungen – Fortgeltung der Konformitätsbescheinigungen?

Grundsätzlich können sowohl vor als auch nach Inkrafttreten der MDR ausgestellte Konformitätsbescheinigungen nach den komplizierten Übergangsregelungen der MDR fortgelten. Problematisch ist die Anwendbarkeit der Übergangsregelungen vor allem aber für Produkte der Klasse I, da diese unter der MDR

mindestens in die Klasse IIa eingestuft werden. Sie werden ohne neue Zertifizierung ab dem 26. Mai 2021 nicht mehr verkehrsfähig sein.

Die Umsetzung dieser Vorgaben ist für Hersteller und Händler mit vielen Unklarheiten und organisatorischen Schwierigkeiten verbunden. Auch wurde das Moratorium des EU-Parlaments noch nicht vollständig in das deutsche Medizinprodukte-EU-Anpassungsgesetz (MPEUAnpG) übernommen, da dieses teilweise noch auf den 26. Mai 2020 abstellt. Das zusätzliche Jahr gibt daher nicht nur dem deutschen Gesetzgeber eine Fristverlängerung, die genutzt werden sollte. Die benannten Stellen sind einem gesteigerten Zertifizierungsbedarf ausgesetzt und Neuzulassungen erfol-

gen äußerst schleppend – erst recht aufgrund der Corona-bedingten Einschränkungen. Hersteller von Medizinprodukten sind daher gut beraten, mit Nachdruck auf neue Zertifizierungen hinzuwirken.

Gern unterstützen wir Sie bei allen Fragen rund um Ihr Medizinprodukt und einem rechtssicheren Handel unter den neuen Regelungen der MDR.



Dr. Joachim Jung
Partner,
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
gewerblichen Rechtsschutz

UNTERNEHMENSBEWERTUNG

AUSWIRKUNGEN DER AUSBREITUNG DES CORONAVIRUS AUF UNTERNEHMENSBEWERTUNGEN

Die Ausbreitung des Coronavirus hat neben den unmittelbaren Folgen auf die Gesundheit und das Leben der Bevölkerung einen erheblichen Einfluss auf die globale Wirtschaft. Die ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus, wie Quarantänen und Grenzschließungen, haben globale Lieferketten unterbrochen, die Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen geschwächt sowie Rückgänge im Tourismus und bei Geschäftsreisen verursacht.

Auch wenn die Corona-Pandemie nicht mehr lange andauern sollte und sich Produktion und Nachfrage allmählich erholen sollten, ist mit

einer erheblichen Belastung des globalen Wachstums zu rechnen. Diese Entwicklung ist somit auch in aktuellen Unternehmensbewertungen zu berücksichtigen. Die Herausforderung besteht hier insbesondere darin, das Ausmaß und die Dauer der negativen Effekte und die damit einhergehenden Konsequenzen für Unternehmensplanungen und Kapitalkosten einzuschätzen.

Das stellt Bewerter vor große Herausforderungen. Noch ist nämlich unklar, wie hoch das Ausmaß und auch die Dauer der negativen Effekte der Corona-Krise sein werden, sodass auch für Unternehmensbewertun-

gen ein erheblicher Unsicherheitsfaktor – sowohl für Planungsrechnungen als auch bei der Bestimmung sachgerechter Kapitalkosten – hinzugekommen ist.

Erwartung künftiger Überschüsse

Es ist davon auszugehen, dass der Verlauf der Corona-Pandemie hinsichtlich ihrer weiteren Entwicklung dem Verlauf vorangegangener Pandemien ähneln wird. Insofern wird sich das Ausmaß der Auswirkungen der Corona-Krise bei langfristig orientierten Bewertungsverfahren in vielen Fällen vermutlich relativieren. Dennoch sind im Einzelfall die kurz- bis mittelfristigen sowie die

langfristigen Folgen zu analysieren, da sich häufig zumindest in der kurz- bis mittelfristigen Betrachtung negative Auswirkungen für die Unternehmen ergeben können.

Die Folgen der Corona-Krise sind für jedes Unternehmen je nach Branche und Geschäftsmodell individuell zu beurteilen. Auf Basis der bereits eingetretenen und individuell sowie weltweit beobachteten Effekte wird das Ausmaß der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Unternehmen zumindest tendenziell abschätzbar sein.

Die Dauer der negativen Effekte hingegen ist noch schwer abschätzbar. Hier sind drei Szenarien denkbar:

1. unmittelbare Erholung („V-förmiger Verlauf“),
2. Erholung mit zeitlicher Verzögerung („U-förmiger Verlauf“) oder
3. Insolvenz („L-förmiger Verlauf“).

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat sich mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie beschäftigt und geht im wahrscheinlichsten Szenario (Basisszenario) davon aus, dass sich die wirtschaftliche Lage in Deutschland über den Sommer, ähnlich dem sich abzeichnenden Verlauf in China, wieder normalisiert („V-förmiger Verlauf“). Selbst im ungünstigsten Fall (ausgeprägter „V-förmiger Verlauf“ bzw. langer „U-förmiger Verlauf“) rechnet er mit einer wirtschaftlichen Erholung im Jahr 2021. Auch wenn sich die Wirtschaft zeitnah erholen sollte, werden viele Unternehmen langfristig mit den Folgewirkungen der

Corona-Pandemie zu kämpfen haben, sodass stets eine individuelle Betrachtung erforderlich ist. Im Einzelfall ist nicht auszuschließen, dass Unternehmen in eine bestandsgefährdende Krisensituation geraten. Die Bundesregierung hat zwar umfangreiche Hilfsmaßnahmen ergriffen (bedingte Aussetzung der Insolvenzantragspflicht, Gewährung von Krediten und Bürgschaften sowie Zuschüssen, Kurzarbeit etc.), um dro-

„Es ist davon auszugehen, dass Unternehmen nach der Krise in vielen Fällen mit veränderten Rahmenbedingungen hinsichtlich des Beschaffungsmarktes oder des Absatzmarktes konfrontiert sein werden.“

hende Insolvenzen zu vermeiden, dennoch ist kritisch zu prüfen, ob langfristig eine ausreichende Ertragskraft zu erwarten ist.

Es ist davon auszugehen, dass Unternehmen nach der Krise in vielen Fällen mit veränderten Rahmenbedingungen hinsichtlich des Beschaffungsmarktes oder des Absatzmarktes konfrontiert sein werden. Die derzeitige Situation unterscheidet sich maßgeblich von vorangegangenen

Pandemien, da in der Zwischenzeit die Globalisierung weiter vorangeschritten ist und entsprechend bereits heute viele traditionelle Geschäftsmodelle infrage gestellt sind. Folglich ist zu analysieren, wie sich weitere Entwicklungen – z. B. in den Bereichen Kommunikation, Logistik, Konsumverhalten – beschleunigen oder verzögern. Diese Aspekte sind unternehmensindividuell zu untersuchen. Der Bewerter muss einschätzen bzw. feststellen, inwiefern Geschäftsmodell und -entwicklung sowie die Unternehmenspläne aus der Zeit vor der Krise auch in Zukunft noch tragfähig und diese ggf. angepasst einer Bewertung zugrunde zu legen sind.

Risikoprämie/Kapitalkosten

Bezüglich der Kapitalkosten weist der Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) des Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. darauf hin, dass sich diese auch in Krisenzeiten an langfristigen Analysen von Renditen orientieren und die aktuellen Ereignisse nicht als langfristiger Stimmungsindikator einzuordnen sind. Im Ergebnis sieht der FAUB keinen Anlass, die bisherige Methodik zur Ableitung der Kapitalkosten aufgrund der Corona-Pandemie anzupassen. Daher bleibt es bei einer unveränderten Orientierung der Kapitalkosten an folgenden Maßstabbandbreiten: Marktrenditen 7,0 % bis 9,0 %, Marktrisikoprämie 6,0 % bis 8,0 %, (jeweils nach Unternehmenssteuer und vor persönlichen Steuern).

Multiplikatorverfahren

Bei der Anwendung des Multiplikatorverfahrens sind derzeit im Hinblick auf die starke Volatilität der Ak-

tienkurse an den Börsen seit Beginn der Pandemie zwei Aspekte besonders zu beachten. Erstens schlagen Börsenkurse in Krisenzeiten meist zu sehr nach unten aus, da Investoren zur Vermeidung von Kursverlusten oder wegen kurzfristiger Liquiditätsengpässe ihre Anteile verkaufen, was wiederum anderen Anlegern ein Verkaufssignal geben kann und den Kursverfall weiter verstärkt. Zweitens passen Analysten ihre Schätzungen tendenziell stark zeitverzögert an die kurzfristigen Veränderungen und Verzerrungen an. Somit sind die Risiken in Krisenzeiten in den Multiplikatoren oft nur einseitig in der Börsenkaptalisierung berücksichtigt, nicht jedoch in den erwarteten Per-

formancekennzahlen der Unternehmen (bspw. EBITDA oder EBIT); dies verzerrt die Multiplikatoren nach unten und macht daher deren reflektierte Anwendung auf das zu bewertende Unternehmen erforderlich.

Fazit

Während die Bewertungsmethodik sowie die Marktrisikoprämie im Kapitalisierungszinssatz unverändert bleiben können, sind die Erwartungen der künftigen Überschüsse unternehmensspezifisch den Auswirkungen der Corona-Pandemie anzupassen. Die Herausforderung für die Bewerter besteht darin, die Unsicherheiten in Bezug auf die künftige Entwicklung der Wirtschaft im Allge-

meinen sowie des Unternehmens im Speziellen zu quantifizieren.

Alexander Wrede
Partner,
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater



Maarten Wortel
Partner,
Chartered Financial Analyst



KOMMENTAR VON MARTIN HORSTKÖTTER

KANN DAS STEUERRECHT IN CORONA-ZEITEN DEN AUFSCHWUNG BRINGEN?

Wir alle sind damit beschäftigt, die wirtschaftlichen, sozialen, persönlichen und sonstigen Folgen der Corona-Pandemie in unserem wirtschaftlichen und persönlichen Umfeld abzuschätzen und mit unseren Möglichkeiten zu überwinden oder zumindest abzumildern.

Die Bundesregierung und auch das Parlament tun sehr viel dafür, um mit den ihnen zur Verfügung stehenden Maßnahmen die Folgen für die Wirtschaft und auch allgemein des öffentlichen Lebens so gering wie möglich zu halten. Nach der insbesondere in den ausländischen Medien veröffentlichten Meinung ist dies in Deutschland viel besser als in den meisten anderen Staaten gelungen.

Auf dem Gebiet des Steuerrechts ist jetzt das „Zweite Corona-Steuerhilfegesetz“ vom Kabinett verabschiedet worden und soll – hoffentlich am 29. Juni dieses Jahres – vom Bundesrat und Bundestag ratifiziert werden. Das Gesetz sieht 12 steuerliche Maßnahmen vor, die zu finanziellen Entlastungen bei Unternehmen und Privatpersonen führen sollen. Eine Maßnahme betrifft aber auch das Steuerstrafrecht, damit rechtswidrig erlangte Vorteile nicht so schnell verjähren und die Steuervorteile zurückgefordert werden können. Da das Gesetz am 1. Juli 2020 in Kraft treten soll, ist die Zeit für die Umsetzung insbesondere für die befristete Her-

absetzung der Umsatzsteuersätze von 19% auf 16% und 7% auf 5% in vielen Fällen allerdings sehr kurz und nach Ansicht von Betroffenen und auch unserer Meinung nach viel zu knapp. Der Steuerberaterverband hat in einem eindringlichen Schreiben das Finanzministerium gebeten (fast angefleht!), insbesondere formelle Nachweiserfordernisse bei der Rechnungsschreibung und deren Verbuchung möglichst zu vereinfachen. Zur Vorbereitungszeit von weniger als einem Monat hat der Bundesfinanzminister allerdings bereits erklärt, dass er damit der Wirtschaft und insbesondere dem Einzelhandel einen Gefallen tun wollte, damit die Käufer ihre Kaufentscheidung nicht über einen längeren Zeitraum zurückhalten und damit das Anlaufen des Wirtschaftskreislaufes weiter hemmen.

Seit dem Zeitpunkt der erstmaligen Veröffentlichung der beabsichtigten Umsatzsteuerminderung haben wir von Ihnen, unseren Mandant*innen, viele Einzelfragen zu deren Auswirkung erhalten. Sie haben in vielen Fällen von uns Antworten bekommen, eventuell leider nicht auf alle Fragen. Wir warteten nämlich auch sehnsüchtig auf Antworten aus dem Finanzministerium, wo die Beamt*innen dafür bereits Nachtschichten eingelegt hatten, wie ihr Chef am 12. Juni dieses Jahres stolz mitgeteilt hat. Am 15. Juni lag uns der Entwurf eines BMF-Schreibens vor.

In der Tag- und Nachtarbeit wurden auf 18 (!) Seiten viele Antworten gegeben.

Wenn man dann noch bedenkt, dass die Umsatzsteuersenkung nur für sechs Monate Bestand haben soll, dann stellt sich doch die Frage, ob der erwartete Aufschwung für die Wirtschaft damit erreicht werden kann. Die insbesondere für den Einzelhandel anfallenden Kosten für Umetiketierung der Waren und die Umstellung der Kassen decken sich in vielen Fällen gerade mit dem Vorteil aus den Steuersenkungen, sodass aus betriebswirtschaftlicher Sicht der Unternehmen eine Weitergabe der Senkung als Preisminderung eigentlich nicht gerechtfertigt ist.

Das Bundeskabinett schätzt dagegen den Verwaltungsaufwand in den Bundesländern für die Minderung und Erhöhung der beiden Steuersätze auf einmalig EUR 2 Mio. Dieser Betrag wird sich aus der Sicht eines Praktikers sicherlich als Wunschenken herausstellen, aber wir werden die tatsächlichen Kosten dafür gar nicht erfahren.



Martin Horstkötter
Partner,
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater

IMPRESSUM Herausgeber: Möhrle Happ Luther Partnerschaft mbB Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte, Jürgen Dräger, Kristina Baumgart, Dr. Silke Warmer, Brandstwierte 3, 20457 Hamburg
Die Beiträge in diesem Newsletter sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität der Rechtsmaterie und die fortlaufende Änderung der rechtlichen Grundlagen sowie ihrer Interpretation durch die Rechtsprechung machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Eine Lektüre der Beiträge vermag eine Beratung im Einzelfall nicht zu ersetzen.