

Vorsteuerabzug im Billigkeitsweg nur bei Gutgläubigkeit des Unternehmers

Ein Unternehmer kann nur dann die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen, wenn die Rechnung ordnungsgemäß ist, z. B. der leistende Unternehmer zutreffend bezeichnet ist. Ist die Rechnung fehlerhaft, kommt ein Vorsteuerabzug nur im Billigkeitsweg in Betracht. Dies setzt voraus, dass der Unternehmer gutgläubig war und alle Maßnahmen ergriffen hat, die vernünftigerweise von ihm erwartet werden können, um sich

von der Richtigkeit der Angaben in der Rechnung zu überzeugen und seine Beteiligung an einem Betrug ausgeschlossen ist. Dies muss der Unternehmer und nicht das Finanzamt nachweisen. Dazu ist z. B. erforderlich, dass der Unternehmer sich Gewissheit über den leistenden Unternehmer verschafft und die angegebene Steuernummer bzw. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer auf deren Richtigkeit überprüft.

(Quelle: Urteil des Bundesfinanzhofs)

Abzugsfähigkeit der Fahrtkosten zur Verwaltung von Vermietungsobjekten

Fahrtkosten zur Verwaltung von Vermietungsobjekten sind als Werbungskosten abzugsfähig. Die Höhe der berücksichtigungsfähigen Aufwendungen richtet sich nach dem Umfang der Fahrten. Werden die Objekte nur gelegentlich aufgesucht, können die Aufwendungen in tatsächlicher Höhe oder mit 0,30 € je gefahrenem Kilometer geltend gemacht werden.

Wenn die Objekte allerdings sehr häufig und mit einer gewissen Nachhaltigkeit angefahren werden, wird aus den aufgesuchten Objekten der Mittelpunkt der Vermietungstätigkeit. In derartigen Fällen sind die Aufwendungen nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs nur mit der Entfernungspauschale in Höhe von 0,30 € je Entfernungskilometer berücksichtigungsfähig.

Mediation

Unternehmensübergang ist eine Herausforderung für Klein- und Mittelstand

Fortführung, Übergabe oder Aufgabe des Unternehmens?

Laut Feststellung der IHK werden 16 Betriebe pro Arbeitstag übergeben. Die Übergabe ist, wie die Gründung, eine Phase im Unternehmen, die entscheidend ist über Erfolg oder Misserfolg der weiteren Existenz.

Die Frage nach einem Nachfolger zur Fortführung des Unternehmens, bzw. mit Fortführungsabsicht, wird in 40% der befragten 3000 Unternehmer, bei denen die Übergabe bevorsteht, mit „Nein“ beantwortet.

Die Vorbereitung zur Gründung eines Betriebes, Konzeptplanungen, Einholen von Genehmigungen, Erstellung von Finanzplänen und

Rentabilitätsrechnung, wird selten dem Zufall überlassen.

Ganz anders beim Betriebsübergang an den Nachfolger. Die Bewerber für die Übernahme eines Unternehmens aber stehen nicht eben Schlange. „Wir haben ein großes Angebot, aber eine vergleichsweise geringe Nachfrage“, so die IHK. Die Bereitschaft zur Selbstständigkeit, zur Übernahme unternehmerischer Risiken, ist gegenüber früheren Jahren deutlich zurückgegangen. Als Unternehmer möglicherweise viel Geld zu verdienen – das lockt nicht mehr jeden. Andere Werte, z. B. Freizeit und Familie, haben dem finanziellen Aspekt den Rang abgelaufen. Ver-



Es schreibt für Sie:

Wirtschaftsmediatorin
Univ. of A. Sciences
Monika Hebeisen
mediation.mh
Büro für
Wirtschaftsmediation/ADR

Mimbach 27 · 92256 Hahnbach
Franz-Hartl-Straße 14 · 93053 Regensburg
Telefon: (096 64) 95 32 97
E-Mail: info@mediation-mh.de
Internet: www.mediation-mh.de

DESOI GmbH
Gewerbestraße 16
D-36148 Kalbach/Rhön

Tel: +49 6655 9636-0
Fax: +49 6655 9636-6666
info@desoi.de | www.desoi.de

DESOI®
Hersteller von Injektionstechnik

TECHNIK FÜR DIE HORIZONTALABDICHTUNG



antwortung wird manchmal als Belastung empfunden.

Rund ein Viertel aller mittelständischen Unternehmen stehen vor einem Generationswechsel – mit Inhabern, die 55 Jahre und älter sind. Dabei ist vielen Angesprochenen die Problematik noch sehr fern.

Die Übergabereife gilt es zu prüfen – manchmal mit der einfachen Frage: „Haben Sie ein Hobby?“ Wenn die Antwort lautet: „Ja, meine Firma!“ liegt noch ein weiter Weg vor dem Übergeber.

Die Nachfolgersuche beginnt i. d. Regel innerhalb der Familie. Haben aber die eigenen Kinder andere berufliche Pläne, so muss der Radius erweitert werden. Besonderen Mitarbeitern, die vielleicht durch unternehmerisches Denken aufgefallen sind, kann man die Nachfolge anbieten. Wenn diese die Selbstständigkeit für eine attraktive Perspektive halten, kann man sie gezielt aufbauen: zunächst als „rechte Hand“ des Unternehmers und durch Seminare und Schulungen zu allen betriebswirtschaftlichen Aspekten. Die drittbeste Möglichkeit ist die externe Suche.

Erfolgreich funktionieren muss der Betrieb, nur dann kann man ihn auch gut verkaufen oder weitergeben. Wenn die Aktivitäten schon heruntergefahren wurden, weil man nicht mehr so kann oder kürzertreten will, dann wird die Suche nach einem Nachfolger umso schwieriger – und der Preis sinkt. Logischerweise aber will man natürlich den besten Preis erzielen; der aber muss für beide Seiten stimmen.

Auch wenn der Unternehmer sein Lebenswerk übergibt, das er natürlich per se für unbezahlbar hält – die Banken müssen mitmachen. Sie machen mögliche Kredite von realistischen Zahlen abhängig.

Welche Eigenschaften werden von Übergeber und Übernehmer erwartet?

Der Nachfolger: unternehmerische und kaufmännischen Qualifikationen, Branchen und Marktkenntnis, Interesse am Unternehmensfortbestand, Kapitalausstattung

Der Übergeber: rechtzeitige Vorbereitung des Übergangs, Sicherung der Zukunft des Unternehmens, emotionales Loslassen

Klärungspunkte sind im Wesentlichen:

- Miet-, Pacht-, Verkaufspreis
- steuerliche Aspekte
- familiärer Kontext
- Finanzierungsfragen
- Rentabilitätsprobleme
- Personalübernahmen
- Grundstück und Gebäude
- Testament und Erbvertrag

Bei der Klärung dieser Themen, die neben dem Tagesgeschäft, ebenso sorgfältig wie die Gründungsvorbereitung erledigt werden sollten, gibt es zahlreiche professionelle Hilfestellungen.

Ein bewährter Strukturvorschlag:

1. Mit klar formulierten Zielen planen Sie die Betriebsübergabe rechtzeitig und ohne Zeitdruck, also mit drei bis fünf Jahren Vorlaufzeit.
2. Bereiten Sie Ihr Unternehmen langfristig auf die Übergabe vor; halten Sie es auf dem aktuellen Stand.
3. Denken Sie bei der Suche auch an Ihre derzeitigen oder früheren Mitarbeiter.
4. Bedenken Sie, dass der neue Inhaber nicht nur fachlich, sondern auch unternehmerisch fähig sein soll, dass er die nötige Belastbarkeit und Sozialkompetenz mitbringt.
5. Erstellen Sie einen Zeitplan für die Übergabe, mit allen notwendigen Etappenzielen.
6. Räumen Sie Ihrem Nachfolger genügend Zeit ein für die Vorbereitung, für Bankgespräche, betriebswirtschaftliche Seminare etc. Machen Sie ihn bekannt bei den Kunden und unterstützen Sie ihn in der Anfangsphase.
7. Ziehen Sie Fachleute zurate.
8. Ermitteln Sie einen für beide Seiten akzeptablen Preis.
9. Regeln Sie alles per Vertrag.
10. Bei Übergabe innerhalb der Familie: Sprechen Sie mit allen Angehörigen und regeln

Bei Interesse am Thema Konfliktmanagement können Sie unseren regelmäßig erscheinenden Newsletter **Streit.Kultur** per E-Mail abonnieren, kurze Mitteilung bitte an info@mediation-mh.de. Start unserer Mediationsausbildung 20. Januar 2017, Info unter www.mediation-mh.de. 2017 bieten wir wieder Seminare zu Betriebsübergabe und Logik von Familienunternehmen. Seit 2016 vom OLG München anerkannte Gütestelle, Info unter www.mediation-mh.de. Weitere Termine und Informationen unter www.mediation-mh.de.

Sie auch die erbrechtlichen Aspekte. Lassen Sie sich dabei von einem neutralen Vermittler innerhalb eines Familiengesprächs mit allen Beteiligten unterstützen, nur so ist Ihre Entscheidung für alle Betroffenen nachvollziehbar und nachhaltig. Die sonst häufig nachfolgenden Auseinandersetzungen vor Gericht entfallen, wenn alle Parteien im Vorfeld eine gemeinsame Lösung gefunden haben.

11. Scheuen Sie sich nicht, ggf. Nachfolgemoderatoren hinzuzuziehen, die den Übergabeprozess begleiten.

Fallspiel einer erfolglosen Unternehmensübergabe:

Der Übernehmersohn, frisch aus dem erfolgreich absolvierten Studium, beginnt begeistert seine neue Herausforderung: Übernahme des elterlichen Betriebes. Startprogramm ist die Analyse der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. Etwas mehr als 20% des Personals sind absolut unrentabel, ja sogar regelrechte Verluste, die bisher in der Gesamtbilanz verschleiert waren. Stolz präsentiert er diese dem familienbesetzten Beirat, der sehr zögerlich den Entlassungen zustimmt. Der Sohn freut sich, hat er doch dem Unternehmen eine deutliche Gewinnsteigerung ermöglicht. Umso größer ist sein Erstaunen, als er wenige Wochen später vom Beirat aufgefordert wird, die Kündigungen rückgängig zu machen. Was ist passiert? Mehrere Mitglieder der weitverzweigten Familie hatten erheblichen Reputationsschaden erlitten. Sie waren in den Bäckereien nicht mehr begrüßt, geschweige denn bevorzugt bedient worden und sahen sich in ihren Umgebungen zunehmender Ächtung ausgesetzt. Das ging gar nicht!

Die gekündigten Personen wurden wieder eingestellt.

Der Sohn, der an einem Seminar über die Logik von Familienun-

ternehmen teilnahm, resümierte: „Wenn er all das nur vorher gewusst hätte!“

Im Rahmen einer Übergabemediation, die von ihm beauftragt wurde, fand die Familie die Möglichkeit, sich über Interessen und Bedürfnisse klar und deutlich auszutauschen. Ziele der Familie stimmten mit den Zielvorstellungen des Sohnes nicht überein.

Schließlich entschloss sich der Sohn eine andere Stelle anzunehmen.


Übernehmensübergabe ist eine Herausforderung, die professionell begleitet werden sollte. Gerne unterstützen wir Sie im gesamten deutschsprachigen Raum mit unserem Mediatoren-Team.



HolzapfelBauchemie

HBC Profi-Dicht

"Einfach - Sicher - Dicht"
Reparieren in Profiqualität



- Ohne Grundierung auf nassen Untergründen
- bei Minustemperaturen
- ohne Isocyanate
- frei von Gefahrstoffen
- im Set u. 7,5 kg Gebinde

HolzapfelBauchemie
Tel. 05601 / 93430
info@holzapfel-bauchemie.de
holzapfel-bauchemie.de