



Aktuelles aus Steuern und Rechtsprechung

Rechtsprechung

BGH, Urt. v. 29.9.2008 – II ZR 162/07
Schadenersatzanspruch wegen Nichtzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen nach Insolvenzreife
 Leitsatz des Gerichts:
 Das Nichtabführen von Arbeitnehmeranteilen zur Sozialversicherung im Stadium der Insolvenzreife einer GmbH führte auch nach der früheren Ansicht des Senats (BGHZ 146, 264, aufgegeben durch Sen. Urt. v. 14. Mai 2007 - II ZR 48/06, ZIP 2007, 1265) zu einem Schadensersatzanspruch der Einzugsstelle gegen den Geschäftsführer, wenn dieser an andere Gesellschaftsgläubiger trotz der Insolvenzreife Zahlungen geleistet hat, die nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns vereinbar waren; in einem solchen Fall konnte sich der Geschäftsführer nicht auf eine Pflichtenkollision berufen.

BGH, Urt. v. 25.9.2008 – IX ZR 235/07
Haftungsvoraussetzungen und Pflichtbindung des Insolvenzverwalters
 Leitsatz des Gerichts:
 Die besondere Pflicht des Insolvenzverwalters, sich zu vergewissern, ob er bei normalem Geschäftsablauf zur Erfüllung der von ihm begründeten Forderungen mit Mitteln der Masse in der Lage sein wird, bezieht sich auf die primären Erfüllungsansprüche und nicht auf Sekundäransprüche (Klarstellung von BGHZ 159, 104, 110).

Wirtschaft

Deutschland: Produktivität nimmt ab

Der Globalen Produktivitätsstudie zufolge sinkt die Produktivität weltweit. Der Anteil verschwendeter Arbeitskraft liegt weltweit bei etwa einem Drittel. Die Ursachen hierfür liegen in schlechter Führung und mangelnder Kommunikation. Für die Bundesrepublik ermittelte Proudfoot Consulting einen Anteil von mehr als 40 Prozent. Damit müssen hierzulande etwa zwei Arbeitstage pro Woche als unproduktiv genutzt angesehen werden. Zugleich wird in Deutschland am wenigsten in die Qualifikation von Führungskräften investiert. (Quelle: Creditreform 12/2008)

Exporte brechen ein

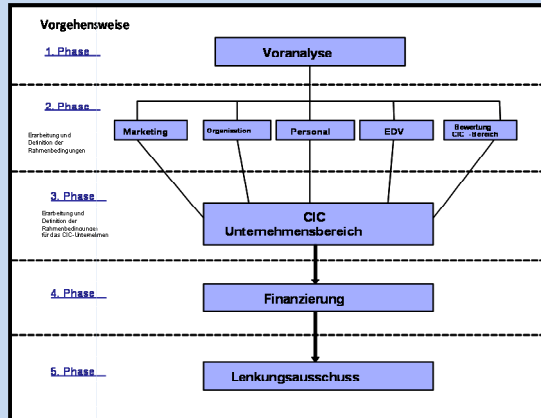
Die deutschen Exporte sind im November 2008 so stark gesunken wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr. Berechnungen des statistischen Bundesamtes zufolge brachen diese im Vergleich zum Vorjahresmonat um 11,8 Prozent ein. Schloß die Außenhandelsbilanz im Vormonat noch mit einem Überschuss von 19,4 Milliarden Euro ab, so schrumpfte dieses im November 2008 auf 9,7 Milliarden Euro. Der deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) kommt – unter anderem – angesichts des am Jahresende eingebrochenen Autoexportes (minus 22 Prozent) zu dem Schluss, dass der Tiefpunkt noch nicht erreicht ist. Denn aufgrund der schwachen Weltkonjunktur bricht die globale Nachfrage weg. Es ist also damit zu rechnen, dass das Ergebnis im Dezember noch schlechter ausfallen wird. Gleichwohl ist die Jahresbilanz 2008 so negativ nicht: Die Warenexporte stiegen um vier Prozent auf 927,8 Milliarden Euro. (Quelle: manager-magazin.de)

Artikel

Außergewöhnliche Zeiten erfordern außergewöhnliche Lösungen – Neue innovative Unternehmenskonzeptionen gegen die Krise!

Unternehmen stehen vor der Herausforderung verschärften Preisdrucks, aggressiverem Wettbewerb aufgrund schrumpfender Märkte sowie einer immer restriktiveren Haltung der Banken bezüglich weiterer Kreditvergaben. Die Verlagerung von Arbeitsplätzen, die in der Vergangenheit kostengünstigere Strukturen für die Produktionsunternehmen bedeutet haben, sind im Rahmen der weltweiten Wirtschaftskrise kaum mehr zu realisieren. Bei weiterem Fortbestand der kritischen Situation im produzierenden Mittelstand, wird ein erheblicher Teil der Arbeitsplätze kurzfristig wegfallen. Diese Aussage wird insbesondere von der Bundesanstalt für Arbeit (BfA) gestützt, die bis Ende 2009 einen Anstieg der Arbeitslosenzahlen auf 4 Mio. prognostiziert.

Auf der Suche nach alternativen unternehmenspolitischen Ansätzen denken viele Unternehmen zur Optimierung der Wertschöpfungskette über Outsourcing-Lösungen nach. Aus Kostengründen soll damit das Risiko abgewälzt werden. Nicht immer werden dabei nachhaltige Effekte erzielt – so sind gerade die outgesourceten Unternehmen häufig von Insolvenz betroffen (Statistisches Bundesamt 2004). Im Handel sind Varianten als unternehmensverbindende Konzepte (z. B. Shop-in-Shop-Geschäft) schon entwickelt und eingeführt worden. Eine Alternative zur Strukturveränderung stellt das neu entwickelte Company-in-Company Konzept (CiC) dar, indem mehrere kleine Unternehmenseinheiten unter der Gesamtführung eines Mutterunternehmens etabliert werden.



Auch produzierende Unternehmen erhalten größere Chancen mit einem CiC-Ansatz, sofern er – wie im Handel – die vielschichtigen Strukturen und vor allem die Unterstützung und Einbindung der Beschäftigten und ihrer Vertreter vorsieht.

Der Nutzen des CiC-Unternehmensansatzes besteht darin, durch die Ausgliederung von nicht-unternehmensrelevanten Bereichen und der Vergabe an Partner oder Jungunternehmer nicht nur Kosteneffekte zu realisieren, sondern auch Umsatzynergien nutzen zu können. Die Basisfragestellungen, ob und inwiefern die Anwendung des CiC-Unternehmensansatzes sinnvoll ist, lauten wie folgt:

- Kann ein Unternehmen strukturell in Kernkompetenzparten aufgeteilt werden?
- Funktionieren Produktion und Dienstleistung im Unternehmen auch ohne die gesamtunternehmerische Führung?
- Kann sich geeignetes Personal durch Qualifizierung, Weiterbildung und Entwicklung zu wirklichen Unternehmern im Unternehmen entwickeln?
- Sind verstärktes Wachstum und die Verbesserung von Marktchancen bei gleichzeitiger Kostenreduktion und Implementation neuer Strukturen möglich?
- Lässt sich die Konzentration auf das Kerngeschäft dadurch steigern, dass Eigenständigigkeiten geschaffen und Mitarbeiter, zukünftige Mitarbeiter sowie Partner innerhalb von Unternehmensteilbereichen verstärkt selbstständig handeln?
- Zeigen sich unter Einbeziehung von Mitarbeitern radikal neue Ansätze für alternative Arbeitszeitmodelle?
- Inwieweit lassen sich im Unternehmen alternative entwickelte Konzepte zur Mitbeteiligung so nutzen, dass Produktivität und Wachstum zu einer Stärkung der Arbeitsplätze und Ausbau neuer Arbeitsfelder führen?

Der Einsatz des CiC-Unternehmenskonzeptes hat nachweislich Kosten bis zu 7% reduziert sowie nachhaltige Umsatzynergien bis zusätzlich 5% erbracht. Gerade in Zeiten der Krise ist der CiC-Unternehmensansatz ein schneller Helfer in Anbetracht des rauen Seegangs in unseren hart umkämpften Märkten. Rüsten Sie sich vor dem Sturm!
 Dr. Carsten Borchert

Produkte des Beraterhauses

Jetzt neu:

Der Beratersprechtag!

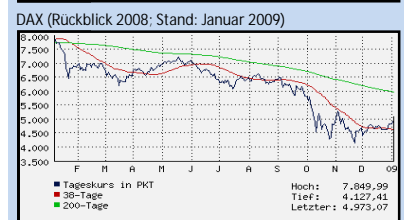
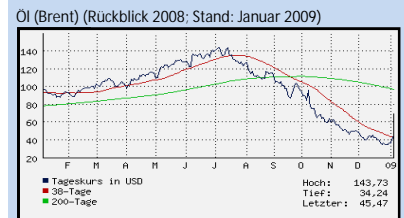
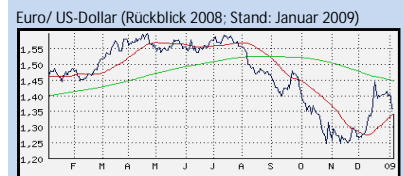
Mit dem Beratersprechtag hat das Beraterhaus ein Forum geschaffen, das Ihnen die Möglichkeit bietet, Themen, die Sie aktuell bewegen, mit uns – d. h. einem Unternehmensberater, einem Steuerberater sowie einem Rechtsanwalt zu besprechen.

Der Beratersprechtag ist kostenlos und kann terminlich individuell vereinbart werden.

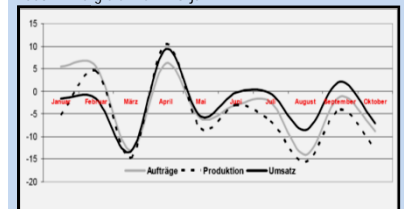
Wenn Sie Interesse haben, fordern Sie einfach die entsprechenden Unterlagen an
 ...per Telefon: 0251/ 91 93 89-14
 ...per Email: kb@dasberaterhaus-ms.de

Wirtschaft

Währungen – Öl – DAX – statistische Kennziffern



(Quelle: manager-magazin.de)
 Auftragseingang, Produktion und Umsatz Januar bis Oktober 2008 im Vergleich zum Vorjahr.



Einzelhandelsumsatz in jeweiligen Preisen; Messzahlen 2000 = 100

