



Aktuelles aus Steuern und Rechtsprechung

Rechtsprechung

BGH, Urt. v. 18.12.2008 – IX ZR 12/05
Haftungsmaßstab eines Steuerberaters mit beschränktem Mandat

Leitsätze der Redaktion (ZInsO):

1. Ein Steuerberater, dem lediglich ein eingeschränktes Mandat erteilt ist, muss den Mandanten auch vor außerhalb seines Auftrages liegenden steuerlichen Fehlentscheidungen warnen, wenn sie ihm bekannt oder für einen durchschnittlichen Berater auf den ersten Blick ersichtlich sind, wenn er Grund zu der Annahme hat, dass sich der Auftraggeber der ihm drohenden Nachteile nicht bewusst ist.
2. Es gilt der Anscheinsbeweis, dass der Mandant bei ordnungsgemäßer Belehrung durch den Berater dessen Hinweisen gefolgt wäre, sofern für ihn bei vernünftiger Betrachtungsweise aus damaliger Sicht nur eine Entscheidung nahe gelegen hätte. (Quelle: ZInsO, Nr. 8/2009).

FG Saarbrücken, Beschl. v. 16.12.2008 – 2 V 1452/08

Haftung des GmbH-Geschäftsführers für verspätete Lohnzahlung per Scheck; mitwirkendes Verschulden des Finanzamts

Leitsätze der Redaktion (ZInsO):

1. Nach § 69 Satz 1 AO haftet der GmbH-Geschäftsführer, soweit Ansprüche aus den Steuerschuldverhältnissen infolge vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Verletzung der ihm auferlegten Pflichten nicht oder nicht rechtzeitig festgesetzt oder erfüllt werden.
2. Die Nichteinlösung eines Schecks ist auch dann eine dem Geschäftsführer zuzurechnende Folge einer pflichtwidrig verspäteten Begleichung der Steuerschuld, wenn der Scheck erst nach Ablauf der Frist des Art. 29 ScheckG und der des § 240 Abs. 3 AO dem Bezogenen vorgelegt wird.
3. Mitwirkendes Verschulden des Finanzamts am Entstehen eines Steuerausfalls kann die Inanspruchnahme eines Haftungsschuldners ermessensfehlerhaft machen (Quelle: ZInsO, Nr. 8/2009).

OLG Dresden, Urt. v. 7.8.2008 – 1 U 131/07
Formwechsel und Eigenkapitalersatz

Leitsatz des Gerichts:

Die Umwandlung einer GmbH in eine KG mit einer natürlichen Person als Komplementär führt zur Umqualifizierung bestehender eigenkapitalersetzender Gesellschafterleistungen. Sie verlieren ihre Verstrickung nach den Eigenkapitalersatzvorschriften.

Wirtschaft

Einsparpotenziale beim betriebseigenen Fuhrpark

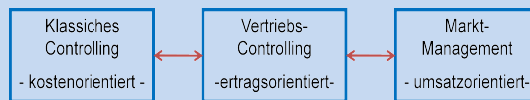
Gerade in wirtschaftlich problematischen Zeiten suchen Unternehmen nach Einsparpotenzialen. Einen Beitrag zur Einsparung von Kosten können etwa firmeneigene Fahrzeuge leisten. Ein nach eigenen Angaben führender Anbieter von Lösungen zum Management firmeneigener Fuhrparke vertritt die Ansicht, dass Unternehmen durch gezielte und nachhaltige Ausrichtung ihrer Fahrzeugflotten die hierfür anfallenden Kosten um bis zu 900 Euro pro Fahrzeug und Jahr senken können. Voraussetzung hierfür ist aber vor allem, dass die Verantwortlichen die Kosten, die durch den Fuhrpark verursacht werden, genau kennen. Größere Einsparpotenziale lassen sich demnach im Bereich des Kraftstoffmanagements sowie des Versicherungsmanagements realisieren.

(Quelle: Creditreform, Nr. 3/2009)

Artikel

Vertriebscontrolling: Effektive Vertriebssteuerung mit dem Instrument der Deckungsbeitragsrechnung

Positioniert zwischen dem klassischen kostenorientierten Controlling und dem umsatzorientierten Marketing-Management fristet das *Vertriebscontrolling* in vielen Betrieben ein vernachlässigtes Dasein. Dabei ist die ertragsorientierte Sicht des Vertriebscontrollings gerade in der aktuellen Krise von großer Bedeutung: Mit abnehmenden Absatzzahlen soll dennoch der unvermeidliche Gemeinkostenblock getragen werden. Das geht am besten mit den ertragsreichsten Produkten, also den *Deckungsbeitragsbringern*.



Neben der strategischen Komponente des Vertriebs-Controllings, die die grundsätzliche Ausrichtung der vertrieblichen Aktivitäten festlegt, interessiert uns die *operative* Ausgestaltung des Vertriebscontrollings und hier insbesondere die *Vertriebserfolgsrechnung*.

Auf der Basis des betrieblichen Rechnungswesens wird eine Vertriebserfolgsrechnung eingerichtet. Diese orientiert sich an *Vertriebskennzahlen* wie z. B. Vertriebskostenanteil, Angebotserfolgsrechnung, etc. Dieses Kennzahlensystem soll regelmäßig ausgewertet werden und die Ergebnisse der Vertriebsleitung zur Steuerung der Vertriebsaktivitäten dienen. Eine Grundvoraussetzung hierfür ist, dass die Einheiten Marketing und Vertrieb eng miteinander verzahnt werden.

Die Steuerungsgröße für den Vertrieb ist dabei nicht der Umsatz, sondern der Deckungsbeitrag. Zur Sicherstellung der Steuerinformationen sind im betrieblichen Rechnungswesen Änderungen und Ergänzungen vorzunehmen. So entsteht eine Abbildungsstruktur, innerhalb derer einzelnen Produkten Kosten zugeordnet werden (können), die ihrerseits dem jeweiligen Produkturnsatz zugerechnet werden. Die Differenz ist der *Deckungsbeitrag*. Neben anderen Kriterien ist der Deckungsbeitrag die bestimmende Größe für alle Vertriebsaktivitäten. Denn bevorzugt angeboten werden sollten jene Produkte, die den größten Deckungsbeitrag erzielen.

Neben der Produktklassifizierung dient der Deckungsbeitrag auch der Steuerung der Vertriebsmitarbeiter. Diese werden klassischerweise erfolgsorientiert entlohnt. In den meisten Betrieben ist die Basis der Entlohnung der Umsatz. Da Umsatz allein nicht automatisch Gewinn bedeutet, bietet dieser Erfolgsparameter keine Gewähr dafür, dass die Entlohnung am tatsächlichen vertrieblichen Erfolg orientiert ist. Besser ist es, den Vertriebserfolg auf der Basis einer Beteiligung des Vertriebes am Erfolg des Unternehmens zu messen. Innerhalb des Rechnungswesens zeigt sich dieser zeitnah in der Anwendung des Deckungsbeitrags. Es erweist sich vor diesem Hintergrund als sinnvoll, hier weitere Deckungsbeitragsstufen zu erarbeiten. So führt die Berücksichtigung von Sondereinzelkosten des Vertriebes zu einer Deckungsbeitragsstufe II, in der Kosten berücksichtigt werden, die der Vertriebsmitarbeiter selbst steuern kann (Reisekosten usw.).

Ein fest installiertes deckungsbeitragsorientiertes Vertriebscontrolling kann somit zum ertragreichen Erfolg des Unternehmens unter vollständiger Kostenkontrolle führen.

Lutz Schürmann

Produkte des Beraterhauses

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

Neuausrichtung der Potentialberatung

Begleitet von der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung plant das Land Nordrhein-Westfalen die Neuausrichtung und Weiterentwicklung der Potentialberatung. Das Land NRW verleiht damit seiner Absicht Ausdruck, vor allem Unternehmen bis zu 250 Beschäftigte dabei zu unterstützen, Arbeitsplätze zu sichern und auszubauen. Ziel dieser Neuausrichtung ist zum Einen sowohl die Öffnung thematischer Zugänge zu dem Förderinstrument selbst, als auch die Integration der Bereiche Arbeitsorganisation, Personal- und Kompetenzentwicklung sowie Gesundheitsförderung bei der Arbeit, so Dr. Wilhelm Schäffer, Abteilungsleiter Arbeit und Qualifizierung im Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW. Zum Anderen sollen auf dieser Basis die Zugangsschwellen für kleine und mittlere Unternehmen gesenkt und eintägige Beratungen zum Einstieg in den Beratungsprozess ermöglicht werden. Unabhängig von der Betriebsgröße werden danach in Zukunft bis zu 15 Beratungstage mit einem Zuschuss von bis zu 500 Euro pro Beratungstag gefördert. Die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung wird die Neuausrichtung mit verschiedenen Unterstützungs- und Schulungsangeboten begleiten.

(Quelle: <http://www.arbeitsmarkt.nrw.de>)

Maschinenbau-Aufträge brechen ein

Im Januar 2009 sind die Aufträge im Maschinen- und Anlagenbau real um 42 Prozent eingebrochen. Im Verhältnis zum Vorjahresmonat ist der Export zugleich um fast die Hälfte geschrumpft. Damit hat sich der Abschwung im deutschen Maschinenbau dramatisch beschleunigt. Laut dem Verband der Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) setzt sich damit der Abwärtstrend der vergangenen Monate fort. So sank der Auftragseingang im Oktober 2008 um 16 Prozent, im November um 30 Prozent und im Dezember verzeichneten die Unternehmen dieser Branche schließlich einen Auftragsrückgang von 40 Prozent. Experten erwarten, dass sich die Auftragslage vorerst nicht verbessern wird.

(Quelle: Der Spiegel)

Fördergelder für Transporter

Gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben häufig noch ältere Nutzfahrzeuge in ihrem Bestand. Aufgrund ihrer hohen Schadstoffemissionen dürfen diese nicht in die Umweltzonen der Städte fahren. Mit dem Förderprogramm NRW/EU-Investitionskapital gewährt die NRW.Bank kleinen und mittleren Unternehmen Darlehen, mit denen sie Emissions- und lärmarme Nutzfahrzeuge bis 12 Tonnen einfacher finanzieren können.

(Quelle: Wirtschaftsspiegel Nr. 3/2009)