



## Aktuelles aus Steuern und Rechtsprechung

### Rechtsprechung

BGH, Urt. v. 26.01.2009 – II ZR 213/07  
Anwendung von § 129a HGB bei einer GbR:  
Kapitalersatz und Freigabe der Sicherheit  
Leitsätze des Gerichts:

1. Auf eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die weder eine natürliche Person noch eine Gesellschaft als Gesellschafter hat, bei der ein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist, ist § 129a HGB a.F. entsprechend anzuwenden, wenn das Insolvenzverfahren über das Vermögen der Gesellschaft vor Inkrafttreten des MoMiG (BGBI. I, 2006) am 1. November 2008 eröffnet wurde.
2. Wird ein Gesellschaftsdarlehen durch „Stehenlassen“ in der Krise der Gesellschaft in funktionales Eigenkapital umqualifiziert, und steht fest, dass der Gesellschafter, dem die Gesellschaft für dieses Darlehen eine Sicherheit eingeräumt hat, seine – vom Gesetz in der Insolvenz der Gesellschaft zurückgestufte – Darlehensrückzahlungsforderung dauerhaft nicht mehr durchsetzen kann, ist er wegen Wegfalls des Sicherungszweckes auf Verlangen der Gesellschaft zur Freigabe der Sicherheit verpflichtet (vgl. Senatsurt. v. 27. November 2000 – II ZR 179/99, ZIP 2001, 115). (Quelle: ZInsO, Nr. 12/2009)

BGH, Urt. v. 19.2.2009 – IX ZR 62/08  
Anfechtbarkeit von Lohnforderungen  
gegenüber Arbeitnehmern  
Leitsätze des Gerichts:

1. Weiß der Arbeitnehmer, dem der Arbeitgeber in der Krise noch Zahlungen auf rückständige Lohnforderungen erbringt, dass der Arbeitgeber außerdem noch anderen Arbeitnehmern Lohn schuldig ist, rechtfertigt allein diese Kenntnis nicht den Schluss auf die Zahlungsunfähigkeit oder ZahlungsEinstellung des Arbeitgebers.
2. Ist der Gläubiger ein Arbeitnehmer des Schuldners ohne Einblick in die Liquiditäts- oder Zahlungslage des Unternehmens, trifft ihn in der ihm bekannten Krise insoweit keine Erkundungspflicht. (Quelle: ZInsO, Nr. 12/2009)

BGH, Versammlungsurteil v. 18.12.2008 – IX ZR 79/07  
Zur Kenntnis des Benachteiligungsvorsatzes bei  
Gewährung eines dinglichen Nutzungsrechts  
Leitsatz des Gerichts:

Hat der Käufer für ein mit einer Zwangshypothek belastetes Betriebsgrundstück auch unter Berücksichtigung der Übernahme dieser dinglichen Belastung eine nicht annähernd dem Verkehrswert entsprechende Zahlung zu erbringen und räumt er hinsichtlich der Differenz zwischen seiner Zahlungspflicht und dem Verkehrswert dem Verkäufer ein entgeltliches, auf den dem Verkehrswert entsprechenden Kaufpreis angerechnetes Nutzungsrecht höchstpersönlicher, unübertragbarer Art ein, kann die einen dringenden Liquiditätsbedarf des Verkäufers nahe legende, zulasten seiner Gläubiger wirkende Vertragsgestaltung ein Indiz für eine Kenntnis des Käufers sowohl von der drohenden Zahlungsunfähigkeit des Verkäufers und als auch der Gläubigerbenachteiligung bilden. (Quelle: ZInsO, Nr. 12/2009)

OLG München, Urt. v. 11.7.2008 – 25 U 2684/08  
Eingeschränkt widerrufliches Bezugsrecht bei betrieblicher Altersversorgung eines Geschäftsführers  
Leitsatz des Gerichts:

Bei einer zur betrieblichen Altersversorgung abgeschlossenen Lebensversicherung für einen Arbeitnehmer, dem ein unwiderrufliches Bezugsrecht eingeräumt worden ist, dieses aber unter anderem unter dem Vorbehalt einer bestimmten Dauer der Betriebszugehörigkeit steht, kommt eine einschränkende Auslegung des Vorbehalts dahingehend, dass dieser nicht für den Fall der insolvenzbedingten Beendigung des Arbeitsverhältnisses gelten solle, dann nicht in Betracht, wenn es sich bei dem bezugsberechtigten Arbeitnehmer um den Alleingesellschafter und Geschäftsführer des Arbeitgebers handelt. (Quelle: ZInsO, Nr. 8/2009)

## Artikel

### Fliegen Aliens in UFOs? Wie wichtig ist die strategische Planung?

Oft bringt ein Wechsel der Perspektive die nötige Einsicht. Ist das, was wir tun, noch das Richtige? Wissen wir überhaupt genau, was wir tun? Können wir das, was wir tun? Diese Fragestellungen werden in kleineren und mittelständischen Unternehmen noch immer viel zu selten gestellt. Für die einen fliegen Außerirdische daher in UFOs; die Außerirdischen selbst reisen in FOs (sie sollten zumindest wissen, worin sie unterwegs sind) auf ihrem Weg zum Ziel.

Dieser kleine Perspektivenwechsel eröffnet uns gleich mehrere Ansichten: Auch als Unternehmer muss man immer unterwegs sein. Und damit ist nicht der regelmäßige Kundenbesuch gemeint. „In einem wankenden Schiff fällt um, wer stillsteht, nicht wer sich bewegt“ (Ludwig Börne). Unterwegs ist der erfolgreiche Unternehmer nach neuen Ideen, nach neuen Wegen, nach unausgeschöpften Potenzialen. Außerdem ist er mit seiner Mannschaft unterwegs hin zum Ziel. Dies fällt dem Unternehmer zumindest dann leichter, wenn er überhaupt ein Ziel vor Augen hat, wenn er weiß, wohin die Reise geht. Die dritte Feststellung, die wir treffen, ist der Perspektivenwechsel selbst. Ein Blick auf das Unternehmen, seiner Fähigkeiten, Potenziale und Wachstumschancen, ein Blick auf die Wettbewerber und Marktteilnehmer, ein Blick auf die aktuellen marktbeherrschenden Trends und natürlich ein verschärftes Augenmerk auf den Kunden und seine Bedürfnisse, helfen dabei, die eigene Strategie zu hinterfragen. Strategische Überlegungen sind gerade dann anzustellen, wenn man viel Geld verdient. Sobald man rote Zahlen schreibt, ist es häufig zu spät.

Strategisch planen heißt immer, Neues zu entwickeln. Hier hilft der Perspektivenwechsel dabei, übliche Normen zu überwinden. „Wenn eine Idee am Anfang nicht absurd klingt, dann gibt es keine Hoffnung für sie“ (Albert Einstein). Strategisch planen heißt aber auch, übliche Wege zu verlassen und ist dann immer ein kreativer Prozess im Team und zukunftsgerichtet. Wer dabei nicht mitspielt und an seinen alt hergebrachten (in der Vergangenheit durchaus erfolgreichen) Verhaltensmustern festhält, der sorgt selbst für sein mehr oder weniger schnelles Ausscheiden aus dem Wettbewerb („Konkurrenzlos“ im unschönen Sinne). Hier liegt ein grundsätzliches Problem der Planung oder der Bereitschaft, Planungen aufzustellen. Die Notwendigkeit wird häufig mit der üblichen „Kristallkugelargumentation“ niedergeschmettert. Die Zukunft ist aber natürlich nie eine zu 100 Prozent kalkulierbare Größe. Die Zukunft ist gleichwohl etwas, das meistens schon da ist, bevor wir damit rechnen. Man weiß nie, was passiert, wenn Dinge sich verändern. Aber man weiß, was mit denen passiert, die davon nichts wissen wollen.

Wer sich strategisch richtig positioniert und diese Position immer wieder hinterfragt, sich bewegt, wer Neues entwickelt und geschickt die Potenziale seines Unternehmens wecken kann, wer weiß, wie er aus diesen Erkenntnissen Taten werden lassen kann, der wird Gewinn erzielen und nicht „Gewein“.

Stefan Brüggemann  
Ihr Experte für Strategieberatung und Fördermittelakquise

## 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

### Konjunkturlösungen für Betriebe bis 1000 Beschäftigte

Laut Bundeswirtschaftsministerium können ab sofort ostdeutsche und westdeutsche kleine und mittlere Unternehmen Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die im Unternehmen durchgeführt werden, fördern lassen. Dies gilt nun bis zu einer Unternehmensgröße bis 1000 Beschäftigte. Festgelegt wurde dies mit der Erweiterung des Zentralen Innovationsprogramms für den Mittelstand ZIM im Rahmen des Konjunkturpaketes II. So wurden die ZIM-Mittel um 900 Millionen Euro auf insgesamt 2,4 Milliarden aufgestockt. Finanziell gefördert werden marktwirksame Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, die eine Laufzeit von ein bis zwei Jahren nicht überschreiten. Nach dem derzeitigen Kenntnisstand gelten diese ZIM-Förderregeln bis zum 31. Dezember 2010. Weitere Informationen sind zu finden unter <http://www.zim-bmwi.de>. (Quelle: Wirtschafts Spiegel, Nr. 4/2009)

### Industrie-Umsätze sinken schneller als erwartet

Die Umsätze im verarbeitenden Gewerbe sind im Februar stark eingebrochen. Im Vergleich zum Februar 2008 sind diese – saison- und arbeitstäglich bereinigt – um 23,3 Prozent zurückgegangen. Seit Beginn der Berechnungen im Jahr 1991 ist dies der stärkste jemals verzeichnete Einbruch. Den Angaben des Statistischen Bundesamtes zufolge, war hierfür vor allem der Auslandsumsatz verantwortlich: Dieser sank um 27,5 Prozent. Die Wirtschaftskrise macht sich vor allem bei den Autoherstellern und deren Zulieferern bemerkbar, zu deren Gesamtumsatz die Exporte einen nicht unerheblichen Beitrag leisten. Ihre Umsätze sanken dann auch im Vergleich zum Vorjahr um 39,6 Prozent. Doch auch Metallhersteller und -bearbeiter (minus 29,9 Prozent), Maschinenbau (minus 22,3 Prozent) und die Chemikerhersteller (minus 25,8 Prozent) mussten Rückgänge verkraften. Trotz der schwierigen Lage plant die Bundesregierung offenbar keine weiteren Konjunkturpakete. (Quelle: Der Spiegel).

### Ölknappheit – Engpass befürchtet

Obwohl die Rohstoffpreise derzeit am Boden liegen, befürchtet die Internationale Energieagentur (IEA) in Paris eine neue Rohstoffkrise. Ursache hierfür ist der niedrige Ölpreis, aufgrund dessen die Konzerne zu wenig in neue Förderprojekte investieren. Gewinnt die Konjunktur wieder an Fahrt, und zieht parallel die Nachfrage nach Öl wieder an, kann dies zu einem Versorgungsengpass führen. Der Ölpreis könnte in einem solchen Fall bis zu 200 Dollar pro Barrel erreichen. IEA-Direktor Nobuo Tanaka prophezeit einen solchen Engpass für das Jahr 2013. Es sei deshalb von elementarer Bedeutung, so Tanaka, dass die Ölgesellschaften jetzt in Forschung und Entwicklung investieren. (Quelle: Creditreform, Nr. 4/2009).