



VOLKELT

Der Berater für den Geschäftsführer der GmbH
und der Unternehmergesellschaft

KEINE ZEIT ZUM „INFORMIEREN“?
Ab sofort
nur noch 2 Seiten:
schnell, präzise
und noch kürzer.

Freitag, 28.1.2011

www.GmbH-GF.de

4. KW 2011

Sehr geehrte Geschäftsführer-Kollegin,
sehr geehrter Kollege,

„Monat für Monat zahlen wir 7 € pro Mitarbeiter, um die ELENA-Meldungen zusammenzustellen und zu versenden!“. Um es vorweg zu nehmen: Wie es mit dem Milliarden-Meldesystem weiter geht und wann die Unternehmen von der finanziellen Doppelbelastung entlastet werden, ist weiterhin offen. Die Unternehmen müssen weiterhin „ihre Pflichten erfüllen“, schweigen und zahlen. Bereits jetzt ist klar, dass die elektronische Übermittlung der Entgeltnachweise an die Behörden **auf keinen Fall vor dem 1.1.2013** kommen wird. Bis dahin müssen alle Arbeitgeber doppelt melden – elektronisch und in Papierform. Dass das Monat für Monat alle Unternehmen zusätzlich kostet, stört die Politik dabei nicht weiter. Derzeit wird hinter den Kulissen über Zuständigkeiten gestritten – das Bundeswirtschaftsministerium, das bislang beim Projekt ELENA die Federführung hatte, will die Zuständigkeit an das Bundesarbeitsministerium abgeben – die Übergabe scheint aber nicht ganz problemlos über die Bühne zu gehen. Daran könnten sich die Koalitionsgeister scheiden, so dass bis zum Ende der Legislaturperiode gar nichts mehr geht. Für alle Unternehmer gehen die Zumutungen also weiter. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Für die Praxis: Prüfen Sie, wie Sie bis dahin (also: 2013) die Kosten für die Erfüllung der Meldepflichten gering halten können, etwa mit einer geeigneten Software, die Bestandteil eines elektronischen Personalverwaltungs- bzw. Lohnbuchhaltungsprogramms ist.

Mit besten Grüßen Ihr Lothar Volkelt

Dipl. Volkswirt, Herausgeber + Chefredakteur der Volkelt-Brief

+ + +

Vertrags-Check 2011: Sie wollen Ihre GmbH (in den nächste Jahren) verkaufen?

Viele Unternehmen fahren nach der Finanzkrise wieder die bewährte Strategie des „Zukaufens“ – die M&A-Branche meldet wieder deutlich ansteigende Abschlusszahlen. Das gilt auch für die Zukäufe von kleineren und mittleren Unternehmen. Voraussetzung: Das Marktsegment passt und die Zahlen stimmen. Für den Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH, der in einigen Jahren verkaufen will, gilt es also, jetzt schon die Weichen für einen erfolgreichen „Merger“ zu stellen. Für GmbH-Gesellschafter, die ihr Unternehmen an einen Dritten, z. B. an ein Konzernunternehmen, verkaufen wollen, gilt: Bei einer starken Verhandlungssituation ist es im Vorfeld des Verkaufes sinnvoll, wenn das Vertragswerk des Unternehmens (Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführer-Anstellungsvertrag) viele für die Verkäuferseite vorteilhafte Regelungen enthält. Der potenzielle Erwerber wird damit dazu verpflichtet, neben dem betriebswirtschaftlich ermittelten Kaufpreis sämtliche zusätzlichen Rechte des ausscheidenden Gesellschafters zu erfüllen.

Beispiel: Laut Anstellungsvertrag gilt für den Gesellschafter-Geschäftsführers ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, von dem die GmbH nicht einseitig zurücktreten kann. Es wurde eine ungewöhnlich lange Karenzzeit vereinbart – laut Vertrag darf der ausgeschiedene Geschäftsführer 3 Jahre lang nicht konkurrierend tätig werden. Im Gegenzug hat er dafür Anspruch auf eine Karenzzahlung in Höhe seines zuletzt bezogenen Gehalts. Rechnet sich das Invest für den potenziellen Käufer, wird selbst eine solche Vereinbarung den betriebswirtschaftlichen Kaufpreis nicht mindern – der ausscheidende Gesellschafter-Geschäftsführer hat zumindest bei den Kaufverhandlungen gute Karten.

Bei einer schwachen wirtschaftlichen Verhandlungssituation ist es im Vorfeld des Verkaufes sinnvoll, wenn es möglichst wenige Kosten treibende Sondervereinbarungen im Vertragswerk des Unternehmens gibt. Der Erwerber wird muss dann nicht mit zusätzlichen Kosten für vertragliche Sonderbestimmungen kalkulieren.

Beispiel: Bei schlechter Ertragslage und schwacher Verhandlungsposition wirkt die oben beschriebene Vertragsvereinbarung zum nachvertraglichen Wettbewerbsverbot umgekehrt. Der potenzielle Käufer kann damit

den betriebswirtschaftlichen Kaufpreis noch weiter drücken, u. U. wirkt dieses Verkaufshindernis so gravierend, dass der potenzielle Erwerber das Unternehmen bereits im Vorfeld aus seinen Akquise-Überlegungen ausschließt oder gar nicht erst als interessanten Übernahme-Kandidaten einstuft.

Wichtiger Bestandteil der Verkaufsvorbereitung ist die vorbereitende Planung der vertraglichen Vereinbarungen und hier insbesondere des GmbH-Gesellschaftsvertrages und des Geschäftsführer-Anstellungsvertrages.

Für die Praxis: Beim Käufer sollte auf keinen Fall der Eindruck entstehen, dass die Verträge im Hinblick auf einen bevorstehenden Verkauf zugunsten des Verkäufers abgeändert wurden. Der Käufer kann alle Vertragsänderungen anhand des Registerauszugs bzw. anhand der Beschlussprotokolle der Gesellschafterversammlungen zeitlich nachvollziehen. Deswegen sollten Vertragsanpassungen schon weit im Vorfeld des Verkaufes beschlossen und umgesetzt werden – Vertragsänderungen im zeitlichen Zusammenhang von 2 Jahren und weniger vor der Veräußerung wirken nicht gut – der Verkäufer sollte sich für diesen Fall gut begründen können, warum eine solche Vertragsänderung noch kurz vor dem Verkauf notwendig wurde. Eine Änderung der Verträge, die 5 Jahre und mehr vor der Veräußerung liegen, haben in der Regel keine nachteiligen Folgen.

Checkliste: Der Käufer ist an einem Invest stark interessiert und der Verkäufer möchte im Vorfeld seine „vertragliche“ Position verbessern:

Regelung ...	optimale Regelung ...
Stimmrechtsvereinbarung	Der Gesellschafter, der veräußern will, bleibt zu einem geringen Teil an der GmbH beteiligt (z. B. 26 % = Sperrminorität). Zusätzlich kann im Gesellschaftsvertrag vereinbart werden, dass wichtige Entscheidungen (z. B. Änderungen des Gesellschaftsvertrages, Abschaffung von Vorkaufsrechten) nur einstimmig gefasst werden müssen.
Vorkaufsrecht	Der Gesellschafter, der veräußern will, hat damit Anspruch darauf, dass der neue Gesellschafter seinen GmbH-Anteil nicht einfach weiterveräußern kann. Er muss den GmbH-Anteil zunächst dem anderen Gesellschafter (also Ihnen) zum Kauf anbieten. Damit können Sie verhindern, dass Ihre GmbH in Zukunft z. B. an einen Konkurrenten verkauft wird.
Zustimmung zur Übertragung von Anteilen	Ohne Zustimmung des Gesellschafters kann ein GmbH-Anteil nicht veräußert werden. Auch damit behalten Sie die Kontrolle darüber, wer in Zukunft Gesellschafter an Ihrer GmbH wird.
Befreiung vom Wettbewerbsverbot	Bleiben Sie bei einem Verkauf mit einem Mini-Anteil Gesellschafter und wollen Sie in Zukunft Geschäfte im Gegenstand der GmbH außerhalb der GmbH auf eigene Rechnung machen, müssen Sie darauf achten, dass Sie nicht gegen das bestehende allgemeine Wettbewerbsverbot verstoßen. Das ist z. B. möglich, indem Sie vor dem Verkauf den „Gegenstand der GmbH“ so abändern, dass er nicht mehr die von Ihnen in Zukunft geplanten Geschäfte umfasst.
Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	Eine gute vertragliche Ausgangsposition können Sie sich auch für den Fall verschaffen, wenn Sie nach dem Verkauf der GmbH noch für einige Zeit in der GmbH tätig bleiben wollen (z. B. als Geschäftsführer) und sich nach dem Ausscheiden noch nachvertragliche Gehaltsansprüche sichern wollen. Dazu können Sie noch vor dem Verkauf (am besten einige Jahre) Ihren Anstellungsvertrag um ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot gegen Anspruch auf Karenzentschädigungen und ohne Rücktrittsrecht der GmbH einbauen.

+ + +

Verwaltungsgebühr für die Selbstanzeige kommt: Der Finanzausschuss der schwarz-gelben Koalition hat sich darauf geeinigt, Selbstanzeiger mit einer saftigen Verwaltungsgebühr zusätzlich zu belasten. Damit werden in Zukunft (voraussichtlich ab 1.1.2012) Selbstanzeiger deutlich stärker belastet als ehrliche Steuerzahler.

Für die Praxis: Ist diese Regelung erst einmal gesetzlich umgesetzt, müssen unehrliche Steuerbürger davon ausgehen, dass bisher mehr oder weniger als Kavaliersdelikt geahndete Steuervergehen so teuer werden, dass quasi das komplette Vermögen eingezogen wird. Prüfen Sie also, ob Sie mit einer Selbstanzeige in 2011 – also vor der Umsetzung des Gesetzes – zumindest einen Teil „retten“ können. Besprechen Sie mit dem Steuerberater, was Sie der Weg in die Steuerehrlichkeit kosten wird und wie Sie dazu am besten vorgehen.

+ + +

Tochter-GmbH muss alle Vorgaben für Konzernabschluss einhalten: Laut Landgericht Bonn kommt eine Tochter-GmbH den Veröffentlichungspflichten nur dann ordnungsgemäß, wenn sie alle Voraussetzungen gemäß § 264 Abs. 3 HGB erfüllt. Dazu gehört auch, dass im Konzernabschluss der Muttergesellschaft darauf verwiesen wird, dass der Jahresabschluss der Tochtergesellschaft in den Konzernabschluss einbezogen ist (LG Bonn, Urteil vom 6.5.2010, 36 T 837/09).

BISS > Die Wirtschaftssatire > <http://www.gmbh-gf.de/biss/wer-hat-den-aufschwung-erfunden>