

- 2 DR. IUR. MICHAEL FRANZ SCHMITT**
Einstweiliger Rechtsschutz
in einer zweigliedrigen GmbH
- 3 CARSTEN FENGLER**
Schadensersatz wegen
verspäteter Zielvorgabe
- 4 ANGELA KOCH**
Neues zum Schulungsanspruch
der Betriebsräte – Webinar statt
Präsenzseminar?
- 5 DR. IUR. KERSTIN STEIDTE-SCHMITT**
Zu den Voraussetzungen einer Ausset-
zung eines zivilrechtlichen Verfahrens
zur Geltendmachung von Schaden-
ersatzansprüchen wegen des Verdachts
einer Straftat nach § 149 ZPO
- 6 KEVIN STEIN**
Der Gewinn aus der marktüblichen Ver-
äußerung von Mitarbeiterbeteiligungen
ist kein Arbeitslohn
- 6 BENJAMIN ELLRODT**
Die rechtserhaltende Benutzung
einer Marke
- 7 LOUISA FISCHER**
Die geplante Verantwortungs-
gemeinschaft
- 8 DR. SUSANNE SONNENHAUSER**
Gebührenermäßigung beim Europäi-
schen Patentamt (EPA) für Patentanmel-
dungen von Kleinsteinheiten
- 9 SILVIO WEISS**
Fehler beim Datenimport ist kein
korrigierbarer Schreibfehler
- 9 ANJA HERRBACH**
Der Bundesfinanzhof stellt die Folgen
des Forderungsverzichts durch den
Gesellschafter einer Personengesell-
schaft klar.
- 10 ANDREAS D. TRAPP**
Fehlbewertungen in der Praxis



Liebe Leserinnen und Leser,

das I. Quartal des Jahres 2024 liegt hinter uns und es war nicht weniger turbulent als das letzte des Vorjahres. Aktuell beschäftigt uns außenpolitisch die Auseinandersetzung zwischen der palästinensischen Hamas und Israel sowie der Raketenangriff des Irans auf israelisches Gebiet. All dies gibt berechtigt Anlass zur Sorge, dass der Nahe Osten sich zu einem permanenten Krisen- und Kriegsgebiet entwickelt. Während der Dax von einem Rekord zum nächsten eilt, dümpelt die deutsche Wirtschaft nach wie vor in eher seichtem Gewässer. Auch der Baukostensektor verzeichnet einen allgemeinen Auftragsrückgang. Der individuelle Wohnungsbau leidet nach wie vor unter einem hohen Zinsniveau, den allgemein gestiegenen Baupreisen, den von der Bundesregierung verordneten Zwangsmaßnahmen zur CO²-Reduzierung und einer überbordenden Bürokratie. Dazu einige sehr aktuelle Entscheidungen:

Am 15.02.2024 hat der VII. Senat des BGH eine für viele überraschende Entscheidung erlassen, die noch nicht veröffentlicht ist. Nach ersten Informationen soll eine in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbarte Vertragsstrafe, die als Obergrenze 5 % der Auftragssumme vorsieht, bei Einheitspreisverträgen unwirksam sein, was vermutlich dann auch für Zeithonorarverträge gelten dürfte. Grund dafür ist, dass bei derartigen Verträgen die finale Auftragssumme aufgrund von Mindermengen oder bei vorzeitiger Kündigung deutlich hinter der ursprünglich vereinbarten Auftragssumme zurückbleiben kann. Dies zieht einen Anpassungsbedarf bei derartigen Verträgen bzw. noch nicht geschlossenen Verträgen nach sich, wobei allein ein Abstellen auf die endgültige Schlussrechnungssumme nur auf den ersten Blick als sinnvoll erscheint. Hier wird man die Veröffentlichung der Entscheidung abzuwarten haben, um daraus die künftigen Regelungsalternativen zu schließen.

Interessant auch ein Beschluss des OLG Rostock vom 03.04.2024 (7 U 2/24). Darin stellt das Gericht fest, dass es für die Annahme eines Anscheinsbeweises für den Zugang einer abgesandten einfachen, insbesondere ohne Empfangs- oder Lesebestätigung, übermittelten E-Mail keine Grundlage gibt. Einem Beweisangebot zum Zugang, nach dem der Beklagte verpflichtet werden soll, den gesamten elektronischen Posteingang im relevanten Zeitraum vorzulegen, ist nicht nachzugehen.

Um noch umfassender die Interessen unserer Mandanten vertreten zu können, haben wir Herrn Patentanwalt Jürgen Feldmeier in unser Team integriert, der gemeinsam mit Rechtsanwalt Benjamin Ellrodt die technikrelevanten Rechtsprobleme beraten und lösen wird.

Ihr Karsten Koch und das gesamte Team von SFSK.



Karsten Koch
Rechtsanwalt |
Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht

Einstweiliger Rechtsschutz in einer zweigliedrigen GmbH



**Dr. iur. Michael
Franz Schmitt**
Rechtsanwalt

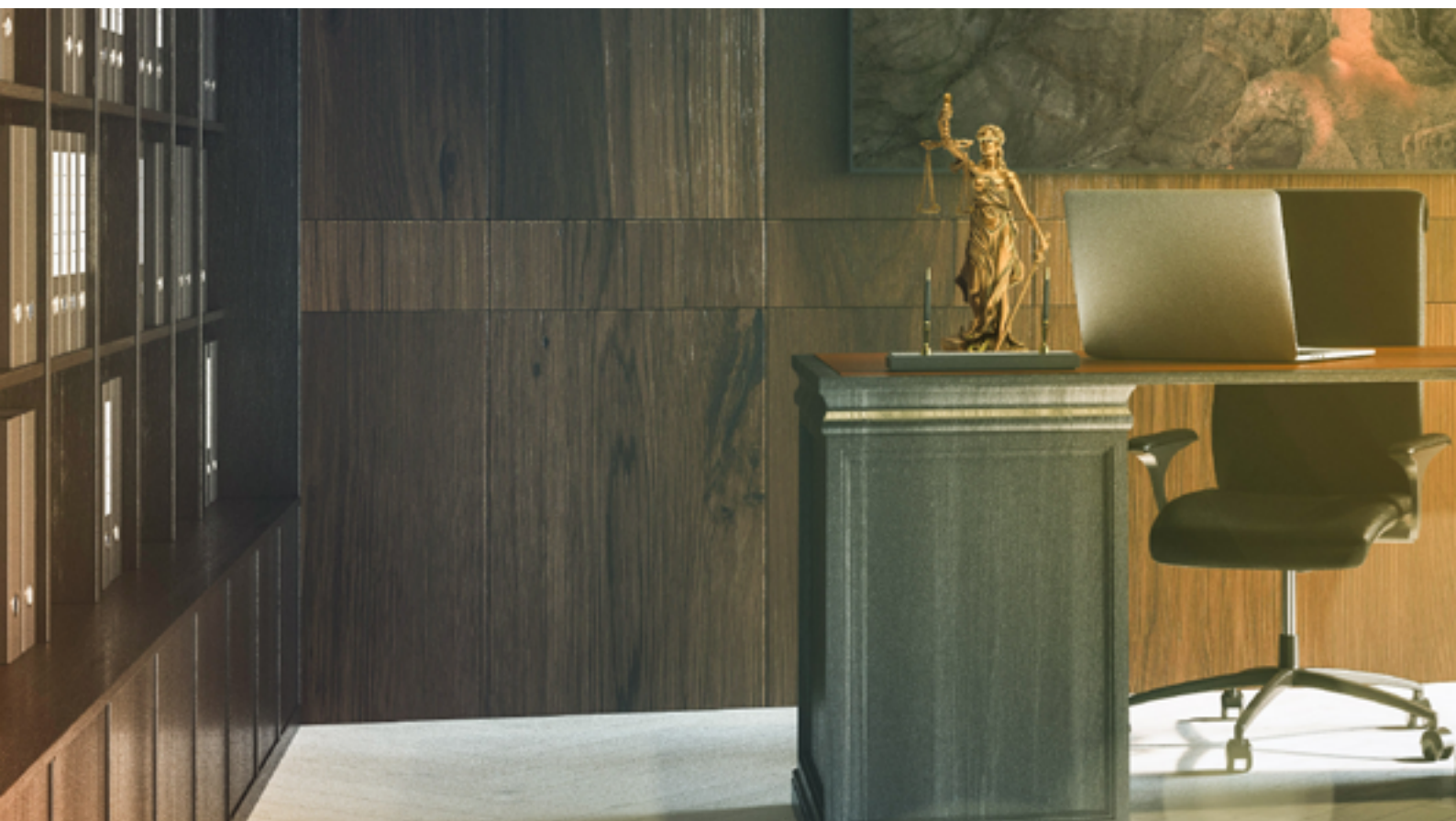
Das OLG München hat im Urteil vom 25.05.2023 - 23 W 354/23 = BeckRS 2023, 44437 entschieden, dass im Falle eines Streits in einer zweigliedrigen GmbH über die Frage, ob ein Mitgesellschafter wirksam als Geschäftsführer aus wichtigem Grund abberufen wurde, die Gesellschafter im Wege der Gesellschafterklage um einstweiligen Rechtsschutz nachsuchen können, ohne dass die Handlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit der Gesellschaft besonders festgestellt werden muss.

Dieser Entscheidung lag der Fall zugrunde, dass ein 51%iger Gesellschafter einer GmbH im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes begehrt hat, seinem 49%igen Mitgesellschafter zu untersagen, die Geschäfte der Gesellschaft zu führen und diese Gesellschaft zu vertreten sowie die Geschäftsräume dieser Gesellschaft zu betreten. Das OLG München hat die beantragte einstweilige Verfügung erlassen.

Nach der Auffassung des OLG München kann bei einem Streit über die Wirksamkeit der Abberufung eines GmbH-Geschäftsführers durch einstweilige Verfügung ein Tätigkeitsverbot und ein Verbot der Ausübung der Organtätigkeit ausgesprochen werden, wenn glaubhaft gemacht ist, dass wichtige Gründe für eine sofortige Abberufung des Geschäftsführers vorlagen und die Abberufung wirksam beschlossen ist. Parteien eines solchen Verfügungsverfahrens sind grundsätzlich der abberufene Geschäftsführer und die Gesellschaft, vertreten durch die gemäß § 46 Nr. 8 GmbHG bestimmten Vertreter. Allerdings können in der vorliegenden Konstellation die Gesellschafter ausnahmsweise im eigenen Namen gegen den abberufenen Geschäftsführer vorgehen. Denn die Grundsätze der sogenannten actio pro socio sind auch im Rahmen eines einstweiligen Verfügungsverfahrens nach Abberufung eines Gesellschafter-Geschäftsführers (nicht eines Fremdgeschäftsführers) aus wichtigem Grund maßgeblich. Hierbei muss die Handlungsunfähigkeit oder die -unwilligkeit der Gesellschaft nicht besonders festge-

stellt werden. Eine Umgehung der gesellschaftsinternen Kompetenzordnung ist bei einem Abberufungsstreit in der Zwei-Mann GmbH unabhängig von den Mehrheitsverhältnissen nicht zu befürchten, da der wegen eines wichtigen Grundes gemäß § 38 Abs. 2 GmbHG abberufene Gesellschafter gemäß § 47 Abs. 4 S. 2 GmbHG von der Abstimmung über einen Gesellschafterbeschluss zur Bestellung eines besonderen Vertreters nach § 46 Nr. 8 Alt. 2 GmbHG ausgeschlossen ist. Ein Gesellschafterbeschluss nach § 46 Nr. 8 Alt. 2 GmbHG stellt sich in diesem Zusammenhang als eine überflüssige Formalität dar. Eine Verweisung auf eine Beschlussfassung nach § 46 Nr. 8 Alt. 2 GmbHG wäre insofern ein unnötiger und unbilliger Umweg. Jeder Gesellschafter hat es rechtlich grundsätzlich in der Hand, die Gesellschaft zur Verfolgung ihrer Position gegen den abberufenen Gesellschafter-Geschäftsführer anzuhalten; das könnte bei einer wechselseitigen Abberufung sogar dazu führen, dass beide Gesellschafter die rechtliche Möglichkeit haben, einen Aktivprozess der Gesellschaft gegen den jeweils anderen herbeizuführen, in dem die Gesellschaft dann aber womöglich widersprüchliche Positionen einnehmen müsste. Angesichts der fehlenden Schutzwürdigkeit von (Dritt-) Interessen wäre es nicht gerechtfertigt, die Gesellschafter zu dieser (wechselseitigen) Instrumentalisierung der Gesellschaft zu zwingen.

Ob die Gesellschafterklage nach einer Abberufung des Gesellschafter-Geschäftsführers einer zweigliedrigen GmbH eine besonders festzustellende Handlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit der Gesellschaft voraussetzt, ist umstritten. Das OLG München hält die Gesellschafterklage ohne vorherige Befassung der Gesellschafterversammlung für zulässig, da sich ein Gesellschafterbeschluss nach § 46 Nr. 8 Alt. 2 GmbHG in diesem Zusammenhang nur als eine überflüssige Formalität darstellt. In der Praxis ist jedoch Vorsicht geboten, da nicht davon auszugehen ist, dass sich erstinstanzliche Gerichte an die Rechtsprechung des OLG München halten. Der BGH hat sich zur Thematik bislang noch nicht geäußert.



Schadensersatz wegen verspäteter Zielvorgabe

Das Landesarbeitsgericht (LAG) Köln hat sich in seiner Entscheidung vom 06.02.2024 (4 Sa 390/23) mit dem rechtlichen „Dauerbrenner“, nämlich der Zielvorgabe, befasst. Das LAG hat klargestellt, dass sofern eine Zielvorgabe erst zu einem derart späten Zeitpunkt innerhalb des maßgeblichen Geschäftsjahres erfolgt, dass sie ihre Anreizfunktion nicht mehr sinnvoll erfüllen kann, sie so zu behandeln ist, als sei sie überhaupt nicht erfolgt.

Der Sachverhalt war zusammengefasst wie folgt:

Der Kläger war bei der Beklagten vom 18.7.2016 bis zum 30.11.2019 als Head of Advertising tätig. Der Arbeitsvertrag sah ein Jahreszielgehalt von 95.000 € bei 100 % Zielerreichung vor. Das Zielgehalt setzte sich aus einem Bruttofixgehalt von 66.500 € und einer variablen Vergütung von brutto 28.500 € bei 100 % Zielerreichung zusammen.

Nach einer am 12.3.2019 abgeschlossenen Betriebsvereinbarung über das Vergütungsmodell sollte der jeweilige Mitarbeiter bis zum 01.03. des Kalenderjahres eine zuvor mit ihm zu besprechende Zielvorgabe erhalten. Der Kläger kündigte das Arbeitsverhältnis zum 30.11.2019. Die Beklagte zahlte ihm für 2019 eine variable Vergütung i.H.v. 15.586 €. Der Kläger war der Ansicht, die Vorgabe der Unternehmensziele für 2019 sei verspätet, formell unwirksam und ermessensfehlerhaft erfolgt. Ihm stünden für 2019 die volle Prämie zu.

Die Beklagte behauptete, die maßgeblichen Unternehmenskennzahlen seien bereits am 26.03.2019 im Rahmen einer Präsentation, an welcher der Kläger teilgenommen habe, mitgeteilt worden. Erneut seien diese im Heads Meeting am 16.04.2019, an dem der Kläger ebenfalls teilgenommen habe, mitgeteilt worden. Die vorgegebenen Unternehmensziele seien realistisch und ex ante erreichbar gewesen.

Das Arbeitsgericht hatte die Klage abgewiesen. Die Beklagte habe die Unternehmensziele noch innerhalb der Zielperiode spätestens im Herbst 2019 für das Jahr 2019 festgelegt.

Da die Zielperiode noch nicht abgelaufen gewesen sei, sei eine Festlegung der Ziele gem. § 275 Abs. 1 BGB nicht unmöglich geworden und habe noch erfolgen können.

Auf die Berufung des Klägers hat das LAG die Entscheidung abgeändert und der Klage stattgegeben. Allerdings wurde die Revision zum BAG zugelassen. Das LAG bestätigte den Anspruch des Klägers auf Schadensersatz in der begehrten Höhe wegen nicht rechtzeitig erfolgter Zielvorgabe für das Geschäftsjahr 2019.

Die Beklagte war verpflichtet, dem Kläger bis zum 01.03.2019 eine mit ihm zuvor zu besprechende Zielvorgabe zu machen. Ungeachtet der nicht erfolgten vorherigen Besprechung hatte die Beklagte eine zeitnahe Zielvorgabe generell nicht getroffen. Soweit sie behauptet hatte, dass dem Kläger die Umsatz- und E-Ziele im Rahmen einer Präsentation am 26.3.2019 sowie im Heads Meeting am 16.4.2019 mitgeteilt worden seien, folgte daraus keine ordnungsgemäße Zielvorgabe nach der Betriebsvereinbarung. Weder eine Gewichtung der Ziele noch ein Zielkorridor waren dem Kläger vorgegeben worden.

Der Kläger kann gem. § 280 Abs. 3 BGB Schadensersatz statt der Leistung verlangen, weil eine einseitige Zielvorgabe durch Zeitablauf unmöglich geworden ist. Das BAG geht in gefestigter Rechtsprechung davon aus, dass eine Zielvereinbarung spätestens nach Ablauf der Zeit, für die ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer Ziele zu vereinbaren hat, nicht mehr möglich ist. Offengelassen hat das BAG allerdings bisher, was gilt, wenn der Arbeitgeber zu einer (einseitigen) Zielvorgabe verpflichtet ist, diese aber nicht innerhalb der Zielperiode erfolgt und ob die einen Schadensersatzanspruch statt des Erfüllungsanspruchs begründende Unmöglichkeit bereits vor Ablauf der Zielperiode eintreten kann, also bei Abschluss einer Zielvereinbarung etwa erst gegen Ende der Zielperiode oder zu einem Zeitpunkt, zu dem der Zweck der Leistungssteigerung und Motivation aus anderen Gründen nicht mehr erreicht werden kann.

Nach Auffassung des LAG ist eine in der Zielperiode pflichtwidrig und schuldhaft unterbliebene Zielvorgabe in gleicher Weise zulasten des Arbeitgebers schadensersatzauslösend, wie die pflichtwidrig und schuldhaft nicht abgeschlossene Zielvereinbarung. Erfolgt eine Zielvorgabe somit erst zu einem derart späten Zeitpunkt innerhalb des maßgeblichen Geschäftsjahres, dass sie ihre Anreizfunktion nicht mehr sinnvoll erfüllen kann, ist sie so zu behandeln, als sei sie überhaupt nicht erfolgt. Ein derart später Zeitpunkt ist jedenfalls dann anzunehmen, wenn das Geschäftsjahr bereits zu mehr als drei Vierteln abgelaufen ist. Eine Anreizfunktion werde zudem nicht per se dadurch ausgeschlossen, dass die unterlassene Zielvorgabe unternehmensbezogene Ziele betrifft.

Dies zeigt wieder einmal, dass der Arbeitgeber gut beraten ist, die Zielvorgaben zeitnah festzulegen, sonst riskiert er, dass der Mitarbeiter die Prämie zu 100 % erhält, selbst wenn er die Ziele verfehlt.



Carsten Fengler
Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Arbeitsrecht





Angela Koch
Rechtsanwältin | Fach-
anwältin für Arbeitsrecht

Neues zum Schulungsanspruch der Betriebsräte – Webinar statt Präsenzseminar?

Mit dem vom BAG am 07.02.2024 – 7 ABR 8/23 entschiedenen Fall hat sich das Bundesarbeitsgericht erneut mit dem betriebsverfassungsrechtlichen Schulungsanspruch befasst. Streitig war, ob der Arbeitgeber Übernachtungs- und Verpflegungskosten für ein Grundlagenseminar zum Betriebsverfassungsrecht, zu dem zwei Mitglieder der betrieblichen Interessenvertretung (im konkreten Fall eine Personalvertretung) entsandt wurden, übernehmen muss. Die betreffenden Mitglieder, wohnhaft in Düsseldorf bzw. Köln, wollten zunächst Ende Sommer 2021 ein Präsenzseminar in Binz auf Rügen besuchen. Der Arbeitgeber verlangte, aus Kostengründen ein Seminar in der Nähe, z.B. in Velbert, Bad Honnef oder Köln bzw. ein Webinar zu buchen. Daraufhin entschied sich die Personalvertretung weiterhin für ein Präsenzseminar, aber in Potsdam. Der Arbeitgeber lehnte die Erstattung der für dieses Seminar angefallenen Übernachtungs- und Verpflegungskosten ab. Fahrtkosten waren im vorliegenden Fall nicht angefallen, da die Schulungsteilnehmer einen vom Arbeitgeber durchgeführten, keine gesonderten Kosten verursachenden Flug zum und vom Schulungs-ort nutzen konnten.

Der Arbeitgeber hat im Verfahren vorgebracht, dass sich die Personalvertretung aus Kostengründen für ein Webinar hätte entscheiden müssen und die Teilnahme an Online-Schulungen auch den betrieblichen Gepflogenheiten entspreche. Die Erforderlichkeit der Schulungsteilnahme stand, da es sich um ein Grundlagenseminar zum Betriebsverfassungsrecht handelte, nicht im Streit.

Das BAG hat zunächst zutreffend hervorgehoben, dass die Pflicht zur Kostentragung nach § 40 Abs. 1 BetrVG unter dem in § 2 Abs. 1 BetrVG normierten Gebot der vertrauensvollen Zusammenarbeit steht und der Betriebsrat die Schulungsteilnahme nicht allein an seinen subjektiven Bedürfnissen ausrichten darf, vielmehr von ihm verlangt wird, dass er die betrieblichen Verhältnisse und die sich ihm stellenden Aufgaben berücksichtigt und den Arbeitgeber nur mit Kosten belastet, die er für angemessen halten darf. Die verursachten Kosten sind auf das notwendige Maß zu beschränken.

Gleichwohl hatte die Rechtsbeschwerde des Arbeitgebers vor dem BAG keinen Erfolg, da sich die Personalvertretung nicht auf das Webinar-Angebot verweisen lassen musste. Begründet wird dies vom BAG mit dem Beurteilungsspielraum des Betriebsrates, der sich neben dem Inhalt der Schulungsveranstaltung auch auf Format und Methoden sowie Art und Weise der Wissens- und Kenntnisvermittlung bezieht. Es obliegt insoweit grundsätzlich der betrieblichen Interessenvertretung zu entscheiden, von welcher Schulungsform sie sich im Einzel-

fall den größeren Schulungserfolg verspricht. Vorliegend fielen die durch das Präsenzseminar verursachten Mehrkosten von ca. 185,00 € pro Person und Tag nach Ansicht des BAG nicht derart ins Gewicht, dass sich die betriebliche Interessenvertretung für das Webinar hätte entscheiden müssen.

Schließlich hat das Gericht in der Übernahme der Übernachtungs- und Verpflegungskosten für das Präsenzseminar auch keine ungerechtfertigte Besserstellung der Personalvertretungsmitglieder und damit keinen Verstoß gegen das Begünstigungsverbot gesehen, da die betriebliche Reisekostenregelung und die betrieblichen Gepflogenheiten den Schulungsanspruch und damit den Beurteilungsspielraum der betrieblichen Interessenvertretung nicht einschränken können, so das BAG.

Nach allem schließt es sich aus, die betrieblichen Interessenvertretungen grundsätzlich auf Online-Schulungen zu verweisen. In jedem Einzelfall ist zu prüfen, ob mit der Auswahl der Schulung der Beurteilungsspielraum der betrieblichen Interessenvertretung und das Kosten-schonungsinteresse des Arbeitgebers hinreichend gewahrt sind.



Zu den Voraussetzungen einer Aussetzung eines zivilrechtlichen Verfahrens zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen wegen des Verdachts einer Straftat nach § 149 ZPO

Von der in § 149 Zivilprozessordnung (ZPO) eingeräumten Möglichkeit, einen Rechtsstreit bis zur Erledigung eines denselben Sachverhalt betreffenden Strafverfahrens auszusetzen, machen die Zivilgerichte relativ großzügig Gebrauch. In der Praxis äußerst relevant ist deshalb der Beschluss des Bundesgerichtshofes (BGH) vom 24.04.2018 (VI ZB 52/16), in dem sich dieser mit den Voraussetzungen einer Aussetzung und vor allem den im Rahmen der dafür erforderlichen Ermessensausübung des Gerichts zu beachtenden Umständen befasst.

Bei dem dieser Entscheidung zugrunde liegenden Sachverhalt hatte der Kläger nach § 149 ZPO die Aussetzung der Verhandlung bis zur Erledigung des Strafverfahrens beantragt. Die Beklagten haben eine Aussetzung widersprochen, da sich der Verdacht einer Straftat nicht „im Laufe des Rechtsstreits“ ergeben, sondern bereits vorher bestanden habe. Auch sei nicht damit zu rechnen, dass das Strafverfahren angesichts seines Umfangs und einer vorhersehbar zeitaufwendigen Beweisaufnahme binnen eines Jahres erledigt werden könne. Die

Beklagten beriefen sich dabei auf § 149 Abs. 2 ZPO, wonach das Gericht die Verhandlung auf Antrag einer Partei fortzusetzen hat, wenn seit der Aussetzung ein Jahr vergangen ist. Diese Fortsetzungspflicht gilt jedoch dann nicht, wenn gewichtige Gründe für die Aufrechterhaltung der Aussetzung sprechen.

Das zuständige Landgericht hatte das Verfahren trotzdem bis zur Erledigung des Strafverfahrens nach § 149 Abs. 1 ZPO ausgesetzt. Die Beschwerde der Beklagten hatte keinen Erfolg, was vom angerufenen BGH bestätigt wurde.

Der BGH begründete dies wie folgt: § 149 Abs. 1 ZPO ermöglicht die Aussetzung eines Zivilverfahrens auch dann, wenn bereits vor dem Zivilverfahren an anderer Stelle der Verdacht einer Straftat besteht und im Hinblick auf diesen ausgesetzt werden soll. Die Wendung „im Laufe des Rechtsstreits“ ist im Kontext mit dem Adressaten der Norm daher so zu verstehen, dass es auf den - naturgemäß erst nach Beginn des Zivilverfahrens - entstehenden Verdacht des mit der Sache befassten Zivilgerichts ankommt. Dies entspricht auch Sinn und Zweck des Gesetzes. Denn der Normzweck besteht darin, es dem Zivilgericht zu ermöglichen, die Ermittlungen und den Ausgang eines Strafverfahrens abzuwarten, um abweichende Entscheidungen und nicht prozessökonomische Mehrarbeit zu vermeiden. Diese Gesichtspunkte greifen aber unabhängig davon Platz, ob der Verdacht einer Straftat vor oder erst nach Beginn eines Zivilrechtsstreits entsteht. Dabei kann die behauptete Straftat im Sinne von § 149 Abs. 1 ZPO zugleich auch Grundlage des zivilrechtlichen Anspruchs sein.

Bei der Aussetzungsentscheidung des Gerichts handelt es sich um eine Ermessensentscheidung, bei der das Zivilgericht sowohl die Komplexität des (möglichen) Tatgeschehens und damit den Umfang der zu erwartenden Beweisaufnahme und eine fehlende unmittelbare Wahrnehmung des (möglichen) Tatgeschehens durch eine beteiligte Partei sowie eine gegebenenfalls gemäß § 406e Abs. 2 StPO verweigerte Akteneinsicht ausführlich abwägen muss.

Der BGH-Entscheidung lässt sich entnehmen, dass eine relativ großzügige Handhabung des § 149 ZPO auf Seiten des BGH keinerlei Bedenken begegnet. Die geforderten „gewichtigen Gründe“ werden in sehr vielen Fällen erfüllt sein.



Dr. iur. Kerstin Steidte-Schmitt
Rechtsanwältin



Der Gewinn aus der marktüblichen Veräußerung von Mitarbeiterbeteiligungen ist kein Arbeitslohn



Kevin Stein

Rechtsanwalt | Fachanwalt
für Steuerrecht

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Urteil vom 14.12.2023 – VI R 1/21 – klargestellt, dass der Gewinn, d.h. die Differenz zwischen (Rück-)Kaufpreis und Anschaffungskosten, aus einer marktüblichen Veräußerung einer Mitarbeiterbeteiligung kein Arbeitslohn und damit kein lohnsteuerbarer Vorteil ist.

In dem der Entscheidung zugrunde liegenden Sachverhalt hatte sich ein leitender Angestellter einer GmbH 2006 mit einer Einlage von 25.000,00 EUR als Kommanditist an einer Manager-Kommanditgesellschaft (KG) beteiligt. Die KG wiederum hielt über eine Kapitalgesellschaft Anteile an einer AG, welche die Muttergesellschaft der Arbeitgeberin des leitenden Angestellten – einer GmbH – war. Der leitende Angestellte war somit mittelbar an dem Kapital seiner Arbeitgeberin und der hinter der GmbH stehenden AG beteiligt. Die AG wurde 2007 erfolgreich an die Börse gebracht, woraufhin die KG vereinbarungsgemäß aus der Kapitalgesellschaft ausschied. Sie erhielt dafür die ihrem Anteil an der Kapitalgesellschaft zuzuordnenden Aktien der AG und der leitende Angestellte entsprechend dem Umfang seiner Kommanditbeteiligung Aktien der AG im Wert von über 3 Mio. EUR.

Das Finanzamt war der Auffassung, die Differenz dieses Aktienwerts und der ursprünglichen Kommanditeinlage sei steuerpflichtiger Arbeitslohn des leitenden Angestellten. Das Finanzgericht Baden-Württemberg gab der hiergegen gerichteten Klage des leitenden Angestellten jedoch mit Urteil vom 26.02.2020 – 2 K 1774/17 – statt, was der BFH im Rahmen der Revision bestätigte.

In seinen Entscheidungsgründen wies der BFH darauf hin, dass der leitende Angestellte aufgrund der neben dem Arbeitsverhältnis stehenden Beteiligung an der KG eine vom Arbeitsverhältnis getrennte Einnahmequelle hatte. Diese würde nur der Lohnsteuer unterliegen, falls er aufgrund seines Arbeitsverhältnisses z.B. einen überhöhten Preis für seine Anteile erhalten habe, d.h. einen marktunüblichen Überpreis. Das sei nicht der Fall gewesen.

Hinweis: Die Entscheidung ist insbesondere deshalb von Bedeutung, da Veräußerungsgewinne aus Beteiligungen als Einkünfte aus Kapitalvermögen der Besteuerung mit 25 Prozent unterliegen und diese in der Regel geringer als der für die Lohnsteuer einschlägige Steuersatz ist.

Die rechtserhaltende Benutzung einer Marke



Benjamin Ellrodt

Rechtsanwalt

Die ersten Schritte zum Schutz einer Marke sind schnell gemacht. Das eigene Logo oder den eigenen Produkt- oder Firmennamen beim DPMA registrieren und dadurch Markenschutz erlangen – diesen Schritt nehmen viele Unternehmen und Markeninhaber sogar selbst vor. Was dabei allerdings häufig übersehen wird: § 26 MarkenG knüpft den Markenschutz an die ernsthafte Benutzung der Marke. Denn der Markeninhaber verliert seine wesentlichen Rechte aus dem Markenschutz gemäß § 25 Abs. 1 MarkenG, wenn er die Marke innerhalb der letzten fünf Jahre vor der Geltendmachung des Anspruchs nicht benutzt hat und seit dem Ablauf der Widerspruchsfrist bereits fünf Jahre vergangen sind.

Der erforderliche Umfang der Markenbenutzung ist dabei immer wieder Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten. In einem kürzlich entschiedenen Fall hatte das Gericht der Europäischen Union (EuG) folgenden Sachverhalt zu entscheiden:

Die Markeninhaberin war Inhaberin einer Wort-/Bildmarke (ihr Unternehmensname als gestalterisches Logo), registriert unter anderem für Lautsprecher (Warenklasse 9) und mehrere dazu ergänzende Dienstleistungen (Klassen 37 und 39). Die Marke wurde zwar auf der Verpackung der entsprechenden Lautsprecher abgebildet und fand sich auch im Produktkatalog der Markeninhaberin, wurde allerdings auf den Waren selbst nicht abgebildet. Auf den Rechnungen wurde die Marke zusätzlich zu dem vollständigen Firmennamen abgebildet.

Die nunmehrige Klägerin beantragte zunächst die Löschung der Marke wegen Nichtbenutzung und bekam von der Nichtigkeitsabteilung des EUIPO (Europäisches Amt für geistiges Eigentum) auch zunächst in vollem Umfang Recht. Die daraufhin von der Markeninhaberin angerufene Beschwerdekammer hob diese Entscheidung allerdings wieder auf, soweit der Verfall der Marke auch für die Lautsprecher (Klasse 9) erklärt wurde. Gegen diese Entscheidung der Beschwer-

dekammer richtete sich nunmehr die Klägerin mit ihrer Klage zum EuG.

Das EuG hat die Klage mit Urteil vom 07.02.2024 (EuG, T-792/22) abgewiesen und die Entscheidung der Beschwerdekammer bestätigt, wonach die Markenbenutzung für Lautsprecher nachgewiesen sei. Eine Benutzung „für Waren oder Dienstleistungen“ im Sinne der Unionsmarkenverordnung (UMV) erfordere nicht zwingend das Anbringen der Marke auf der Ware selbst, sondern liege bereits dann vor, wenn eine Verbindung zwischen der Marke und den Waren und Dienstleistungen hergestellt werde. Diese Verbindung bestehe auch, wenn die Marke auf der Rechnung für die Ware enthalten sei. Im vorliegenden Fall dringe die Klägerin auch nicht mit ihrer Argumentation durch, dass die Marke nicht entsprechend ihrer Funktion, nämlich als betrieblicher Herkunftsnachweis der Waren und Dienstleistungen, benutzt wurde, sondern lediglich als Firmen- oder Handelsname. Denn nach der Rechtsprechung liege eine Benutzung als Marke jedenfalls dann vor, wenn Geschäftsbezeichnung und Marke auf der Rechnung klar unterschieden werden können. Da im vorliegenden Fall die Marke auf der einen Seite und der vollständige Firmenname auf der anderen Seite der Rechnung abgebildet waren, sei die Marke hier nicht lediglich als Firmen- oder Handelsnamen benutzt worden. In Verbindung mit den Verpackungen und dem Produktkatalog ergeben die Rechnungen im vorliegenden Fall einen Hinweis auf die betriebliche Herkunft der Waren und damit eine rechtserhaltende markenrechtliche Benutzung.

Wie der vorstehende Fall zeigt, ist es mit der bloßen Markenmeldung allein nicht getan. Für einen nachhaltigen Schutz ist auf die markenrechtliche Benutzung in Verbindung mit den registrierten Waren und Dienstleistungen zu achten und hierfür auch entsprechende Nachweise aufzubewahren. Ansonsten droht möglicherweise gemäß § 25 Abs. 1 MarkenG bzw. Art. 58 UMV der Verlust der sich aus dem Schutzrecht ergebenden Rechte.

Die geplante Verantwortungsgemeinschaft

„Die Verantwortungsgemeinschaft soll es Menschen ermöglichen, ihre Verantwortungsbeziehungen so abzusichern, wie sie es möchten“- so bewirbt es jedenfalls Bundesjustizminister Dr. Marco Buschmann. Doch was genau bringt das geplante Rechtsinstitut eigentlich mit sich?

Richten soll sich die Verantwortungsgemeinschaft an Menschen die jenseits von Familie und Ehe bzw. Partnerschaft rechtlich füreinander einstehen wollen. Dafür soll ein eigenes Gesetz geschaffen werden. Auf die Eltern-Kind-Beziehung wird dieses Gesetz keinen Einfluss nehmen. Auch steuer- oder erbrechtliche Auswirkungen sind bisher nicht vorgesehen. Das vom Justizministerium entworfene Eckpunktepapier sieht vor, dass bis zu max. sechs volljährige Personen, die in einem tatsächlichen persönlichen Näheverhältnis zueinander stehen, durch notariell beurkundeten Vertrag eine Verantwortungsgemeinschaft bilden können. Dabei soll der Grad der Verantwortung durch ein Stufenmodell von den Beteiligten selbst bestimmt werden. So soll die Grundstufe allein zunächst nur wenige Rechtsfolgen haben. Die weiteren Stufen können dann durch einzelne Module gewählt werden.

In der Grundstufe sollen alle Vorschriften zur Anwendung kommen, die konkret an das Bestehen einer persönlichen Nähebeziehung anknüpfen. Der vom Ministerium beispielhaft bezeichnete Anwendungsfall betrifft vor allem Betreuungsverhältnisse. So sollen die Vertragspartner der Verantwortungsgemeinschaft bei der Auswahl eines rechtlichen Betreuers zu berücksichtigen sein.

In den weiteren, darauf aufbauenden Modulstufen sollen dann folgende Ausprägungen der Verantwortungsgemeinschaft frei hinzu wählbar sein:

Das Modul „Auskunft und Vertretung in Gesundheitsangelegenheiten“ ist angelehnt an das Ehegattennotvertretungsrecht aus §1358 BGB. Jeder Partner der Verantwortungsgemeinschaft soll in einer gesundheitlichen Notsituation Auskunft vom behandelnden Arzt verlan-

gen können und den anderen Partner vertreten können, wenn dieser nicht im Stande ist, seine Angelegenheiten selbst zu besorgen.

Im Modul „Zusammenleben“ wird vorgesehen, dass die Partner, wenn sie zusammen leben, sich für die Haushaltsführung gegenseitig ermächtigen und verpflichten können. Jeder Partner soll danach berechtigt sein, Dinge wie Haushaltsartikel und Grundnahrungsmittel mit Wirkung für und gegen alle zu kaufen. Die Gestaltung wirkt auf den ersten Blick also wie eine verschlankte Anlehnung an §1357 BGB, welcher eine etwas weiterreichende Regelung für die Geschäfte des täglichen Bedarfs für Ehegatten trifft.

Mit dem Modul „Zugewinnsgemeinschaft“ soll die Möglichkeit geschaffen werden eine vermögentliche Vorsorge für den Fall des Auseinanderfallens der Verantwortungsgemeinschaft zu treffen. In diesem Fall soll das während der Verantwortungsgemeinschaft hinzu erworbene Vermögen zwischen den Partnern ausgeglichen werden. Die Regeln zum Zugewinnausgleich für Eheleute aus dem Familienrecht sollen dabei zur Anwendung kommen. Allerdings ist vorgesehen, dass dieses Modul nur wählbar ist, wenn die Verantwortungsgemeinschaft zwischen zwei Personen besteht und keiner von beiden verheiratet ist.

Die Beendigung der Verantwortungsgemeinschaft soll durch einen gemeinsamen Vertrag oder durch eine einseitige Austritterklärung möglich sein.

Die bisher bekannten Eckpunkte lassen noch viele Fragen über die konkrete Ausgestaltung und die praktische Umsetzbarkeit offen.

Allerdings lassen sich auch viele der vorgesehenen Anwendungsbereiche der Verantwortungsgemeinschaft schon heute bspw. durch GbR-Vertrag oder entsprechende Vollmachten regeln. Lassen Sie sich hierzu, wenn klar ist, ob und mit welchem gesetzlichen Inhalt die geplante Verantwortungsgemeinschaft umgesetzt wird, bei Bedarf am besten anwaltlich beraten.



Louisa Fischer
Rechtsanwältin |
Kanzlei Meyer-Goetz
und Kollegen





**Dr. Susanne
Sonnenhauser**
Patentanwältin | Kanzlei
Prüfer und Partner

Gebührenermäßigung beim Europäischen Patentamt (EPA) für Patentanmeldungen von Kleinsteinheiten

In den fortlaufenden Bemühungen, das Wachstum und die Entwicklung kleinerer Einheiten (sog. „Kleinsteinheiten“) in Europa zu unterstützen, strebt das neue modifizierte Gebührensystem des EPAs danach, diesen einen erleichterten Zugang zum europäischen Patentsystem zu gewähren. Dies soll durch eine Ermäßigung von 30 % auf bestimmte Gebühren erfolgen.

Im Rahmen dieser Bemühungen wurden mit Beschluss vom 14. Dezember 2023 (CA/D 16/23) des Verwaltungsrates der Europäischen Patentorganisation Änderungen an Regel 6 des Europäischen Patentübereinkommens (EPÜ) und an Artikel 14 der Gebührenordnung (GebO) vorgenommen, sowie die neuen Regeln 7a und 7b EPÜ eingeführt. Diese sind seit dem 01.04.2024 in Kraft getreten und gelten für Gebührenzahungen, die am oder nach diesem Datum für europäische Patentanmeldungen und in die europäische Phase eingetretenen Euro-PCT-Anmeldungen geleistet werden.

Mit den neuen Regelungen hat das EPA den Status als „Kleinsteinheit“ („micro-entity“) eingeführt und gewährt dieser eine Ermäßigung von 30 % auf verschiedene anfallende Gebühren, darunter:

- Anmeldegebühr und darin enthaltene Zusatzgebühren
- Gebühren für europäische Recherche oder ergänzende europäische Recherche bei Euro-PCT-Anmeldungen, sofern das EPA nicht als „International Searching Authority“ (ISA) fungierte
- Prüfungsgebühr, inklusive der bereits geleisteten internationalen Recherchegebühr, wenn das EPA als ISA tätig war
- Benennungsgebühr
- Erteilungsgebühr
- Jahresgebühren für europäische Patentanmeldungen.

Gemäß der neuen Unterabschnitte 7a(3) und 7a(4) EPÜ legt das EPÜ fest, dass die Ermäßigungen ausschließlich Kleinsteinheiten, also Organisationen ohne Gewinnerzielungsabsicht, Hochschulen, öffentlichen Forschungszentren; natürlichen Personen; und Kleinstunternehmen („micro-enterprises“) zugutekommen sol-

len, unabhängig von ihrer Nationalität oder ihrem Sitz. Ausgenommen von der neuen Regelung sind kleine und mittlere Unternehmen (KMUs).

Ein Kleinstunternehmen wird dabei durch folgende Kriterien charakterisiert: es beschäftigt weniger als zehn Personen in Vollzeit und der Jahresumsatz bzw. die Jahresbilanz überschreitet nicht 2 Millionen EUR.

Gemäß Regel 7a(4) EPÜ hat eine Kleinsteinheit nur dann Anspruch auf die Ermäßigung, wenn sie weniger als fünf europäische Patentanmeldungen vor dem Anmeldetag der betreffenden Patentanmeldung (oder vor dem Tag des Eintritts der betreffenden Euro-PCT-Anmeldung in die europäische Phase) eingereicht hat.

Bei mehreren Anmeldern einer Patentanmeldung muss gemäß Regel 7a(5) EPÜ jeder dieser Anmelder die Kriterien zur Berechtigung erfüllen, und zwar am Tag der Entrichtung der entsprechenden Gebühr (Regel 7a(6) EPÜ).

Im Folgenden sind Rechenbeispiele angegeben, die den Umfang der Ermäßigung verdeutlichen sollen:

Standard EP Neuanmeldung

Anmeldung	135 €
mit 40 Seiten	5*17 €
Recherche	1520 €
Summe	1740 €
mit Ermäßigung	1218 €

Regionale Phase aus PCT

Anmeldung	135 €
mit 40 Seiten	5*17 €
Recherche	1520 €
Benennung	685 €
Prüfung	1915 €
Summe	4340 €
mit Ermäßigung	3038 €



Fehler beim Datenimport ist kein korrigierbarer Schreibfehler

Seit einigen Jahren sieht das Steuerrecht eine Änderungsmöglichkeit für bestandskräftige Steuerbescheide vor, wenn dem Steuerzahler bei der Erstellung der Steuererklärung Schreib- oder Rechenfehler unterlaufen sind, die zu einer falschen Angabe in der Erklärung geführt haben.

Der Bundesfinanzhof hat nun entschieden, dass ein manueller Fehler beim Datenimport in die zur Abgabe verwendete Software kein solcher Schreibfehler ist, der eine Änderung des bereits bestandskräftigen Steuerbescheids ermöglichen würde. Im Streitfall hatten die Kläger eine Steuererklärung

nochmals in authentifizierter Form per ELSTER übermittelt, dabei aber beim Import versehentlich nicht die aktuellen Daten, sondern die Daten des Vorjahres angeklickt, in denen höhere Vermietungseinnahmen angegeben waren. Das Finanzamt setzte daraufhin die Steuer höher fest, der Fehler fiel den Klägern aber erst auf, als der neue Bescheid schon bestandskräftig war. Dieses „Verklicken“ beim Import der Daten sei nicht als Schreibfehler zu behandeln, meint der Bundesfinanzhof. Auch andere Änderungsvorschriften kommen bei dieser Art des Fehlers nicht in Frage, sodass die klagenden Eheleute wohl oder übel die höheren Steuern bezahlen müssen.



Silvio Weiß
Steuerberater

Der Bundesfinanzhof stellt die Folgen des Forderungsverzichts durch den Gesellschafter einer Personengesellschaft klar

Im Streit um Genussrechtsforderungen gegen eine Personengesellschaft hat der Bundesfinanzhof über die steuerlichen Folgen eines Forderungsverzichts durch die Gesellschafter entschieden und sich dabei der Auffassung des Finanzamts angeschlossen. Im Streitfall hatten die Gesellschafter die Genussrechtsforderungen unter Nennwert erworben und anschließend auf den Teil der Forderung verzichtet, der die Anschaffungskosten überstieg. Um den handelsrechtlichen Ertrag durch den Verzicht steuerlich zu neutralisieren, bildeten sie einen Ausgleichsposten in der Bilanz.

Dieser Vorgehensweise haben das Finanzamt und der Bundesfinanzhof widersprochen: Durch den Forderungsverzicht entsteht im Gesamthandsbereich ein Wegfallgewinn, der aus der Minderung der Verbindlichkeit resultiert. Der Ertrag kann auch nicht durch die Bildung eines steuerlichen Ausgleichspostens neutralisiert werden. Diese Entscheidung begründeten die Richter damit, dass der mit dem Wegfall der Verbindlichkeit einhergehenden Erhöhung des Gesamthandsvermögens keine Einlage oder Quasi-Einlage der Gesellschafter gegenübersteht.

Die Grundsätze der korrespondierenden Bilanzierung stehen der Ertragswirksamkeit des Vorgangs ebenfalls nicht entgegen. Ansprüche eines Gesellschafters aus einer gegenüber der Gesellschaft bestehenden Darlehensforderung gehören zwar nicht zu dem in der Gesellschaftsbilanz auszuweisenden Eigenkapital, wohl aber zum Sonderbetriebsvermögen des Gesellschafters, das in der aus Gesellschaftsbilanz und Sonderbilanzen zu bildenden Gesamtbilanz der Mitunternehmung als Eigenkapital behandelt wird.

Auch wenn feststeht, dass eine solche Darlehensforderung wertlos ist, weil sie von der Gesellschaft nicht beglichen werden kann, folgt aus der Behandlung als Eigenkapital, dass eine Wertberichtigung während des Bestehens der Gesellschaft regelmäßig nicht in Betracht kommt. Stattdessen wird dieser Verlust im Sonderbetriebsvermögen grundsätzlich erst beim Ausscheiden des Gesellschafters oder bei Beendigung der Gesellschaft realisiert.



Anja Herrbach
Steuerberaterin

BEWERTUNG IST ZU 95 % INFORMATIONSBESCHAFFUNG UND ANALYSE. DIE EIGENTLICHE BERECHNUNG BRAUCHT 30 SEKUNDEN MIT DEM TASCHENRECHNER [...]

Financial Times, 1990

Fehlbewertungen in der Praxis



Andreas D. Trapp
Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater

Trotz des Zinsanstiegs finden sich häufig immer noch unplausible Ertragswerte im Rahmen der Unternehmensbewertung, die ein Vielfaches des später bezahlten Kaufpreises darstellen. Im Fall der Unternehmenstransaktionen hat der Markt die falschen Werte somit korrigiert. In aller Regel erfolgt jedoch keine Korrektur bei familienrechtlichen Bewertungsanlässen und Wertermittlungen, die auf unsachgerechten Annahmen beruhen oder andere methodische Fehler aufweisen. Hier besteht das große Risiko, dass der vom Gutachter gesetzte Wert Bestand hat.

Sucht man nach Gründen für die überhöhten Wertermittlungen, so liegt einer der Hauptgründe sicherlich darin, dass die Grundlagen der Bewertungstheorie aus der Bewertung von börsennotierten amerikanischen Großkonzernen kommt. Zugrundeliegende Annahmen wie unendliche Lebensdauer, breite Diversifikation, Unabhängigkeit von handelnden Personen, exzellente Datenlage aufgrund guter betriebswirtschaftlicher Planungen und Daten des Rechnungswesens lassen sich nicht auf kleine und mittlere Unternehmen herunterbrechen. Neben der kritischen Betrachtung der Bewertungsmethode gibt es jedoch auch weitere Fehlerquellen, die in dem Versuch einer Standardisierung oder Verein-

fachung des Bewertungsprozesses liegen. Häufig wird für die Ermittlung des zukünftigen Ergebnisses auf die in der Vergangenheit erzielten Gewinne abgestellt. Denkt man an die Auswirkungen von Corona und dem Ukraine-Krieg wird deutlich, welch großes Fehlerpotential in einer solchen Vorgehensweise liegt. Die zugrunde gelegten Bilanzen werden auch nicht für Bewertungszwecke gefertigt, sondern müssen handelsrechtlichen Kriterien wie dem Imparitätsprinzip oder dem Niederstwertprinzip genügen. Auch darin weichen sie von den amerikanischen Gegebenheiten (true and fair-view), auf denen die Bewertung ursprünglich fußte, ab. Erforderlich sind für Bewertungszwecke nämlich betriebswirtschaftliche Bilanzen, auch die in der Praxis häufig vorgefundenen "steueroptimierten" Abschlüsse genügen diesen Kriterien nicht.

Was ist also zu tun?

Der Satz aus der Financial Times gibt darauf die Antwort: Man muss sich die richtigen Informationen beschaffen und man muss sie umfassend analysieren. Das bedeutet, dass nicht nur (wie so oft in Gutachten vorzufinden), Kennzif-



fernanalysen durchgeführt werden, sondern das auch die Gründe für die Kennziffern und ihrer Entwicklung herausgearbeitet werden. Nur wenn man diese Werttreiber exakt analysiert, ist man auch in der Lage, eine sachgerechte Unternehmensplanung und darauf aufbauende Unternehmensbewertung vorzunehmen. Ein großer und häufig gemachter Fehler ist die Annahme der unendlichen Lebensdauer des zu bewertenden Unternehmens. Prüft man also eine familienrechtliche Bewertung und erkennt, dass der vom Gutachter festgesetzte Unternehmenswert das 20 bis 35-fache des Überschusses des letzten Ist-Jahres beträgt, so sollten alle Alarmglocken angehen. Zum Vergleich: Investitionen in Vermietungsobjekte liegen in Bestlagen oft beim 20 bis 25-fachen. Man hat hier die ganzen Unternehmer- und Unternehmensrisiken, die in die Bewertung bei Unternehmen mit einfließen müssen, auch nicht!

Welche Möglichkeiten hat man nun, solche Fehlbewertungen rechtzeitig aufzudecken?

Zum Einen finden sich im Gutachten häufig Kennziffernanalysen die nicht weiter hinterfragt wurden. Welche Faktoren treiben den Wert des Unternehmens? Gibt es die auch noch in Zukunft? Wenn hier lediglich reine Zahlenanalysen vorliegen, ist Vorsicht geboten.

Darüber hinaus spielt die Personenbezogenheit eine große Rolle. Trennen sich Eheleute im Streit und waren beide im Unternehmen tätig, so ist ein absoluter Bewertungsschwerpunkt die Analyse, inwieweit das Herausgehen des Einen sich negativ auf das Unternehmen auswirken kann. Nicht nur, dass durch das Ausscheiden Know-how und Kundenkontakte drohen verloren zu gehen, es besteht immer auch das Risiko, dass der Ausscheidende ein Konkurrenzunternehmen aufmacht. Je einfacher das Geschäftsmodell und je weniger Voraussetzungen an die Berufsausübung gegeben sind, umso größer das zu bewertende Risiko. Das Risiko ist sicherlich bei einem Handelsunternehmen um ein Vielfaches höher als bei einem Ingenieurbüro.

Auch kann man nicht von einer unendlichen Lebensdauer des Unternehmens ausgehen. Tritt neue Konkurrenz auf den Plan bzw. brechen Kundenkontakte weg, so muss man nach einigen Jahren ein Liquidationsszenario in die Bewertung einbauen. Im Ergebnis sind unendliche Lebensdauern vom Unternehmen im deutschen Mittelstand grundsätzlich als äußerst kritisch im Rahmen von Unternehmensbewertungen zu sehen, auch wenn in den entsprechenden Bewertungsstandards diese unendliche Lebensdauer vorgegeben wird. Man sollte somit immer mit einem Multiplikator verproben: Wie viele Jahresüberschüsse ergeben den Kaufpreis, bei allen über zehn sollte man sehr genau nachhaken.

Auch die Frage, was die Alternative zum Kauf des Unternehmens wäre, hilft hier weiter in der Plausibilisierung. Welche Kosten erspare ich beim Kauf eines Unternehmens: letztendlich die Anlaufverluste. Wenn ich drei Jahre Verluste mache und ab dem vierten Jahr Gewinn, dann kann der Kaufpreis theoretisch nicht größer sein, als die Summe der Verluste, die ich mir als Käufer erspare (zumindest bei einem einfachen Geschäftsmodell). Warum sollte ich in diesem Falle das 20- oder 30-fache, wie oft in Gutachten beschrieben, bezahlen? Ein solcher Erwerber wird sich am Markt nicht finden lassen, was ein Beleg dafür ist, dass die Bewertung falsch sein muss. Auch die Laufzeit dem Umsatz zugrundeliegender Verträge spielt hier eine Rolle. Habe ich einen festen Kundenstamm, der durch langfristige Verträge an mich gebunden ist oder funktioniert mein Geschäftsmodell wie ein Bahnhofskiosk, wo ich nicht weiß, welcher Zug hält und welche Kunden angeschwemmt werden?

Bei Berücksichtigung oben genannter Überlegungen dürfte ein Großteil von Fehlbewertungen erkannt werden. Oftmals gibt es auch Datensammlungen, aus denen Verkaufspreise abgeleitet werden können, um Überbewertungen zu erkennen. Letztendlich lassen sich auch aus Kaufpreissammlungen und der Analyse der Gründe für den Kaufpreis Rückschlüsse auf die Qualität der Bewertung ziehen.





IMPRESSUM:

SFSK.

SCHMITT | SITTIG
FENGLER | KOCH
RECHTSANWÄLTE | WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER

Web: www.sfsk-law.de
Mail: kanzlei@sfsk-law.de

Weststraße 49
09112 Chemnitz
Telefon: +49 (0)371 90 97 43
Fax: +49 (0)371 90 97 499