

SteuerConsultant

Die kompakte Information für steuer- und wirtschaftsberatende Berufe

Steuerrecht

Das neue Steuerabkommen Deutschland – Schweiz ~ RA Johannes Höring 21

Berichtigungsmöglichkeiten bei der Abgabe von Elster-Erklärungen ~ Dipl.-Finw. Gerhard Bruschke 23

Beratungspraxis

Neues aus dem Gesellschaftsrecht ~ RA Dr. Stefan Lammel 15

Aufwendungen bei Schwangerschaft und Mutterschaft von Arbeitnehmerinnen ~ Horst Marburger 26

Kanzleimanagement

Mitarbeitersuche – Fortschrittliche Kanzleien suchen ihre Mitarbeiter mithilfe sozialer Netzwerke 42

Lohn- und Gehaltsabrechnung – Kanzleien sollten prüfen, ob sie Löhne selbst abrechnen oder an Dienstleister vergeben 46



Facettenreiche Herausforderung

Die inhabergeführte Unternehmensgruppe in der Beratungspraxis

Brennpunkte und Erfahrungsberichte >> 17



Förderberatung

Gefragtes Detailwissen

Die Geldtöpfe sind voll, Unternehmen wollen investieren. Aber auf die Hausbanken ist oftmals kaum Verlass, da viele von ihnen ihre Kunden nicht über Fördermittel informieren: Entsprechend groß ist das Bedürfnis der Mandanten nach Förderberatung. Für Steuerexperten eine gute Möglichkeit, Firmenchefs auch bei der optimalen Finanzierung zu unterstützen.

Werner Rosenberger weiß als Geschäftsführer der Kabelwerke Villingen GmbH in Baden-Württemberg die Chancen der Förderfinanzierung zu schätzen. Die Firma mit 100 Mitarbeitern und 35 Millionen Euro Jahresumsatz profitierte zum Beispiel bei einer Investition von 1,2 Millionen Euro von einem EU-Zuschuss in Höhe von 30.000 Euro. Außerdem hält die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg stille Anteile an dem Unternehmen. „Die För-

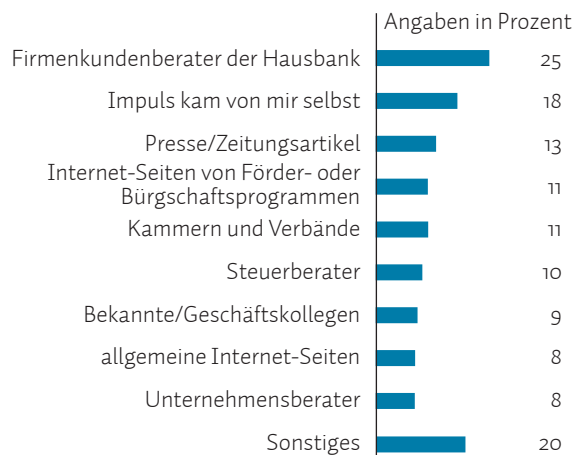
derfinanzierung spült uns zu günstigen Konditionen liquide Mittel in den Betrieb“, sieht Rosenberger die Vorteile. Aktuell geht es in die nächste Runde: „Wir wollen weiter investieren und prüfen gerade die Möglichkeiten einer staatlichen Förderung“, so der Geschäftsführer. Unterstützt wird er dabei in erster Linie von den Experten seiner



Banken informierten nur ein Viertel der Befragten

Frage: Durch wen sind Sie auf Förderprogramme zuerst aufmerksam geworden?

(Anteil der Nennungen; Mehrfachnennungen möglich; Angaben in Prozent; Anzahl der Befragten, die sich informiert haben: 711)



Quelle: Evers & Jung, Hamburg, You Gov Psychonomics, Köln

Fazit:

- Nur in einem Viertel der Fälle wurden die Unternehmer durch den Firmenkundenberater der Hausbank auf die Förderprogramme aufmerksam.
- Es zeigt sich, dass neben den Hausbanken auch andere Multiplikatoren wie Kammern oder aber Steuerberater eine wesentliche Rolle im Vertrieb öffentlicher Fördermittel spielen.

Hausbank. Aber auch sein Steuerberater Klaus Huber, Partner der Kanzlei Limberger Fuchs Koch & Partner im baden-württembergischen Villingen-Schwenningen, informierte ihn schon mehrfach über Förderchancen bei der Innovationsfinanzierung. Huber machte für die Firma Kabelwerke



Eva-Maria Neuthinger

ist Diplom-Kauffrau und arbeitet als freie Wirtschaftsjournalistin für Magazine und Zeitungen. Sie hat sich auf die Themenfelder

Unternehmensführung und Steuern spezialisiert.

E-Mail: eva.neuthinger@t-online.de

Villingen wichtige Förderprogramme und Zuschüsse ausfindig. „Die Ergebnisse dienen uns als Grundlage für die Gespräche mit der Hausbank“, so Rosenberger.

Kein Einzelfall: Steuerberater sind zunehmend bei der Recherche nach Förderprogrammen gefragt. Der Bedarf ist da. Nach einer aktuellen Studie des Hamburger Forschungs- und Beratungsunternehmens Evers & Jung und You Gov Psychonomics aus Köln hat sich jedes zweite kleine und mittlere Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren über Fördermittel informiert. Nur knapp jeder vierte Betrieb wurde aber von seiner Hausbank zuerst auf die Förderchancen angesprochen (siehe Grafik S. 34).

Martin Jung, Geschäftsführer Evers & Jung, erklärt hierzu: „Die Förderprodukte, die hierzulande angeboten werden, sind attraktiv. Sie müssen aber ihre Zielgruppe erreichen.“ So gehen nach der Umfrage 90 Prozent der befragten Mittelständler davon aus, dass bei einer besseren Beratung deutlich mehr Firmen die Fördermöglichkeiten nutzen würden. Der Appell richtet sich zwar an die Kreditinstitute, denn es gilt das sogenannte Hausbankenprinzip: Demnach leiten die Geldhäuser die Anträge auf Fördermittel durch. Das Ergebnis verdeutlicht aber die Potenziale für Steuerberater, ihre Mandanten bei der optimalen Finanzierung zu unterstützen.

Ein Fünftel der Arbeitszeit dreht sich um Fördermittel

StB Hans-Georg Friemel, Inhaber einer Kanzlei mit zwölf Mitarbeitern im nordrhein-westfälischen Gladbeck, investiert rund ein Fünftel seiner Arbeitszeit in die Förderberatung. Seit drei Jahren ist er auch als Experte bei der staatlichen Förderbank KfW akkreditiert: „Wir erhalten regelmäßig Anfragen von Existenzgründern und häufig auch von Firmen mit Finanzierungsproblemen.“ Für den Kanzleichef selbst sind detaillierte Kenntnisse der Förderlandschaft essenziell, um sich in der Förderberatung ein Standbein zu verschaffen.

So sieht das auch Imke Bukop-Runge. Seit einem Jahr arbeitet die Bankkauffrau als betriebswirtschaftliche Beraterin bei der Dan Revision Gruppe am Standort Handewitt bei Flensburg. Die Kanzlei will auch in puncto Finanzierung über Förderbanken beraten. Bukop-Runge war über 18 Jahre bei Sparkassen beschäftigt, davon fünf Jahre als Expertin für öffentliche Fördermittel, Finan-

zierungsalternativen und Auslandsgeschäfte: „Die Aufgabe ist extrem komplex“, so Bukop-Runge.

Allein mehrere Hundert verschiedene Programme haben die Förderbanken im Angebot. Dazu kommen noch diverse Zuschusprodukte der EU. Nicht zuletzt lassen sich noch die Offerten der Bürgschafts- und Beteiligungsbanken auf Landesebene nutzen.

Teilweise schließen die einzelnen Programme einander aus oder greifen ineinander, andere lassen sich kombinieren. Für Steuerberater bedeutet das, sich nicht nur auf die bundesweiten Angebote der KfW und die Produkte der jeweiligen Landesbank am eigenen Standort zu interessieren.

Vielmehr sollte sich ein Förderberater auch in die Offerten der Institute anderer Bundesländer vertiefen. Denn es schließt sich nicht einmal aus, für ein und dieselbe Investition mehrere Förderungen zu beantragen, etwa

auf Länder- oder aber auf Bundesebene. Jede regionale Förderbank unterstützt etwa Investitionen im eigenen Bundesland.

Beispiel NRW Bank. „Wichtig ist für uns der positive wirtschaftliche Effekt für Nordrhein-Westfalen. Das bedeutet, der Investitionsstandort ist entscheidend“, erklärt Michael Stöltzing, Vorstandsmitglied der NRW Bank (siehe Interview S. 36). Somit können auch Unternehmen mit Sitz in anderen Bundesländern oder im Ausland NRW-Bankprodukte nutzen.

Auch lassen sich verschiedene Förderprogramme oft miteinander kombinieren. Zum Beispiel können Unternehmen zinsgünstige Förderkredite mit Mezzaninekapital zur Eigenkapitalstärkung, KfW- und NRW-Bank-Produkte miteinander verbinden. Mögliche Einschränkungen aufgrund des EU-Beihilferechts müssen berücksichtigt werden.

Expertin Rukop-Runge recherchiert deshalb

» Akkreditierung möglich

Die bundesweit agierende Förderbank KfW führt im Internet eine Datenbank, in der sich Steuerberater akkreditieren können.

- 1. Voraussetzungen für die Akkreditierung.** Die Berater können sich online in der KfW-Beraterbörse akkreditieren. Dazu sind verschiedene berufsspezifische Informationen einzureichen, etwa der Lebenslauf/Bildungsweg, Zeugnisse und besondere Qualifikationen, etwa zur Förderberatung. Die Staatsbank erwartet mindestens drei Jahre Berufserfahrung. Die KfW prüft dann die Angaben auf Vollständigkeit und Plausibilität und schaltet den/die Berater/in anschließend frei. Die Daten können von den Kunden abgerufen werden. Im Turnus von drei Monaten prüft die KfW stichprobenartig die Beratungsleistung der gelisteten Experten. Darüber hinaus geht sie Hinweisen oder Beschwerden von Kunden nach.
- 2. Anzahl der Berater.** Mitte August 2011 waren in der Expertenbörse rund 33.000 Berater, darunter rund 5.000 Steuerberater. Wichtig: Die Beraterbörse steht grundsätzlich allen qualifizierten Beratern offen. Also nicht nur jenen Experten, die sich auf Fragen der Förderung spezialisiert haben.
- 3. Vorteile.** Die Beraterbörse soll den akkreditierten Beratern einen besseren Marktzugang ermöglichen und dazu beitragen, dass Berater und Kunde möglichst passend zueinanderfinden. Für die Berater sind keine besonderen Verpflichtungen damit verbunden. Sie müssen nur wahrheitsgemäße, vollständige und aktuelle Informationen hinterlegen und diese regelmäßig aktualisieren. Insofern besteht für sie kein Risiko.

Die Berater erhalten regelmäßig schriftliche Informationen in Form von Rundschreiben und Programminformationen. An allen drei Standorten in Frankfurt/Main, Berlin und Bonn bietet ihnen die KfW regelmäßig Beratertage an, um sie über aktuelle Programme und neue Entwicklungen zu informieren und ihnen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch zu bieten.

Quelle: KfW

Interview

„Weitere Optimierung ist immer möglich“

Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW Bank in Düsseldorf, über die Förderberatung und die Rolle, die die Steuerberater dabei für ihre Mandanten spielen.

SteuerConsultant: Welche Förderungen sind bei den Unternehmen gefragt?

Michael Stölting: Das hängt immer vom wirtschaftlichen Umfeld und der jeweiligen Situation des Unternehmens ab. In der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden zum Beispiel Förderprodukte verstärkt nachgefragt, bei denen wir den Kreditinstituten einen Teil ihres Kreditrisikos abnahmen. 2010 und 2011 wurden dann eher zinsgünstige Förderkredite zur Finanzierung von Investitionen in Anspruch genommen.

SteuerConsultant: Mit welchem Hintergrund?

Stölting: Das kann darauf zurückgeführt werden, dass sich ein Nachholbedarf aus der Krise ergeben hatte. Auch der Vorfinanzierungsbedarf von jetzt wieder vorhandenen Aufträgen stieg in den letzten eineinhalb Jahren deutlich an.

SteuerConsultant: Werden die Möglichkeiten optimal genutzt?

Stölting: Die Zahlen der letzten Jahre belegen, dass die Unternehmen unsere Förderangebote intensiv genutzt haben. Grundsätzlich ist immer eine weitere Optimierung möglich. Deshalb bauen wir derzeit auch unsere verschiedenen Beratungs- und Informationsangebote, wie die Beratertage mit den örtlichen Kammern,

die Infoline und die Homepage der NRW Bank, weiter aus.

SteuerConsultant: Was können Steuerberater dazu beitragen, die Förderquote zu verbessern?

Stölting: Die Steuerberater gehören zu den zentralen Ansprechpartnern für Unternehmen und Gründer in Fragen der Unternehmensfinanzierung. Daher ist es wichtig, dass gerade sie über die Möglichkeiten der Förderung und die bestehenden Informationsangebote zu diesem Thema unterrichtet sind. Informieren können sie sich beispielsweise auf unseren Internet-Seiten oder auf Informationsveranstaltungen, die speziell zu diesem Zweck in Kooperation mit den Steuerberaterkammern durchgeführt werden.

SteuerConsultant: Erkennen Sie Defizite bei der Beratung?

Stölting: Wichtig ist, dass die Unternehmen frühzeitig Beratung in Anspruch nehmen, damit die infrage kommenden Förderangebote von Beginn an in ein Vorhaben mit einfließen können. Eine telefonische Erstberatung bietet die NRW Bank über ihre Infoline an. Die zentrale Rolle spielen jedoch die Hausbanken, weil sie nicht nur über Förderprodukte beraten, sondern auch die Antragstellung über sie läuft.



SteuerConsultant: Insofern gilt es für Steuerberater und Unternehmer frühzeitig mit ihnen zu kooperieren?

Stölting: Damit die Beratung zielgerichtet erfolgen kann, ist es sinnvoll, dem Kundenbetreuer der Bank zur Vorbereitung auf das Gespräch bereits einige Informationen zum Unternehmen und dem Vorhaben vorab zukommen zu lassen.

SteuerConsultant: Die NRW Bank setzt, wie andere Institute, auf das Hausbankenprinzip. Funktioniert das wie gewünscht?

Stölting: Das Hausbankenprinzip hat sich bewährt: Der Antragsteller erhält die Finanzierung aus einer Hand, die Antragstellung und Beratung ist vor Ort möglich, und das regionale Know-how der Hausbank kann für den Entscheidungsprozess berücksichtigt werden. Wichtig ist in diesem Zusammenhang die enge Zusammenarbeit zwischen Förderbank und Kreditinstitut. Hier muss ein regelmäßiger Erfahrungsaustausch stattfinden. Und genau das ist eine der zentralen Aufgaben unserer Förderberater.

im ersten Schritt in den verschiedenen Datenbanken. Danach ruft sie oft direkt bei einzelnen Förderinstituten an, um Detailfragen zu klären und so gezielt die möglichen Programme für den Mandanten zu ermitteln. Zahlreiche Infos zu Förderprogrammen liefern Anbieter von Steuerrechtsdatenbanken wie die Haufe-Gruppe mit ihrem Haufe Steuer Office. Auch die Datev bietet Unterstützung an: „Viele Mitglieder nutzen etwa unsere Datenbank Lexinform Steuern Recht Wirt-

schaft, in der umfangreiche Informationen zu allen Fördermitteln enthalten sind“, so Karl-Heinz Paulini, Mitarbeiter im Bereich Lösungen für Unternehmen bei der Datev eG am Standort in Leipzig. Im Prinzip geht es darum, „sich vorab zu informieren, um das Gespräch mit dem Firmenkundenbetreuer zielgerichtet zu führen“, so Paulini. Für StB Huber aus Villingen-Schwenningen deshalb Grund genug, besonderen Wert auf eine gute Zusammenarbeit mit den Haus-

banken zu legen – und sie nicht als Konkurrenz in der Beratung zu sehen. Vielmehr sieht er den Vorteil für den Mandanten: Huber will die Unternehmer ganzheitlich beraten: „Uns geht es in erster Linie darum, dass sich unsere Mandanten bei uns gut aufgehoben fühlen und zufrieden sind.“ Insofern sieht er die Förderberatung als einen Teilaspekt seiner Leistungen. „Es geht nicht darum, damit einen Großteil unseres Umsatzes zu erzielen.“