



LOTSE

April 2026

IN DIESER AUSGABE:

50:50-GESCHÄFTSFÜHRER UND SOZIALVERSICHERUNG

MEHR NETTO FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

PSSST ... GEHEIMTIPP UNTER PS-PROFIS

UNTERNEHMENSNACHFOLGE: SO FINANZIEREN SIE DEN

KAUFPREIS KLUG

WENN DAS UNTERNEHMEN „BESTATTET“ WIRD

DER WICHTIGSTE ROHSTOFF 2026: SIE SELBST



50:50-GESCHÄFTSFÜHRER UND SOZIALVERSICHERUNG

Wann Sie wirklich als selbstständig gelten – und wann nicht

Für viele GmbH-Geschäftsführer ist die Sache scheinbar klar: Wer Gesellschafter und Geschäftsführer zugleich ist, arbeitet doch „auf eigene Rechnung“ – also ohne Sozialversicherungspflicht.

Ganz so einfach ist es leider nicht.

Die Deutsche Rentenversicherung prüft seit einigen Jahren sehr genau, ob Geschäftsführer tatsächlich selbstständig tätig sind – oder ob aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht doch ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis vorliegt. Und das kann teuer werden.

Unter 50 % Beteiligung: in der Regel sozialversicherungspflichtig

Ist ein Geschäftsführer mit weniger als 50 % an der GmbH beteiligt, gilt er grundsätzlich als abhängig beschäftigt – selbst dann, wenn er einzelvertretungsberechtigt ist oder weitreichende Entscheidungsbefugnisse hat.

Der Grund ist einfach: Wer keine Mehrheit hat, kann im Zweifel überstimmt werden. Und wer überstimmt werden kann, gilt sozialversicherungsrechtlich nicht als unternehmerisch selbstständig.

51 % zu 49 %: Hier ist die Lage eindeutig

Bei einer Beteiligung von 51 % zu 49 % ist die Situation klarer.

Der Geschäftsführer mit 51 % kann seinen Willen durchsetzen. Er hat die sogenannte beherrschende Stellung. Deshalb gilt er regelmäßig als selbstständig und ist nicht sozialversicherungspflichtig.

Der Geschäftsführer mit 49 % hingegen kann überstimmt werden – und gilt damit grundsätzlich als abhängig beschäftigt.

Die spannende Frage: Was passiert bei 50 : 50?

Früher konnten selbst mehrere Gesellschafter-Geschäftsführer mit gleichen Anteilen sozialversicherungsfrei sein. Heute wird genauer hingeschaut.

Ein bloßer Gleichstand der Anteile reicht nicht mehr aus, um automatisch als selbstständig zu gelten.

Entscheidend ist die tatsächliche Einflussmöglichkeit.

Worauf es wirklich ankommt: Ihre Blockademacht

Die Gerichte prüfen heute sehr genau:

- » Können Sie Beschlüsse blockieren?
- » Können Sie maßgeblich mitbestimmen?
- » Oder kann Ihr Mitgesellschafter im Zweifel allein entscheiden?

Wenn im Gesellschaftsvertrag geregelt ist, dass bei Streit eine Person den sogenannten Stichentscheid hat, dann ist die 50:50-Beteiligung faktisch keine echte Gleichstellung mehr.

In solchen Fällen kann trotz 50 % Beteiligung Sozialversicherungspflicht bestehen.

Das Sozialgericht Landshut hat genau so entschieden: Ohne echte Blockade- oder Mitentscheidungsmöglichkeit liegt eine abhängige Beschäftigung vor.

Gesellschaftsvertrag schlägt Anstellungsvertrag

Wichtig ist die Reihenfolge der Prüfung:

1. Gesellschaftsvertrag

Hier wird festgelegt, welche Rechte die Gesellschafter tatsächlich haben. Sonderrechte, Stichentscheide oder Mehrheitsklauseln können entscheidend sein.

2. Geschäftsführeranstellungsvertrag

Erst danach kommt der Anstellungsvertrag ins Spiel. Ein dort geregeltes Vetorecht hilft nur dann, wenn es nicht im Widerspruch zum Gesellschaftsvertrag steht.

Vereinfacht gesagt::

Der Gesellschaftsvertrag ist das Fundament. Der Anstellungsvertrag ist der Aufbau. Wenn das Fundament nicht passt, hilft die schönste Formulierung im Vertrag wenig.

Warum Sie das nicht auf die leichte Schulter nehmen sollten

Wird bei einer Prüfung festgestellt, dass Sozialversicherungspflicht besteht, obwohl bislang keine Beiträge abgeführt wurden, kann das erhebliche Nachzahlungen auslösen – inklusive Säumniszuschlägen. Gerade bei 50:50-Konstellationen besteht daher Handlungsbedarf, wenn bisher von Sozialversicherungsfreiheit ausgegangen wurde.

Unser dringender Hinweis

Steuerberater dürfen keine rechtliche Beratung im engeren Sinn durchführen und keine gesellschaftsrechtlichen Vertragsgestaltungen vornehmen.

Wenn Sie eine 50:50-Beteiligung oder eine vergleichbare Konstellation haben, sollten Sie Ihren Gesellschaftsvertrag und Ihren Geschäftsführeranstellungsvertrag unbedingt durch einen auf Sozialversicherungsrecht spezialisierten Rechtsanwalt prüfen lassen – idealerweise einen Fachanwalt für Sozialversicherungsrecht.

Nur eine rechtliche Prüfung kann klären, ob Ihre aktuelle Gestaltung trägt oder angepasst werden sollte.

Wer hier rechtzeitig handelt, vermeidet spätere böse Überraschungen.

MEHR NETTO FÜR GESCHÄFTSFÜHRER – GANZ LEGAL UND OHNE ZAUBERTRICK

Als GmbH-Geschäftsführer tragen Sie Verantwortung. Für Strategie, Liquidität, Mitarbeitende – und nicht zuletzt für Ihr eigenes Einkommen.

Während bei Gehaltserhöhungen schnell der Gedanke kommt: „bringt netto ja kaum etwas“, bleiben steuerlich begünstigte Vergütungsbausteine oft ungenutzt. Dabei erlaubt das Steuerrecht eine ganze Reihe von Zusatzleistungen, die steuerfrei oder pauschal besteuert gewährt werden können – auch an Geschäftsführer.

Die Idee dahinter ist simpel:
Statt alles als klassisches Bruttogehalt auszuzahlen, wird ein Teil des Vergütungspakets intelligent strukturiert.

Wichtig ist: Es geht nicht um Gestaltungstricks. Es geht um die Nutzung bestehender gesetzlicher Regelungen – sauber dokumentiert und fremdüblich ausgestaltet.

Überblick: Typische Bausteine für Geschäftsführer

Die folgende Übersicht zeigt typische Möglichkeiten für 2026, die – bei korrekter Umsetzung – steuerlich begünstigt sein können. Aus Gründen der Übersichtlichkeit haben wir uns auf den steuerlichen Aspekt beschränkt, d.h. sozialversicherungsrechtliche Besonderheiten sind nicht berücksichtigt.

Baustein	Typisches Potenzial pro Jahr 2026	Steuerliche Grundlage EStG	Besonderheit
betriebliche Altersvorsorge	abhängig von der BBG, bis zu 8.112 €	§ 3 Nr. 63	Versorgung & Steuerersparnis in der Ansparphase
Kindergartenzuschuss	unbegrenzt (tatsächliche Kosten)	§ 3 Nr. 33	nur für nicht schulpflichtige Kinder
Essenszuschuss	7,67 € pro Mittagessen, bei 180 Arbeitstagen 1.380 €	§ 8 Abs. 2	nur mit Nachweis, Mittagessen hat stattgefunden - Sachbezugsregelung beachten
50-€-Sachbezug	600 €	§ 8 Abs. 2	monatliche Freigrenze
Jobticket/Deutschlandticket	756 € (63 € × 12)	§ 3 Nr. 15	zusätzlich zum Gehalt
Internetzuschuss	bis 600 €	§ 40 Abs. 2	pauschal versteuert
Gesundheitsförderung	600 €	§ 3 Nr. 34	zertifizierte Maßnahmen
Erholungsbeihilfe	GF / AN € 156, für Ehepartner € 104, pro Kind € 52	§ 40 Abs. 2	Kostennachweis durch den AN erforderlich pauschale Lohnsteuer
Stromkosten E-Fahrzeug	Pauschale 840 €	§ 3 Nr. 50	wenn der GF/AN keine Lademöglichkeit beim AG hat
E-Dienstwagen (0,25%-Regel)	erheblicher Vorteil	§ 6 Abs. 1 Nr. 4	bei bestimmten Fahrzeugwerten
E-Bike	private Nutzung ist steuer- und SV-frei	§ 3 Nr. 37	AG stellt das E-Bike zur Verfügung
Verpflegungsmehraufwand	normaler Reisekostensatz kann verdoppelt werden	§ 40 Abs. 2 S. 1 Nr. 4	

Tip: Natürlich können Sie diese Gestaltungsbausteine als Arbeitgeber auch für alle Arbeitnehmenden Ihres Unternehmens anwenden, nicht nur für den Geschäftsführer einer GmbH.

In Summe kann sich hier ein fünfstelliger Betrag ergeben, der entweder steuerfrei oder deutlich günstiger besteuert wird als klassisches Gehalt.

Bei einem Grenzsteuersatz von 42 % bedeutet das schnell ein Netto-Plus von 5.000 € und mehr – ohne dass die GmbH höhere Gesamtkosten tragen muss.

Der entscheidende Punkt: Fremdvergleich und vGA-Risiko

Bei Gesellschafter-Geschäftsführern prüft das Finanzamt besonders genau. Stichwort: verdeckte Gewinnausschüttung (vGA).

Damit Vergütungsbestandteile anerkannt werden, müssen sie:

- im **Voraus vereinbart** sein
- klar und eindeutig geregelt sein
- einem Fremdvergleich standhalten
- tatsächlich durchgeführt werden

Auch wichtig: Bei Gesellschafter-Geschäftsführern ist regelmäßig ein Gesellschafterbeschluss erforderlich.

Deshalb gilt: Gestaltung ja – Improvisation nein.

Kein Vertragsbaukasten – sondern strukturierte Beratung

Was wir ausdrücklich nicht empfehlen:
Sich aus dem Internet Musterverträge herunterzuladen oder Vertragsklauseln ungeprüft zu übernehmen.

Als Steuerberater dürfen wir keine Rechtsberatung leisten. Das bedeutet: Vertragsformulierungen selbst müssen – wenn Anpassungen notwendig sind – mit juristischer Unterstützung erfolgen.

Unsere Rolle ist eine andere:
Wir analysieren gemeinsam mit Ihnen, welche Bausteine sinnvoll, wirtschaftlich tragfähig und steuerlich sauber umsetzbar sind – und koordinieren bei Bedarf die rechtliche Umsetzung.

Fazit: Keine Geheimformel – sondern kluge Struktur

Nettolohnoptimierung ist kein Spezialtrick, sondern saubere steuerliche Gestaltung innerhalb bestehender gesetzlicher Möglichkeiten.

Für Geschäftsführer gilt dabei:

1. Ganzheitlich denken – nicht nur einzelne Bausteine isoliert betrachten.
2. Formal sauber bleiben – insbesondere bei Gesellschafter-Geschäftsführern.
3. Regelmäßig prüfen – Freibeträge und Rahmenbedingungen ändern sich.

Wenn Vergütung strategisch geplant wird, entsteht aus einem einfachen Gehalt ein durchdachtes Vergütungskonzept.

Und das ist am Ende nicht nur steuerlich klug – sondern unternehmerisch vernünftig.

So holen Sie mehr Steuervorteile unter die Haube beim Autokauf

Ein neues Fahrzeug steht an. Vielleicht ein repräsentativer SUV. Vielleicht ein sportlicher Hybrid. Vielleicht einfach ein zuverlässiger Begleiter für Kundentermine.

Wenn Sie Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH sind, stellt sich dabei nicht nur die Frage nach Farbe und PS – sondern auch nach der steuerlichen Konstruktion.

Denn hier lässt sich mehr „tunen“, als viele denken.

Der Klassiker: Kauf über die GmbH

Kauft Ihre GmbH das Fahrzeug, gibt es zwei klare Vorteile:

- Vorsteuerabzug (sofern Ihre GmbH vorsteuerabzugsberechtigt ist)
- Abschreibung mindert den Gewinn

Klingt gut. Ist es auch. Aber jetzt kommt die Kehrseite, die oft erst später sichtbar wird: Nach einigen Jahren ist das Fahrzeug abgeschrieben. Sie verkaufen es – und plötzlich entsteht ein steuerpflichtiger Gewinn, weil der Buchwert bei null liegt. Der Verkaufserlös wird voll versteuert.

Steuerlich betrachtet: Die GmbH bekommt heute einen Vorteil – und zahlt morgen die Quittung.

Der Profi-Ansatz: Privat kaufen – an die GmbH vermieten

Statt die GmbH kaufen zu lassen, erwerben Sie das Fahrzeug privat. Anschließend vermieten Sie es umsatzsteuerpflichtig an Ihre GmbH – zu einer vergleichbaren üblichen Leasingrate. Das Fahrzeug behandeln Sie umsatzsteuerlich als Unternehmensvermögen.

Was bedeutet das konkret?

- Sie selbst erhalten den vollen Vorsteuerabzug aus dem Kaufpreis.
- Die GmbH zahlt Ihnen eine Miete zuzüglich Umsatzsteuer.
- Ertragsteuerlich bleibt das Fahrzeug in Ihrem Privatvermögen.

Eine Betriebsaufspaltung entsteht bei einem Pkw in der Regel nicht, da das Fahrzeug für die GmbH normalerweise keine wesentliche Betriebsgrundlage darstellt.

Und wo liegt jetzt der Clou?

Sie geben Umsatzsteuervoranmeldungen ab und führen die vereinbarte Umsatzsteuer ab – klar. Die Einnahmen aus der Vermietung versteuern Sie als sonstige Einkünfte. Bleibt der Gewinn unter 256 € im Jahr, fällt keine Einkommensteuer an.

Der eigentliche Turbo kommt jedoch beim späteren Verkauf. Wird das Fahrzeug aus dem Privatvermögen verkauft, ist dieser Vorgang nach aktueller Rechtsprechung in der Regel nicht einkommensteuerpflichtig – selbst wenn das Fahrzeug zur Einkunftserzielung genutzt wurde.

Das Finanzgericht Münster hat entschieden, dass Fahrzeuge zu den Gegenständen des täglichen Gebrauchs gehören und deshalb nicht unter die übliche zehnjährige Spekulationsfrist fallen.

Im Klartext:

Während im Betriebsvermögen jeder Verkaufserlös steuerpflichtig wäre, bleibt der Verkauf aus dem Privatvermögen regelmäßig einkommensteuerfrei. Das ist der Unterschied zwischen Serienmotor und getuntem Aggregat.

Funktioniert das immer?

Fast. Aber nicht in jeder Konstellation.

Die Gestaltung kann auch funktionieren, wenn beispielsweise die Ehepartnerin oder der Ehepartner das Fahrzeug kauft und an die GmbH vermietet. Nicht geeignet ist sie in der Regel bei Vermietung an eine eigene Personengesellschaft – hier wird das Fahrzeug meist zum notwendigen Sonderbetriebsvermögen.

Und natürlich gilt: Die Miete muss fremdüblich sein. Keine Fantasiekonstruktionen, keine überhöhten Sätze.

Fazit: Mehr Gestaltungsspielraum, als viele denken

Beim Autokauf entscheidet nicht nur der Motor über die Leistung – sondern die Konstruktion. Wer das Fahrzeug über die GmbH kauft, fährt den sicheren Standardweg. Wer privat kauft und vermietet, kann steuerlich deutlich eleganter unterwegs sein.

Welche Variante für Sie die richtige ist, hängt von Ihrer individuellen Situation ab – insbesondere von Nutzungsumfang, Liquidität und langfristiger Planung.

Bevor Sie also den Kaufvertrag unterschreiben, lohnt sich ein kurzer Boxenstopp bei uns. Manchmal liegt der größte Steuervorteil eben nicht im Motorraum – sondern in der Struktur.



Der Kaufpreis ist oft der größte Stolperstein bei der Unternehmensnachfolge. Die wenigsten Nachfolger können mehrere Hunderttausend oder gar Millionen Euro aus eigener Tasche zahlen. Die gute Nachricht: Es gibt heute deutlich mehr Finanzierungsbausteine als noch vor einigen Jahren. Entscheidend ist die richtige Mischung.

1. Bankdarlehen – aber bitte gut vorbereitet

Die klassische Finanzierung läuft über die Hausbank. Nach den Zinssteigerungen der letzten Jahre liegen Unternehmenskredite zwar höher als früher, sind aber weiterhin gut darstellbar – wenn das Konzept überzeugt.

Was Banken heute sehen wollen:

- belastbare Ertrags- und Liquiditätsplanung
- klare Strategie für die Weiterentwicklung
- ausreichendes Eigenkapital
- realistische Kaufpreisvorstellung

Unser Praxistipp: Binden Sie die Bank frühzeitig ein. Wer erst mit unterschriebenem Kaufvertrag zur Bank geht, hat deutlich schlechtere Karten.

2. Fördermittel – unbedingt prüfen!

Viele Nachfolger lassen Geld auf dem Tisch liegen, weil sie Förderprogramme nicht nutzen. Dabei gibt es attraktive Instrumente, vor allem über die KfW und die regionalen Förderbanken.

Besonders interessant ist aktuell der ERP-Förderkredit „Gründung und Nachfolge“ (Nr. 077):

- bis zu 500.000 € Kredit
- 100 % Garantie über die Bürgschaftsbank
- keine eigenen Sicherheiten notwendig
- tilgungsfreie Anlaufjahre

Gerade wenn Sicherheiten fehlen, kann dieses Instrument den entscheidenden Unterschied machen. **Wichtig:** Förderanträge müssen vor Vertragsabschluss gestellt werden. Nachträglich ist eine Förderung ausgeschlossen.

3. Verkäuferdarlehen – Vertrauensbeweis mit Hebelwirkung

Ein starkes Instrument in der Praxis ist das Verkäuferdarlehen. Dabei wird ein Teil des Kaufpreises (typisch 10–20 %) nicht sofort gezahlt, sondern als Darlehen vom Verkäufer stehen gelassen.

Vorteile für den Käufer:

- geringerer Kapitalbedarf
- bessere Eigenkapitalwirkung gegenüber der Bank
- Signal: „Der Verkäufer glaubt weiter an sein Unternehmen“

Vorteile für den Verkäufer:

- höhere Abschlusswahrscheinlichkeit
- laufende Zinserträge
- größerer Käuferkreis

Oft wird dieses Darlehen nachrangig ausgestaltet. Für Banken wirkt es dann eigenkapitalähnlich – ein echter Hebel in der Finanzierung.

4. Ratenzahlung oder Leibrente – Sicherheit für den Übergeber

Gerade bei familieninternen Nachfolgen werden Kaufpreise häufig in Raten gezahlt oder als Leibrente ausgestaltet.

Die Leibrente hat einen klaren Vorteil: Sie sichert dem Übergeber lebenslange Einkünfte – auf Wunsch auch für den Ehepartner. Wichtig ist eine Wertsicherungsklausel, damit die Inflation die Kaufkraft nicht schmälert. **Aber Achtung:** Die steuerliche Behandlung sollte sauber durchgerechnet werden. Hier entscheidet die Struktur schnell über mehrere Zehntausend Euro Unterschied.

5. Earn-out – Kaufpreis abhängig vom Erfolg

Immer häufiger finden sich sogenannte Earn-out-Regelungen. Ein Teil des Kaufpreises wird erst gezahlt, wenn bestimmte Ziele (z. B. Gewinn oder Umsatz) erreicht werden.

Das kann sinnvoll sein, wenn:

- Käufer und Verkäufer unterschiedliche Vorstellungen über die Zukunft haben
- der Käufer Risiken absichern möchte
- der Verkäufer an weiteres Wachstum glaubt

Aber: Earn-outs sind konfliktanfällig. Klare Definitionen, Kontrollrechte und Streitregelungen sind unverzichtbar. Sonst wird aus einer Partnerschaft schnell ein Streitfall.

6. Mezzanine-Kapital – flexible Hybridlösung

Zwischen Eigen- und Fremdkapital gibt es eine Zwischenform: Mezzanine-Kapital, etwa über stille Beteiligungen oder Nachrangdarlehen von Beteiligungsgesellschaften.

Vorteile:

- stärkt die Eigenkapitalquote
- keine Stimmrechtsabgabe
- verbessert die Bonität gegenüber Banken

Gerade bei größeren Transaktionen kann das ein entscheidender zusätzlicher Baustein sein.

Die richtige Mischung macht den Unterschied

In der Praxis besteht eine solide Nachfolgefiananzierung heute häufig aus:

- 15–25 % Eigenkapital
- 40–60 % Bank- bzw. Förderdarlehen
- 10–20 % Verkäuferdarlehen
- ggf. ergänzt um einen Mezzanine-Baustein

Entscheidend ist nicht nur die Finanzierung des Kaufpreises, sondern auch ausreichend Liquidität für:

- Investitionen
- Anlaufkosten
- private Lebenshaltung
- Steuerzahlungen

Viele Nachfolgen scheitern nicht an der Bank – sondern an zu optimistischen Planungen oder zu hohen Kaufpreisvorstellungen.

Unser Rat an beide Seiten

Für Übergeber:

Lassen Sie sich frühzeitig ein schlüssiges Finanzierungskonzept vorlegen. Wer als Verkäufer flexible Bausteine anbietet, erhöht die Verkaufschancen deutlich – und sichert zugleich die eigene Altersvorsorge.

Für Übernehmer:

Beginnen Sie 12 bis 24 Monate vor der Übergabe mit der Finanzierungsplanung. Eigenkapital aufbauen, Fördermöglichkeiten prüfen, Bankgespräche vorbereiten.

Eine kluge Finanzierungsstruktur ist kein Selbstzweck. Sie entscheidet darüber, ob die Nachfolge nur ein Vertrag auf dem Papier bleibt – oder ein erfolgreicher Neustart wird.

Gern unterstützen wir Sie dabei.

WENN DAS UNTERNEHMEN „BESTATTET“ WIRD – GEORDNETER ÜBERGANG STATT STEUERLICHER GEISTER

Wer ein Unternehmen aufgebaut hat, denkt ungern an dessen Ende. Und doch kommt dieser Moment – geplant oder ungeplant. Vielleicht steht die Übergabe an, vielleicht die endgültige Schließung, vielleicht zwingt eine Krise zum Umdenken. Ein Unternehmen verschwindet steuerlich nicht einfach mit dem letzten Auftrag oder der Gewerbeabmeldung. Ohne saubere Planung können steuerliche „Geister“ noch lange nach der vermeintlichen Beerdigung auftauchen – in Form von Gewerbesteuer, Umsatzsteuer oder Haftungsfragen. Dieser Leitfaden zeigt Ihnen, wie Sie Ihr Unternehmen geordnet beenden oder übergeben – und dafür sorgen, dass nach dem letzten Arbeitstag nicht noch unangenehme Überraschungen folgen.

1. Die vier Bestattungsarten für Unternehmen

Verkauf oder Übergabe – „Beisetzung mit Organspende“

Wer seinen Betrieb verkauft oder an einen Nachfolger übergibt, beendet seine eigene Tätigkeit als Unternehmer, das Unternehmen selbst lebt aber beim Käufer weiter. Rechtlich liegt dann keine Betriebsaufgabe, sondern ein Übergang des Betriebs auf einen anderen Unternehmer vor.

Für Sie bedeutet das:

- Ihre werbende Tätigkeit endet mit dem letzten Auftrag im eigenen Namen.
- Danach folgt noch eine Abwicklung (z.B. Schlussrechnungen, Übergabe von Unterlagen), die steuerlich weiterhin zum Unternehmen gehört.

Betriebsunterbrechung oder Verpachtung – „Ruhe in der Gruft“

Manche „bestatten“ ihr Unternehmen nicht endgültig, sondern legen es auf den Friedhof in ein Mausoleum – sprich: Sie verpachten oder lassen den Betrieb ruhen. Dann kann der Betrieb steuerlich weiter als „lebendig“ gelten, wenn die wesentlichen Grundlagen erhalten bleiben und eine spätere identitätswahrende Fortführung möglich ist.

- Wird z.B. nur das Betriebsgrundstück als wichtigste Grundlage langfristig verpachtet, kann das trotz Stillstand eine Betriebsunterbrechung sein – nicht zwingend eine Betriebsaufgabe.
- Erst wenn keine wesentlichen Betriebsgrundlagen mehr da sind, kommt es unabhängig von einer Erklärung zur zwangsweisen Betriebsaufgabe – dann ist der Betrieb endgültig „bestattet“.

Betriebsaufgabe – „endgültige Beerdigung“

Von einer echten Betriebsaufgabe spricht man, wenn

- die gewerbliche Tätigkeit endgültig eingestellt wird,
- alle wesentlichen Grundlagen (z.B. Maschinen, Fahrzeuge, Betriebsgebäude) innerhalb kurzer Zeit verkauft, entnommen oder verschrottet werden und
- der Betrieb als selbstständiger Organismus des Wirtschaftslebens aufhört zu existieren.

Mit der letzten Abwicklungshandlung (z.B. Verkauf der letzten Maschine, Begleichung der letzten betrieblichen Verbindlichkeit) ist die „Beisetzung“ abgeschlossen. Ab dann gibt es keine gewerblichen Einkünfte mehr aus diesem Betrieb.

Insolvenz – „Beerdigung mit Gericht“

Die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens bedeutet nicht automatisch, dass das Unternehmen schon bestattet ist. Die Gewerbesteuerpflicht endet auch hier erst, wenn die Tätigkeit tatsächlich eingestellt und die Abwicklung abgeschlossen ist. Solange noch Vermögen verwertet wird, Forderungen eingezogen oder Schulden beglichen werden, „lebt“ das Unternehmen steuerlich weiter – auch wenn es praktisch kaum noch Aufträge gibt.

2. Die „Trauerfeier“ organisieren: Die sechs Schritte zur Beendigung

Wenn Sie Ihr Unternehmen endgültig „bestatten“ wollen, sollten Sie in etwa folgende Reihenfolge einhalten:

1. Letzte Aufträge abarbeiten, keine neuen mehr annehmen.

Die werbende Tätigkeit endet, wenn Sie keine Leistungen mehr am Markt anbieten; die Abwicklung läuft aber noch weiter.

2. Firmenvermögen „verteilen“: verkaufen, entnehmen, entsorgen.

Maschinen, Fahrzeuge, Lagerbestände und Werkzeuge müssen verkauft, in Ihr Privatvermögen übernommen oder verschrottet werden; das ist Kern einer Betriebsaufgabe.

3. Verträge „abmelden“:

Miet-, Leasing-, Telefon-, Versicherungs- und Energieverträge kündigen oder auf den Nachfolger übertragen; diese Abwicklung gehört noch zum Unternehmen.

4. Gewerbe abmelden und Registereinträge beenden.

Typische Merkmale für das Ende der selbstständigen Tätigkeit sind Gewerbeabmeldung, Auflösung, Liquidation oder Löschung im Handelsregister bzw. in der Handwerksrolle.

5. Steuern „abschließen“: Schluss- und Jahreserklärungen.

Einkommen-/Körperschaft- und Gewerbesteuer laufen bis zur tatsächlichen Einstellung der werbenden Tätigkeit bzw. bis zum Ende der Abwicklung; erst dann erlischt die Gewerbesteuerpflicht.

6. Sozialversicherung klären.

Endet die selbstständige Tätigkeit (oder wird der Betrieb verkauft/aufgegeben), wirkt sich das auf Kranken-, Renten- und ggf. Berufsgenossenschaftsbeiträge aus.

3. Nach der Beerdigung: „Nachwirkungen“ von Steuern und Haftung

Auch nach der förmlichen Beendigung können noch „Nachwehen“ auftreten:

- **Umsatzsteuer:** Die Unternehmereigenschaft endet erst, wenn wirklich alle mit dem Betrieb zusammenhängenden Rechtsbeziehungen abgewickelt sind; auch spätere Verkäufe von Restvermögen können noch umsatzsteuerpflichtig sein.

- **Gewerbesteuer:** Bei Einzelunternehmern und Personengesellschaften endet die Gewerbesteuerpflicht mit der tatsächlichen Einstellung des Betriebs, nicht bereits mit der reinen Gewerbeabmeldung.

- **Haftung nach der Unternehmensfortführung von Erben:** Führen Erben ein Unternehmen fort oder veräußern/verpachten es, können sie für Unternehmensschulden haften; wird das Unternehmen hingegen rechtzeitig eingestellt, entfällt die Fortführungshaftung.

Kurz gesagt: Auch wenn das Unternehmen „unter der Erde liegt“, können Finanzamt und Gläubiger noch anklopfen, solange nicht alle rechtlichen und wirtschaftlichen Beziehungen sauber beendet sind.

4. Worauf Unternehmerinnen und Unternehmer besonders achten sollten

- **Klar entscheiden:** Wird das Unternehmen verkauft, verpachtet, ruhend gestellt oder wirklich endgültig „beerdigt“?
- **Ende der werbenden Tätigkeit dokumentieren:** Datum des letzten Auftrags, letzter Verkauf, letzte Leistung festhalten.
- **Wesentliche Grundlagen im Blick behalten:** Solange noch ein zentrales Betriebsgrundstück oder Kernmaschinen bleiben, geht die Finanzverwaltung eher von Betriebsunterbrechung als von endgültiger Aufgabe aus.
- **Formale Schritte nicht vergessen:** Ohne Gewerbeabmeldung, Löschung/Änderung im Register und Abschluss der Steuererklärungen gilt der Betrieb oft noch nicht als „bestattet“.

Eine gut geplante „Unternehmensbestattung“ ist kein düsteres Thema, sondern Ausdruck unternehmerischer Verantwortung. Wer den Übergang bewusst gestaltet – sei es durch Verkauf, Verpachtung oder endgültige Aufgabe – schafft Klarheit für sich selbst, für Familie, Mitarbeitende und Geschäftspartner.

Und vor allem: Sie sorgen dafür, dass Ihr Betrieb steuerlich wirklich zur Ruhe kommt – ohne spätere Nachforderungen, Haftungsfragen oder unerwartete Nachwirkungen. So endet Ihr Unternehmen nicht im Chaos, sondern in geordneten Bahnen.



DER WICHTIGSTE ROHSTOFF 2026: SIE SELBST

Fünf Unternehmerkompetenzen, die über die Zukunft Ihres Unternehmens entscheiden

Wie viele Fachseminare haben Sie für 2026 bereits gebucht?

Welche Messen stehen im Kalender?

Wie viele Gespräche mit Lieferanten, Banken oder Beratern sind geplant?

Und jetzt die entscheidende Frage:

Wie viel davon wird die Zukunft Ihres Unternehmens wirklich verändern?

Rohstoffe günstiger einkaufen, Prozesse effizienter gestalten, Maschinen modernisieren – das gehört zum unternehmerischen Alltag. Doch ein Rohstoff gerät dabei oft in den Hintergrund: die eigene Unternehmerkompetenz.

Maschinen werden gewartet. Produktionsprozesse optimiert. Aber wann haben Sie zuletzt systematisch in sich selbst investiert? 2026 entscheidet sich Erfolg weniger an Fachwissen – davon gibt es reichlich –, sondern an fünf persönlichen Fähigkeiten, die wie ein inneres Betriebssystem wirken.

1. Aufmerksamkeit steuern statt sich steuern lassen

Ein typischer Tag: 40 E-Mails vor 9 Uhr. Drei ungeplante Anrufe. Zwei „kurze“ Abstimmungen. Am Abend die Frage: Was habe ich heute eigentlich strategisch bewegt? Aufmerksamkeit ist zur knappsten Ressource geworden. Wer sie nicht bewusst einsetzt, arbeitet permanent im **Reaktionsmodus**.

Unternehmerische Wirksamkeit entsteht dort, wo Sie Zeitfenster für das Wesentliche schützen:

- klare Prioritäten
- feste Denkzeiten
- bewusste digitale Pausen

Nicht alles, was dringend wirkt, ist strategisch wichtig. Aufmerksamkeit ist Führungsarbeit.

2. Resilienz: Die innere Stabilität des Betriebs

Lieferketten reißen. Märkte schwanken. Politische Entscheidungen verändern Spielregeln über Nacht. Ihre Mitarbeitenden beobachten in solchen Momenten vor allem eines: Sie.

Resilienz zeigt sich nicht darin, keine Zweifel zu haben. Sondern darin, **trotz Unsicherheit handlungsfähig zu bleiben**. Ruhe ist ansteckend – genauso wie Nervosität.

Ein **Unternehmer** ist in Krisenzeiten wie das **Fundament** eines Hauses: Man sieht es nicht immer, aber wenn es bröckelt, gerät alles ins Wanken.

3. Digitale Klarheit statt digitaler Schlagworte

„Wir müssen digitaler werden.“ Diesen Satz hört man oft. Doch was bedeutet er konkret für Ihr **Geschäftsmodell**?

Digitale Kompetenz heißt zu verstehen:

- Wo entstehen in Ihrem Unternehmen Daten?
- Welche Prozesse kosten unnötig Zeit?
- Wo kann Automatisierung Freiraum schaffen?

Technologie ist kein IT-Thema – sie ist **strategische Führungssache**.

4. KI-Kompetenz: Werkzeuge klug einsetzen

Künstliche Intelligenz ist Werkzeug. Die Frage ist nicht, ob sie kommt – sondern wie Sie sie nutzen.

KI kann kalkulieren, analysieren, strukturieren.

Aber sie ersetzt keine unternehmerische Verantwortung.

KI ist wie ein leistungsstarker Motor.

Doch **Sie sitzen am Steuer**.

5. Führung im Wandel: Orientierung geben

Fachkräfte erwarten heute mehr als Sicherheit. Sie suchen **Sinn, Entwicklung und Klarheit**.

Mitarbeitende brauchen:

- klare Ziele
- transparente Entscheidungen
- ehrliche Kommunikation

Führung bedeutet heute **weniger Kontrolle, mehr Orientierung**.

Kompetenz entsteht durch Anwendung, nicht durch Theorie.

Diese Kompetenzen entstehen nicht auf einer einzelnen Konferenz. Sie wachsen durch bewusste Praxis.

Drei konkrete Hebel haben sich bewährt:

1. Feste Reflexionszeiten im Kalender

Eine Stunde pro Woche ohne Telefon, ohne E-Mail. Nur die Fragen:

Was war diese Woche wirklich wichtig?

Wo habe ich nur reagiert – wo gestaltet?

2. Sparringspartner auf Augenhöhe

Ob Unternehmernetzwerk, Coach oder Beirat, suchen Sie sich einen Sparringspartner: Denn wer nur mit sich selbst diskutiert, bleibt in den eigenen Denkmustern gefangen.

3. Gezieltes Experimentieren im Alltag

Nicht alles auf einmal ändern. Beispielsweise eine Woche konsequente Fokuszeiten testen; ein Pilotprojekt mit KI starten; ein Teammeeting anders moderieren.

Fazit: Der Rohstoff Unternehmer braucht drei Zutaten

Maschinen benötigen Wartung. Märkte benötigen Analyse.

Unternehmer benötigen Entwicklung.

Damit dieser Rohstoff Wirkung entfaltet, brauchen Sie

- bewusste Selbstführung statt Dauerreaktion
- geschützte Zeiträume zum Denken
- ehrliche Reflexion – auch über eigene Muster

Die Zukunft Ihres Unternehmens beginnt nicht mit der nächsten Investition in Technik. Sie beginnt mit der **Investition in Ihre eigene Wirksamkeit**.

KI ALS SPARRINGSPARTNER – WIE SIE BESSERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Künstliche Intelligenz wird oft als „Werkzeug“ beschrieben. Doch wer sie schon eine Weile nutzt, merkt: Sie kann viel mehr sein – nämlich ein **Sparringpartner**, der hilft, klarer zu denken, Optionen zu vergleichen und Ideen zu verfeinern.

Nicht, weil KI klüger wäre. Sondern, weil sie uns hilft, anders zu schauen.

1. Fragen stellen statt Antworten suchen

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer starten mit: „Was kann KI für mich tun?“

Spannender wird's mit Fragen wie:

- „Welche Möglichkeiten habe ich übersehen?“
- „Wie würden andere Branchen mein Problem lösen?“
- „Welche Risiken sollte ich mitdenken?“

Solche offenen Fragen machen KI zum echten Denkanstoß – besonders in der Strategiefindung, Produktentwicklung oder Kommunikation.

2. Entscheidungen vorbereiten, nicht abgeben

KI kann Daten auswerten, Szenarien durchspielen und Argumente sortieren. Aber sie soll nicht entscheiden – sie soll **helfen, besser zu entscheiden**.

Beispiel: Sie planen eine Preiserhöhung.

Die KI kann Ihnen Argumentationsvorschläge liefern, Kundengruppen analysieren oder Kommunikationsvarianten formulieren.

Doch die finale Entscheidung bleibt bei Ihnen – gestützt auf Fakten, Bauchgefühl und Erfahrung.

3. Perspektivenvielfalt nutzen

Einer der größten Vorteile von KI: Sie denkt nicht in festen Mustern. Sie können sie bitten, unterschiedliche Rollen einzunehmen – etwa „kritischer Kunde“, „Finanzberaterin“, „Innovationscoach“ oder „Mitarbeiter im Außendienst“.

So entstehen neue Blickwinkel, die Sie in internen Diskussionen vielleicht gar nicht gehört hätten.

4. Bessere Kommunikation durch KI-Reflexion

Auch für die interne Führung kann KI wertvoll sein. Ein Beispiel: Sie möchten ein schwieriges Feedback geben oder eine heikle Nachricht an Kunden formulieren.

Lassen Sie sich von der KI verschiedene Varianten zeigen – sachlich, empathisch, humorvoll. Oft reicht schon der Vergleich, um den richtigen Ton zu finden.

KI als Spiegel – nicht als Lautsprecher.

5. Entscheidungen dokumentieren

Ein oft unterschätzter Vorteil: Wenn Sie KI bei der Entscheidungsfindung nutzen, entsteht automatisch eine Art Denkprotokoll. Das hilft später, wenn Sie erklären müssen, warum Sie sich so entschieden haben.

Gerade in wachsenden Unternehmen ist das Gold wert: **Wissen bleibt nachvollziehbar.**

Fazit: KI ist kein Orakel – aber ein geduldiger Gesprächspartner. Sie bewertet nicht, sie unterbricht nicht, sie ist rund um die Uhr verfügbar. Und wenn Sie lernen, die richtigen Fragen zu stellen, wird sie zu einem echten Spiegel Ihrer Denkprozesse.

So entsteht eine neue Form des Arbeitens: **Mensch entscheidet, KI inspiriert.**

Oder anders gesagt: **Wer mit KI denkt, denkt doppelt.**

Die Mandantenzeitung Lotse ist ein Gemeinschaftsprojekt des delfi-net Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater

Fast 100 Kanzleien haben sich bundesweit in diesem Netzwerk zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und Kompetenzen für die Mandanten zu bündeln.



Impressum:
Herausgegeben als Gemeinschaftsarbeit der delfi-net Steuerberatungskanzleien
Copyright: delfi-net - Netzwerk zukunftsorientierter Steuerberater - www.delfi-net.de
Gestaltung: Erwin Hamatschek

Fotos:
Seite 1 / © ISS_5169_09264 / © IST_20684_20181 / © IST_20684_20067 / IngImage
Seite 2 / © IST_20684_20181 / IngImage - Seite 4 / © ISS_5169_09264 / IngImage
Seite 7 / © IST_20684_20067 / IngImage

Hinweis:
Der Inhalt ist nach bestem Wissen und dem aktuellen Kenntnisstand erstellt worden.
Haftung und Gewähr sind ausgeschlossen, diese bleiben der Einzelberatung vorbehalten.



Thielenplatz 5
30159 Hannover

Telefon 05 11 98 93 80
Fax 05 11 98 93 830

info@koch-kollegen.de
www.koch-kollegen.de