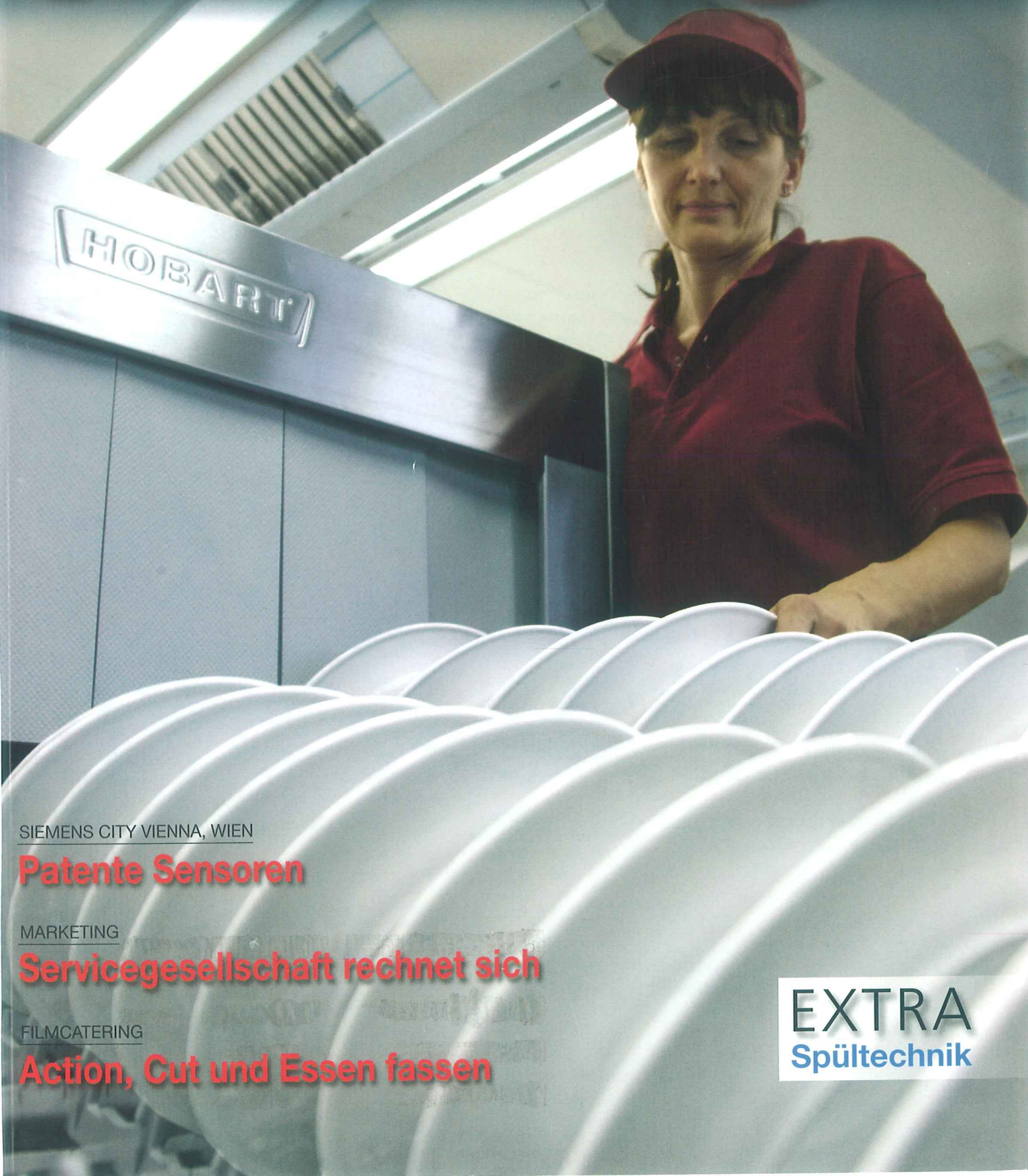


GVmanager

Fachmagazin der Führungskräfte in Großgastronomie
und Gemeinschaftsverpflegung

www.gvmanager.de



SIEMENS CITY VIENNA, WIEN

Patente Sensoren

MARKETING

Servicegesellschaft rechnet sich

FILMCATERING

Action, Cut und Essen fassen

EXTRA
Spültechnik

Servicegesellschaft rechnet sich

Die trägereigene Servicegesellschaft im Gesundheitswesen ist die Alternative zum Eigenbetrieb oder zum klassischen Outsourcing. Obwohl der steuerliche Aspekt nicht so schwer wiegt, wie oftmals versprochen, bietet diese Betriebsform vielfältiges Gestaltungs- und Optimierungspotenzial.

Beim Abwägen, ob eine Umwandlung in eine Servicegesellschaft für den Betrieb in Frage kommt, sind zunächst zwei Gegenargumente zu betrachten. Zum einen ist die allzu verlockende Aussage „Gründen Sie eine Servicegesellschaft, sparen Sie die Mehrwertsteuer!“ so nicht ganz richtig. Über den nicht steuerbaren Innenumsatz im Leistungsaustausch zwischen Organträger und Organgesellschaft wird nur die auf den geschaffenen Mehrwert anfallende Mehrwertsteuer eingespart. Die Vorsteuer für bezogene Lieferungen und Leistungen bleibt der Servicegesellschaft als nicht abzugsfähige Vorsteuer als Kostenbestandteil erhalten. Insofern liegt das tatsächliche Einsparpotenzial nicht auf Höhe des jeweilig anfallenden Mehrwertsteuersatzes, sondern einige Prozentpunkte darunter (vgl. Musterberechnung r.).

Zum anderen beschwören Politiker auf nationaler und auch europäischer Ebene im-

mer wieder einmal das Ende der umsatzsteuerlichen Organgesellschaft herauf. Bislang ohne eine tatsächlich beschlussfähige Gesetzesvorlage. Doch sollten wir nicht so vermessen sein zu denken, dass dies auf ewig so bliebe.

Vorteile des Outsourcing

Deshalb lohnt es sich allemal, die beständigen Vorteile, die das „Outsourcing an sich selbst“ mitbringt, etwas genauer zu betrachten.

Die zu gründende Gesellschaft sollte sich am Corporate Design und an dem Leitbild des Trägers orientieren. Somit bleibt die Identität der Serviceleistungen im Haus aber auch für das Gesamtangebot der Trägerorganisation erhalten. Die so geschaffene Möglichkeit, der Tochtergesellschaft eine eigene, trägernaher Markenidentität zu geben, sollte unbedingt wahrgenommen werden. Eine gut gestaltete Marke kann die öffentliche Wahrnehmung für das gesamte Angebot der

Musterberechnung zum Steuervorteil:

Hier wird die nicht abzugsfähige Vorsteuer im nicht steuerbaren Innenumsatz einer Organgesellschaft mit der MwSt. eines fiktiven externen Dienstleisters verglichen. Kein Anspruch auf Vollständigkeit.

	Servicegesellschaft	Cateringdienstleister
Beköstigungstage	4867	4867
Wareneinsatz	4,39 €	4,10 €
Personalkosten	5,50 €	5,50 €
Gemeinkosten	1,31 €	1,10 €
Risiko Gewinn	0,56 €	0,54 €
Summe	11,76 €	11,24 €
MwSt.	0,00 €	2,13 €
Gesamt	11,76 €	13,37 €
BKT p. Monat	57.235,92 €	65.071,79 €
Differenz	7.835,87 €	
in %	13,73	
MwSt. 19%	10.389,61 €	
Nicht abzugsfähige VSt.	2.414,03 €	

Fazit: Die einzusparende MwSt. beträgt in diesem fiktiven Beispiel nicht den vollen Satz von 19 %, sondern lediglich 13,73 %. Stellt man über das gesamte Leistungsbild im Verpflegungsbereich eine Vollkostenrechnung auf, sinkt der einzusparende MwSt.-Anteil nochmals ein wenig ab.

Servicegesellschaft auf einen Blick

Vorteile einer umsatzsteuerlichen Organschaft im Gesundheitswesen (Servicegesellschaft):

- Alternative zum klassischen Outsourcing
- Trägergesellschaft „beherrscht“ die Tochtergesellschaft
- Corporate Identity des Trägers wird gestärkt
- Einbindung eines kompetenten Managementpartners für die operative Führung der Gesellschaft möglich
- flexible Modelle zur Personalüberleitung möglich
- gewerbliche Tätigkeit auch für Dritte möglich
- Einsparung des Großteils der anfallenden Mehrwertsteuer
- Erweiterung in alle Bereiche, die

nicht zum Kerngeschäft des Trägers zählen, möglich

- optimale und bedarfsgerechte Dienstleistungen

Voraussetzungen zur Gründung:

- Gemeinnützigkeit des Organträgers darf nicht gefährdet werden
- muss laut Satzung des Trägers möglich sein
- Finanzamt muss zustimmen
- Wille, etwas nachhaltig, langfristig, qualitativ und wirtschaftlich zu ändern
- Jahresumsatz sollte so hoch sein, dass nicht das gesamte Potenzial durch die jährlichen Kosten einer GmbH aufgezehrt wird (mind. 250.000 €)
- Einbindung eines kompetenten, erfahrenen Fachpartners

Trägergesellschaft positiv beeinflussen. Bisher haben dieses Potenzial nur wenige erkannt. Die Existenz von Tochtergesellschaften wird regelrecht auf der Homepage verschwiegen. Dass hier die Ressourcen einer guten Öffentlichkeitsarbeit verschwendet werden, ist offensichtlich.

Der Einfluss auf die Leistungsstruktur, die Leistungsverzeichnisse und die Ausgestaltung der Dienstleistungen liegt darüber hinaus unmittelbar bei dem Träger. Es gibt keine Deutungshoheit über Vertragsinhalte. Es wird das realisiert, was der Träger und – so vorhanden – der Partner im Management der Gesellschaft zusammen beschließen.

Personal behalten

Wenn ver.di verlauten lässt, dass sie das Wort „Servicegesellschaft“ zum Unwort des Jahres vorschlagen möchte, kann mit hoher Sicherheit konstatiert werden, dass die Gründungsväter der gemeinten Gesellschaft ihre Hausaufgaben nicht korrekt gemacht haben.

Wer die Servicegesellschaft als Mittel der sofortigen Personalkostenreduzierung sieht, sollte bedenken, dass motivierte Mitarbeiter das Rückgrat personalintensiver und patienten-naher Dienstleistungen sind. Die Gründung eines Unternehmens ist ein auf Dauer angelegtes Vorhaben. So sollen auch die personelle Konzeption sowie

die gewünschten Einspareffekte angelegt sein. Eine unter Einbeziehung der Mitarbeitervertretung gut vorbereitete Personalüberleitung unterstützt das Gelingen des gesamten Gründungsvorhabens.

Wirtschaftliches Potenzial

Zu Beginn einer jeden Unternehmensgründung sollte ein Businessplan stehen. Bestehende Leistungsgerüste zu übernehmen und lediglich die Mehrwertsteuer aus den Jahreskosten herauszurechnen, ist zu kurz gesehen. Vielmehr geht es darum, eine gut geplante, gewerblich tätige GmbH in eine gute Zukunft zu bringen. Das geht nur mit Plan und Kompass.

Das tatsächliche wirtschaftliche Optimierungspotenzial erschließt sich sukzessive. Dafür müssen alle Prozesse in ihre Einzelschritte zerlegt, überprüft und neu zusammengebaut werden. Tabus darf es nicht geben. „Das haben wir schon immer so gemacht“ und „Dieser Bereich ist unantastbar“ sind die Totschlagargumente eines jeden Neuanfangs.

Nach und nach sollte überprüft werden, welche der zahlreichen nicht medizinischen und nicht pflegerischen Prozesse in die trägereigene Gesellschaft integriert werden können. Erst die Herauslösung aller nicht zur Kernleistung des Trägers zählenden Prozesse erlaubt eine abschließende Bewertung und Entscheidung zur Integra-

tion in die neue Service GmbH.

Auch wenn die zu gründende Gesellschaft zu 100 % der Gesellschaftsanteile im Besitz des Trägers bleiben soll, empfiehlt sich die Einbindung eines kompetenten Managementpartners. Die heute notwendige Kompetenz, um im Kontext nationaler und europäischer Regelwerke im Dienstleistungsbereich wettbewerbsfest und erfolgreich zu arbeiten, macht die dauerhafte Integration fachlicher Expertise unabdingbar.

Fazit

Allen Unkenrufen zum Trotz ist eine gut vorbereitete und gut geführte Servicegesellschaft nach wie vor eine attraktive Alternative zur Fremdvergabe von Dienstleistungen. Auch wenn in Zukunft die heute offensichtlichen Vorteile in Bezug auf die Mehrwertsteuer wegfallen, so wird ein gut aufgestelltes Tochterunternehmen alle zukünftigen

Entwicklungen im Gesundheitswesen mit hervorragenden und bewertbaren Dienstleistungen begleiten können. Dabei lohnt es sich auch immer, die bereits vorhandene Gesellschaft auf den Prüfstand zu stellen und zu ermitteln, ob hier wirklich alle möglichen Synergien und Potenziale identifiziert und bearbeitet wurden. **Thomas Meyer**

Der Autor



Thomas Meyer ist geschäftsführender Gesellschafter von AKMS, einer Berliner Gesellschaft für Altenhilfe, Klinikmanagement und Service, die u. a. bundesweit Konzepte und Lösungen für das Dienstleistungsmanagement anbietet und bei der Gründung und dem Management von Servicegesellschaften zur Seite steht.

JOMOssoft für Transparenz in der Verpflegung!



Das **JOMOssoft** Verpflegungsmanagementsystem sichert optimale Ergebnisse in der Gemeinschaftsgastronomie:

- Speisenmanagement
- Menüwunscherfassung
- Beschaffungsmanagement
- Kostenmanagement

JOMOs
GV Beratung
Software

JOMO GV-Partner Beratungs- und Software GmbH & Co. KG
info@gvpbs.de · www.gvpbs.de

Zukunft gestalten **IHK** Koblenz

HOTELMANAGEMENT-AKADEMIE

Fachspezifische und berufsbegleitende Weiterbildung
Betriebswirtschaftlicher Studiengang zum/zur

Verpflegungsbetriebswirt/in (HMA)

Die Hotelmanagement-Akademie (HMA) bietet aufstrebenden Küchenleitern der Gemeinschafts- und Betriebsverpflegung, aus Altenheimen, Behinderteneinrichtungen und Gesamtschulen sowie Köchen, Hauswirtschaftlern und Diätassistenten in Leitungsfunktion eine einjährige, berufsbegleitende Qualifizierung zum Verpflegungsbetriebswirt (HMA) an. Schwerpunkte sind unter anderem Betriebswirtschaft, Personalwesen, Marketing in der GV, TQM und Logistik.

Zulassungsvoraussetzung: Abgeschlossene gastgewerbliche Ausbildung und mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung in der Gemeinschaftsverpflegung.

Ihre Servicehotline: **(02 61) 30 489-30**

Hotelmanagement-Akademie, Hohenfelder Straße 12, 56068 Koblenz
Email: b.klein@gbz-koblenz.de Internet: www.hma-koblenz.de

Start
22.1.2010