



Banken- und Investorenrunden

Mit professionellen Verhandlungen
Werte und Kapital schaffen

- Zum Verhandlungserfolg führen Offenheit, Präzision und Sachlichkeit – S. 2
- Sechs aktuelle Beispiele für erfolgreiche Verhandlungsführung durch bdp – S. 2
- Investitionszulagengesetz 2007 und die Anpassungen an die EU-Förderrichtlinie – S. 7
- Verfassungsgericht urteilt zum Erbschaftsteuergesetz – S. 8
- Wer zahlt für den Wegfall von abgabenvergünstigten Leistungen? – S. 9

- Verlust der Vorsteuer bei Weiterberechnung – S. 10

bdp erweitert Engagement in China – S. 11

Banken- und Investorenrunden

Auch gute Projekte oder Lösungen schaffen nur dann Werte, wenn Sie in Verhandlungen auch umgesetzt werden können

Trotz aller technischen Hilfsmittel ist die Verhandlung immer noch der Schlüssel für eine erfolgreiche Vereinbarung oder ist der Grund für das Scheitern eines Projekts.

In vielen Fachpublikationen liest man immer wieder zu den Themen „M&A“ (Mergers & Acquisitions), wie man Investoren findet, Unternehmenswerte bestimmt und Vertragsklauseln entwerfen sollte (bdp-aktuell 5 - 8). Hierzu ist meist profundes, stets der aktuellen Rechtslage angepasstes Fachwissen notwendig. Dies ist eine der notwendigen Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Unternehmensbeteiligungen, -käufe oder -verkäufe.

Genauso viele Fachpublikationen beschäftigen sich mit den heutigen Anforderungen der Banken und wie diese permanent informiert werden müssen (bdp aktuell 10 - 12).

Wenn jedoch besondere Umstän-

de eintreten, seien es wirtschaftliche Schwierigkeiten, die Hereinnahme eines Beteiligungspartners oder gar der Verkauf des gesamten Unternehmens, sind dies Situationen, die nicht schematisch entschieden werden können, sondern einer sorgfältigen Verhandlung bedürfen.

Es ist entweder Fresh-Money zu verhandeln oder der Kapitaldienst neu festzusetzen, also zu strecken oder gar einer völlig veränderten Umweltsituation anzupassen. Dies kann bis zur Notwendigkeit einer Teilentschuldung gehen.

In schwierigen Unternehmenssituationen ist es oft vernünftig, sowohl die Passivseite des Unternehmens zu stabilisieren als auch nach einem starken Part-

ner zu suchen, der aber wiederum erst dann eintreten und Geld geben wird, wenn die Verbindlichkeiten des Unternehmens geregelt sind.

Diese Sondersituationen bedeuten fast immer eine ganz erhebliche Mehrbelastung des Unternehmers oder des Managements. Hinzu kommt, dass es nur allzu menschlich ist, dass man wegen seiner persönlichen Betroffenheit oft kein guter Anwalt in eigener Sache ist.

bdp begleitet seine Mandanten seit über 15 Jahren sowohl im Bereich M&A (also in den konkreten Verhandlungen mit Investoren oder Käufern von Unternehmen) als auch bei Bankenverhandlungen.

Im Laufe dieser langen Zeit haben wir Erfahrung gesammelt, die es uns ermöglichen, für unsere Mandanten selbst in Situationen noch erfolgreich zu sein, wo



MES GmbH Multifunktionale Energie Systeme
24558 Henstedt-Ulzburg
ca. 66 Mitarbeiter

Projektskizze:

M&A-Prozess zur Verbesserung der finanziellen Möglichkeiten bei Großaufträgen; MES war bereits durch vorangegangene erfolgreiche Projekte wieder sehr ertragsstark geworden (vgl. bdp aktuell Ausgabe 9). Die zukünftige Ausrichtung auf größere Projekte ließ die Einbindung in eine große und finanzstarke Gruppe als sehr sinnvoll erscheinen. Das Unternehmen fand mit der Cargofresh AG einen entsprechenden Investor und konnte erfolgreich veräußert werden.

Eingesetzte Beratungstools:

- Vendor-Due-Diligence mit Report für den Investor
- komplette Begleitung vom Searching bis zum Signing
- Vertragsverhandlungen und Vorlage der Vertragsentwürfe
- Begleitung der Verhandlungen

Zeitraum:

- September 2006 bis Januar 2007



„Die Einbindung unseres Unternehmens in eine größere finanzstabile Gruppe bringt für uns den großen Vorteil, auch in Zukunft das Projektgeschäft erfolgreich betreiben zu können. Hinzu kommt, dass der Investor eigenes Geschäft für uns mitbringt.“

Jürgen Zaak und Uwe Meyer
sind Geschäftsführer der MES GmbH



„Wir waren auf der Suche nach Produktionskapazitäten. Durch den Vendor-Due-Diligence-Report, die vorgelegten Unterlagen und die Offenheit in den Verhandlungen konnten wir sehr zügig eine positive Entscheidung fällen.“

Peter Wich
ist Vorstand der Cargofresh AG

andere bereits gescheitert sind - häufig weil sie zu emotional gehandelt haben.

Unsere Maximen lauten daher:

Absolute Offenheit und Vertrauen schaffen

Dies bedeutet zum Beispiel in Bankverhandlungen, dass alle betroffenen Banken offen zu informieren sind und in die Verhandlungen einbezogen werden müssen. Separatverhandlungen mit einzelnen Banken ohne Dritte zu informieren, führen in der Regel in eine totale Sackgasse, weil alle Banken dadurch dann ein gewissen Misstrauen bekommen, dass sie nicht über alle entscheidungsrelevanten Umstände informiert sind.

Nur wer informiert ist, kann entscheiden

Notwendig ist eine kurzer und prägnanter Bericht anstelle langer, aussageloser Zahlenkolonnen. Diese präzise Informationsgrundlage muss jedoch aktuell und vor allem zutreffend sein. Hier zahlt es sich immer wieder positiv aus, wenn ein Unternehmen auch in der Vergangenheit offen mit Informationen war.

Nur umsetzbare Lösungsvorschläge unterbreiten.

Gerade in kritischer Situation muss man sich vom Wunschdenken freimachen und Lösungsvorschläge unterbreiten, die nach den Entscheidungskriterien der Häuser umsetzbar sind. Dafür gelten folgende Grundregeln:

- Tilgungsaussetzungen vor dem Ruf nach Fresh-Money
- Eigenbeiträge vor Beiträge Fremder
- Leistungen der Banken an „Blanko-Anteilen“ festmachen
- Teilverzicht in der Regel nur bei Restablösung möglich

Völlig freihalten sollte man sich von unrealistischen Forderungen und polemischen Hinweisen auf hohe Zinsen etc. der Vergangenheit. Nur der hier, jetzt und zukünftig realistische Lösungsansatz zählt. Die Vergangenheit ist vorbei!

[Fortsetzung S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Fundierte und aktuelle Fachkenntnisse, insbesondere der geltenden Rechtslage und der jüngsten Marktentwicklungen, sind unabdingbare Grundlagen, um bei Unternehmensbeteiligungen und –veräußerungen erfolgreich beraten zu können. Dazu gehört auch der souveräne Umgang mit zeitgemäßen Reportingtools, um den heutigen Anforderungen der Banken Genüge zu tun. Aber diese Qualifikationen sind nur die notwendigen aber keineswegs hinreichenden Voraussetzungen, auch in außergewöhnlichen Situationen Erfolge erzielen zu können.

Wenn nämlich die Unternehmenssituation schwierig wird, muss gleichzeitig sowohl die Passivseite stabilisiert als auch ein möglicher Investor gesucht werden, der wiederum aber gewisse Regelungen verlangt, bevor er mit eigenem Geld einsteigt. Hier entscheidet die Verhandlungsführung über den Erfolg.

bdp ist auf diesem Gebiet seit über 15 Jahren für Sie auch dort noch erfolgreich, wo andere bereits gescheitert sind. Wir stellen Ihnen in unserem Titelbeitrag unsere Handlungsmaximen sowie aktuelle Projekte vor.

Wir informieren Sie ferner über die Regelungen des Investitionszulagengesetzes 2007 und die Anpassungen an die EU-Förderrichtlinie.

Das Bundesverfassungsgericht hat nun endlich zum Erbschaftsteuergesetz und den dabei zugrunde gelegten Bewertungsmaßstäben geurteilt.

Mit den Änderungen der Pendlerpauschale zum Jahresanfang stellt sich eine grundsätzliche Frage: Wer zahlt nun für den Wegfall von abgabenvergünstigten Leistungen: Der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer?

Beachten Sie bitte: Die bloße Weiterberechnung von Umsatzsteuern kann zum Verlust der Vorsteuer führen.

Wir freuen uns schließlich darüber, dass wir unser Engagement in China jetzt ausweiten können.

Wir informieren mit bdp aktuell unsere Mandanten und Geschäftspartner monatlich über die Bereiche

- Recht,
- Steuern,
- Wirtschaftsprüfung sowie unsere Schwerpunkte
- Finanzierungsberatung für den Mittelstand,
- Restrukturierung von Unternehmen,
- M&A.

Unter www.bdp-team.de/bdp-aktuell/ können Sie ältere Ausgaben als PDF herunterladen.

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Rüdiger Kloth

Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.



Professionelle Verhandlungen durch bdp

Bankenrunde(n) einberufen

Um zu demonstrieren, dass alle Verhandlungspartner offen mit den gleichen Informationen versehen werden, empfiehlt sich als Auftakt häufig eine Bankenrunde. Darin kann dann der zuvor verschickte Lösungsvorschlag noch einmal vorgestellt und erläutert werden. Sodann gilt es, in enger, meist telefonischer oder per E-Mailverkehr erfolgreicher Kommunikation, den Verhandlungsfaden solange nicht abreißen zu lassen, bis eine Lösung erreicht ist. Manchmal müssen zu diesem Zweck auch weitere Bankenrunden einberufen werden.

Keine Emotionalisierung zulassen

Manchmal sind die Verhandlungen festgefahren oder es liegen Emotionen in der Beziehung zwischen Bank und Kunde. Hier muss es ein Hauptziel sein, diese Emotionen so schnell wie möglich aus den Verhandlungen herauszunehmen und eine sachgerechte Lösung anzustreben, die für beide Seiten Vorteile aufzeigen muss. Der Verhandlungspartner, sei es die Bank oder sei es ein zu überzeugender Investor, müssen sehen, dass die vorgeschlagene Verhandlungslösung auch für sie Vorteile bietet. Diese Vorteile können in Bankenrunden darin liegen, dass zwar weniger Kapitaldienst geleistet wird, der dann zu leistende Kapitaldienst aber sicherer ist; oder dass zwar ein Teilverzicht unumgänglich ist, der Restbetrag aber sofort bezahlt werden kann.

Dies gilt auch für M&A-Verhandlungen. Auch diese müssen entemotionalisiert werden, denn später müssen Teile des Managements von Verkäufer und Käufer ja vertrauensvoll zusammenarbeiten. Auch die Kaufpreishöhe und den Gewährleistungsumfang klärt man am besten durch sachgerechte Offenheit, selbst wenn auf den ersten Blick der eine oder andere Berater zum Verschweigen gewisser Tatbestände oder Sachverhalte raten mag. In 99 % der Fälle ist dies das ein Irrweg der zum Gericht führt und extrem viel Zeit und Geld vergeudet. bdp steht nicht für solche Lösungen.

Wichtig ist auch die Glaubwürdigkeit. Verhandlungen führen häufig dann zum Erfolg, wenn durch die praktizierte Offenheit den beteiligten Verhandlungspartnern klar wird, dass sie sich auf Informationen verlassen können. bdp hat diese Verlässlichkeit bei Verhandlungen seit nunmehr über 15 Jahren Tag für Tag unter Beweis gestellt und ist bundesweit bei den allermeisten Banken durch viele erfolgreiche M&A-Transaktionen entsprechend bekannt. Informieren Sie sich auf den Folgeseiten über aktuelle Projekte.



Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater und seit 1992 Gründungspartner der Sozietät bdp Bormann Demant & Partner.

LISSINA



LISSINA Kran- und Container-Verleih GmbH
16259 Beiersdorf/Freudenberg
ca. 150 Mitarbeiter

Projektskizze:

Der regionale Marktführer mit zu geringer Eigenkapitaldecke musste passivseitig stabilisiert werden. Hierzu war ein M&A-Prozess nötig, der vom Searching bis zum Signing erfolgreich durchgeführt und begleitet werden konnte. Der Erwerber löste alle Bankverbindlichkeiten mit einem gewissen Teilverzicht sofort ab. Die Bankverhandlungen wurden koordiniert und erfolgreich zum Abschluss gebracht.

Eingesetzte Beratungstools:

- Vendor-Due-Diligence mit Report
- M&A-Info-Memo und Screening des Marktes
- Erstellung Short-List, Begleitung Vertragsverhandlungen
- Führung der Bankverhandlungen in Bankenrunde, persönliche Verhandlungen und Abstimmungen per E-Mail
- Entwicklung eines von allen Geschäftsbanken und den zwei Beteiligungsgesellschaften akzeptierten Lösungsvorschlags

Zeitraum:

- Januar bis Dezember 2004



„Die Situation war schwierig. Hätte der M&A-Deal nicht funktioniert, hätten wir Fresh-Money benötigt. Durch die sachliche und ausgewogene Verhandlungsführung von bdp konnte mit hoher Präzision eine Lösung erarbeitet werden, die zwischen dem Erwerber und den Banken in Einklang zu bringen war und in den Verhandlungen durchgesetzt wurde.“

Christian Lissina
ist Geschäftsführer der LISSINA
Kran- und Container-Verleih GmbH



„Das ist eine schwierige Branche und ein schwieriger Markt. bdp hat dennoch einen M&A-Prozess ermöglicht, der letztendlich zu einer tragfähigen Einigung und zu einem Entgegenkommen im Banken- und Beteiligungskreis führte.“

Jan Güldemann
ist Geschäftsführer der
SBG Sächsische Beteiligungsgesellschaft mbH



Polystal COMPOSITES GmbH

Polystal Composites GmbH
39340 Haldensleben
ca. 43 Mitarbeiter

Projektskizze:

Eine Vertriebsdelle führte zu erheblichem Bedarf an Fresh-Money. Da insgesamt eine Stabilisierung des Unternehmens passivseitig wünschenswert war, wurde ein M&A-Projekt aufgesetzt, welches nach bereits drei Monaten erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Voraussetzung für den Eintritt des Erwerbers, der die Gesellschaft grundlegend neu finanzierte, war eine moderate Bereinigung der Passivseite. bdp konzipierte eine von der großen Bankenrunde mit zwei Beteiligungsgesellschaften akzeptierte Lösung und setzte sie im Verhandlungswege um.

Eingesetzte Beratungstools:

- Due Diligence mit Report
- Lösungsvorschlag für die Einigung der großen Bankenrunde nach aktuellen Entscheidungskriterien der Banken
- persönliche Führung der Bankenverhandlungen in Bankerrunden und nie abreißender Kontakt zu den Verhandlungspartnern während der Projektzeit

Zeitraum:

- Oktober bis Dezember 2006



„bdp erkannte sofort die Situation und die notwendigen Handlungsoptionen. Die M&A-Transaktion und die erforderlichen Bankverhandlungen wurden aufgrund der hohen Sachlichkeit, des überzeugenden Lösungskonzepts und des persönlichen Standings von bdp bei den Banken in Rekordzeit erfolgreich umgesetzt.“

Prof. Dr. Detlev Geiss
ist Geschäftsführer der Polystal Composites GmbH

„Die Verhandlungsführung durch bdp war in einer schwierigen Situation ausgewogen und sachgerecht. Sie führte durch den erfolgreichen M&A-Deal innerhalb von nur acht Wochen zur Einigung im großen Banken- und Beteiligungskreis.“

Mischa Finke
Dresdner Bank AG

ruksaldruck.

Ruksaldruck GmbH & Co.KG
12107 Berlin
ca. 30 Mitarbeiter

Projektskizze:

- Restrukturierung mit Ertragsverbesserung, Regelung der Unternehmensnachfolge durch altersbedingtes Ausscheiden einer Gesellschafterin und Neueintritt eines neuen Gesellschafters mit 50 %
- Restrukturierung der Bankverbindlichkeiten und Neufinanzierung des M&A im Zuge der Unternehmensnachfolgeregelung
- Ergebnis: Unternehmen stabilisiert, verbleibender Bankkredit sicherer

Eingesetzte Beratungstools:

- Restrukturierungen mit Verhandlungen vor Ort
- Monatliches Controlling mit Reporting
- Persönliche Bankverhandlungen mit Geschäfts- und auch Förderbanken
- Vertragsgestaltung
- Finanzierungskonzept

Zeitraum:

- Januar bis September 2006



„Die Existenz des Unternehmens konnte gesichert und die Nachfolge geregelt werden. In den Bankverhandlungen erreichte bdp durch die sachliche und ausgewogene Art und Weise Dinge, die wir als Unternehmer in eigener Angelegenheit so nicht hätten erreichen können.“

Giselher Ruks und Werner Schmidt
sind Geschäftsführer der Ruksaldruck GmbH & Co. KG



„bdp hat in den Verhandlungen dafür gesorgt, dass die Unternehmensnachfolge mit einer Existenzgründungsfinanzierung machbar wurde, die in der Folge auch ein Entgegenkommen der Banken ermöglicht hat“.

Matthias Mickmann
Berliner Volksbank eG



Sauerbrei Logistics GmbH
67105 Schifferstadt
ca. 250 Mitarbeiter

Projektskizze:

Eine lösungsorientierte Kommunikation mit den Sparkassen war wieder in Gang zu bringen. Hierzu musste zuerst im Rahmen einer Due-Diligence eine belastbare Ist-Analyse mit konkreten Lösungsvorschlägen erstellt werden. Dabei wurde ein ausgewogenes Paket von Maßnahmen des Unternehmers, des Unternehmens, inklusive Belegschaft und der Banken vorgeschlagen. Die Bankverhandlungen wurden wieder fortgesetzt und zum erfolgreichen Abschluss gebracht.

Eingesetzte Beratungstools:

- Due Diligence mit Report
- Ertragsverbesserung, begleitendes Controlling
- persönliche Bankenverhandlungen, Gewinnung von neuem Vertrauen
- schriftliche Vertragsverhandlungen mit den Banken für deren Beiträge
- nie abreißender persönlicher Kontakt zu allen Verhandlungspartnern während der Projektzeit
- persönliche Verhandlungen vor Ort inklusive Belegschaftsversammlung

Zeitraum:

- Februar bis September 2006



„bdp hat mit der ruhigen und sachlichen aber strikt zielführenden Untersuchungs- und Verhandlungsart sehr schnell Lösungen für bestehende Schwachstellen erarbeitet. Hierdurch konnten die Sparkassen überzeugt werden und stimmten einer Lösung zu. Das Unternehmen ist heute mit guten positiven Ergebnissen stabilisiert.“

Philippe Sauerbrei
ist Geschäftsführer der Sauerbrei Logistics GmbH



„Durch bdp wurde ein tragfähiges und von allen Partnern akzeptiertes Lösungskonzept vorgelegt, was dann innerhalb weniger Monate zur Lösung geführt hat.“

Monika Raber
Kreissparkasse Saarlouis



SIT Singwitz Industrietechnik GmbH
02692 Singwitz
ca. 80 Mitarbeiter

Projektskizze:

Die nach Verlustjahren bereits vom Unternehmen eingeleitete Ertragswende war durch begleitende Controllingmaßnahmen zu unterstützen. Das für den Turnaround erforderliche Fresh-Money musste beschafft werden. Um die Finanzierungslasten nicht einzig und allein der Hausbank aufzubürden, wurden weitere Co-Finanzierungsmittel akquiriert, beide Finanzierer waren aufeinander abzustimmen. Das Unternehmen ist heute wieder sehr stabil.

Eingesetzte Beratungstools:

- Due Diligence mit Report
- persönliche Verhandlungen vor Ort inklusive Belegschaftsversammlung
- Finanzierungskonzept und Akquisition weiterer Finanzmittel
- Führung der Bankverhandlungen
- Einführung eines Projektsonderkontos für Großaufträge zur Verbesserung der Projektliquidität

Zeitraum:

- 2005



„Die Ertragsverbesserungen waren bereits auf gutem Weg und wurden von bdp fachlich gegengecheckt. Durch eine sachliche und zielorientierte Verhandlung konnte nach Akquisition von Co-Finanzierungsmitteln das Fresh-Money bereitgestellt werden. Durch das von bdp eingeführte Projektsonderkonto für Großprojekte können wir nunmehr ganz anders zu einer positiven Projektliquidität kommen.“

Ekkehart Gürtler
ist Geschäftsführer der SIT Singwitz Industrietechnik GmbH



„bdp hat die Erschließung von alternativen Co-Finanzierungsquellen vorangetrieben und somit eine gemeinsame Lösung ermöglicht. Das Unternehmen befindet sich wieder in einer absolut stabilen Lage.“

Dirk Flack
Kreissparkasse Bautzen



Aber bitte mit Zulage

Die Neuregelungen des Investitionszulagengesetzes 2007 und die Anpassungen an die EU-Förderrichtlinie

Schon sehr früh im Jahr 2006 hat die Bundesregierung einen Gesetzentwurf in den Bundestag eingebracht, um die Ende 2006 auslaufende Investitionszulagenförderung in den neuen Bundesländern nach dem Investitionszulagengesetz 2005 zu verlängern. Am 20. Juli 2006 wurde das Investitionszulagengesetz 2007 (InvZulG) im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Begünstigt sind Erstinvestitionsvorhaben, die nach dem 20. Juli 2006 beginnen und vor dem 01. Januar 2010 enden. Viele Regelungen wurden aus dem vorherigen Gesetz übernommen. Zur Anpassung an die EU-Förderrichtlinien gibt es aber auch einige neue.

Begünstigte Wirtschaftszweige

Wie bisher sind das verarbeitende Gewerbe und die produktionsnahen Dienstleistungen begünstigt. Neu hinzugekommen ist das Hotel- und Beherbergungsgewerbe. Dazu gehören Betriebe der Hotellerie, Jugendherbergen, Hütten

und Campingplätze. Nicht begünstigt sind Ferienhäuser, -wohnungen und Privatquartiere mit weniger als neun Betten.

Bei beweglichen Wirtschaftsgütern müssen diese zum Anlagevermögen eines begünstigten Unternehmens gehören. Reines Leasing ist daher nicht mehr erfasst. Anders ist es aber, wenn das wirtschaftliche Eigentum beim begünstigten Unternehmen liegt, z. B. bei einem Mietkauf. Bei Gebäuden reicht weiterhin die begünstigte Verwendung.

Erstinvestitionsvorhaben

Bisher war die Erstinvestition begünstigt. Nach dem InvZulG 2007 muss es sich jetzt um ein Erstinvestitionsvorhaben handeln.

Dieses Vorhaben muss zur Errichtung einer neuen Betriebsstätte, zur Erweiterung einer bestehenden Betriebsstätte, zur Produktion neuer, zusätzlicher Produkte, zur grundlegenden Änderung des Gesamtproduktionsverfahrens oder zur Übernahme eines geschlossenen oder zu schließenden Betriebes dienen. Durch die Neuregelung sind grundsätzlich nur Erstinvestitionsvorhaben begünstigt, mit denen nach dem 20. Juli 2006 begonnen wurde. Investitionsbeginn ist im Allgemeinen die Auslösung der Bestellung. Weiterhin beginnt die 5-jährige bzw. 3-jährige (bewegl. WG bei KMUs) Verbleibensfrist erst mit Beendigung des gesamten Vorhabens. Auch eine einzelne Investition kann ein Erstinvestitionsvorhaben sein.

Fördersatz

	Bewegliche WG	Gebäude
Allgemein	12,5 %	12,5 %
Randgebiet	15,0 %	15,0 %
KMU	25,0 %	12,5 %
Randgebiet (KMU)	27,5 %	15,0%



Investitionen + Erbschaftsteuer

Begünstigte Wirtschaftsgüter

Wie bisher sind neue bewegliche Wirtschaftsgüter, außer Pkws, und GWGs, und neue Gebäude begünstigt. Bei beweglichen Wirtschaftsgütern entfällt die Förderung nicht, wenn innerhalb der Verbleibensfrist aufgrund techni-

scher Veränderung ein neues Erstsatzwirtschaftsgut angeschafft wird.

Berlin

Nicht mehr enthalten ist die Arbeitsmarktreion Berlin. Daher gehören die Landkreise Barnim, Märkisch-Oderland und Oder-Spree nunmehr vollständig zum Randgebiet. Für Berlin ergibt sich die differenzierte Folge, dass ab 01.01.2007 große Teile zum sog. C-Fördergebiet gehören und damit investitionszulagenbegünstigt sind, und einige Teile dem D-Fördergebiet ohne Begünstigung nach InvZuLG 2007 angehören. Unter www.gewerbeflaechenatlas.berlin.de kann die Einstufung angesehen werden. Wurde mit dem Vorhaben vor dem 01.01.2007 begonnen, gibt es noch keine Einschränkung.

Abgrenzung InvZuLG 2005 und InvZuLG 2007

Bei bis zum 31.12.2006 entstandenen Teilherstellungskosten oder Teillieferungen gilt noch das InvZuLG 2005. Für ab 01.01.2007 entstehende Kosten greift die Förderung nach dem InvZuLG 2007. Nur bei begünstigten Betrieben des Beherbergungsgewerbes sind alle Aufwendungen nach dem InvZuLG 2007 förderfähig.

Es ist sehr zu begrüßen, dass weiterhin eine Investitionszulagenförderung für die immer noch wirtschaftlich sehr schwachen neuen Bundesländer zunächst bis Ende 2009 besteht. Durch die Hereinnahme des Beherbergungsgewerbes soll der Tourismus weiter angekurbelt werden.



Christian Schütze
ist Steuerberater bei
bdp Berlin.

bdp-Partner Dr. Michael Bormann erläutert auf n-tv die Folgen des Verfassungsgerichtsurteils zum Erbschaftsteuergesetz

___Wenn wir das Thema auf die für viele Deutschen alles entscheidende Frage konzentrieren, dann heißt diese: Wird es jetzt teurer für diejenigen, die beispielsweise von seinen Eltern das Einfamilienhäuschen erbt?

Dr. Michael Bormann: Davon ist auszugehen. Es gibt derzeit erkennbar keine Gewinner dieses Urteilsspruchs. Ganz klar: Immobilienvererbungen werden durch höhere Werte teurer. Die Steuer selbst ändert sich nicht, aber der Bewertungsansatz. Es trifft aber auch die Erben von Betriebsvermögen. Da plant die Regierung ja gerade ein neues Gesetz,

und dann muss man schauen, was da kommt.

___Sie sprechen es an, was die Politik plant. Die Frage ist ja, was die Herren in Berlin nun tun, wie sie den Richterspruch gesetzlich umsetzen. Was halten Sie in diesem Zusammenhang von so genannten Verschonungsregelungen und Differenzierungen beim Steuersatz?

Hier ist der Richterspruch eher einen Tick besser als befürchtet. Befürchten musste man ja eine klare Kappung oder Gleichmacherei. Aber die Hintertür ist offen gelassen worden. Wir können jetzt personengruppengerichtet doch noch Vergünstigungen einführen. Wir gehen also weg von der Objektbewertung zur Differenzierung des Empfängerkreises. Der muss bestimmt werden, und wenn es dann volkswirtschaftlich relevante Aspekte gibt, darf der Gesetzgeber, so ganz eindeutig das Verfassungsgericht, Vergünstigungen zulassen. Die nächste Zeit wird zeigen, inwieweit bei der Übertragung von Einfamilienhäusern, Immobilien und Betriebsvermögen das

volkswirtschaftliche Wohl solche Begünstigungen notwendig macht.

___Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts war sicherlich für viele nicht überraschend. Aber manch einer wird doch hochgeschreckt sein und sich fragen, „Hoppla, was kann ich denn jetzt noch tun?“ Gibt es denn jetzt noch Spielräume, um möglicherweise hier und da noch Geld zu sparen?

Aus Sicht des Bundesverfassungsgerichts: ja. Denn das Gericht hat dem Gesetzgeber eine, wie ich finde, doch einen sehr moderaten Zeitraum zum Handeln gelassen, nämlich bis Ende 2008. Wenn der Gesetzgeber diese Zeit nutzt, dann wäre das Jahr 2007 noch frei. Ob aber vielleicht bereits im Jahr 2007 die gesetzliche Änderung kommt, vermag man im Moment noch nicht zu sagen. Die Frage, ob noch Spielräume da sind, muss also im Raum stehen bleiben.

___Michael Bormann, besten Dank für diese Informationen, die uns weitergebracht haben.





Teure Tickets

Wer zahlt für den Wegfall von abgabenvergünstigten Leistungen wie Jobtickets: Der Arbeitgeber oder der Arbeitnehmer?



Aicke Hasenheit, LL.M.
ist Rechtsanwalt bei
bdp Berlin.



Sylvia Klinger
ist bei bdp-Berlin verantwortlich für
die Lohn- und Gehaltsabrechnungen
unserer Mandanten.

Wie berichtet (siehe ausführlich bdp aktuell Ausgabe 24, November 2006), wurden die Entfernungspauschalen für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte ab 1. Januar 2007 erheblich begrenzt. Betroffen hiervon sind vor allem auch Arbeitsverhältnisse, bei denen der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer die Fahrtkosten zwischen Wohnung und Arbeitsplatz erstattete.

Bis zum 31. Dezember 2006 galten u. a. folgende Vergünstigungen:

- Der Arbeitgeber versteuerte bei der Erstattung der Fahrtkosten für den ÖPNV seine tatsächlichen Kosten; bei Zahlung eines Fahrtkostenzuschusses versteuerte er unabhängig von der

Entfernung 30 Cent pro Entfernungskilometer pauschal mit 15 %. Der Arbeitnehmer wurde nicht belastet. Es bestand Sozialversicherungsfreiheit.

- Bei der Überlassung eines Firmenwagens, der auch für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte genutzt werden konnte, wurde für jeden Entfernungskilometer 0,03 % des Bruttolistenpreises als Arbeitslohn versteuert. Von diesem Betrag konnte ein Teil mit 15 % pauschal versteuert werden. Dieser pauschal versteuerte Betrag bildete keinen steuerpflichtigen Arbeitslohn und wurde sozialversicherungsfrei gestellt.

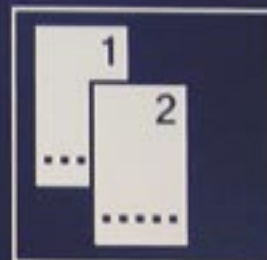
Ab dem 1. Januar 2007 gilt Folgendes:

- Bei der Zahlung eines Fahrtkostenzuschusses darf der Arbeitgeber die Fahrtkosten erst ab dem 21. Entfernungskilometer mit 30 Cent pro Kilometer pauschal mit 15 % versteuern. Bis zum 21. Entfernungskilometer ist der Betrag voll zu versteuern und unterliegt der Sozialversicherung. Als lohnsteuerfreien Sachbezug kann der Arbeitgeber nur noch ein Jobticket oder Benzingutscheine gewähren, solange diese Leistungen die zulässige Freigrenze von 44 Euro monatlich nicht überschreiten.
- Bei der Überlassung von Firmenwagen setzt eine teilweise Pauschalversteuerung ebenfalls erst ab dem 21. Entfernungskilometer ein. Der übrige geldwerte Vorteil ist voll zu versteuern und unterliegt der Sozialversicherung.

Der Wegfall einer steuerlichen Vergünstigung bzw. von Vergünstigungen in Bezug auf die Sozialversicherung ist eine Sache. Eine ganz andere Frage ist dann aber, wer das Risiko des Wegfalls der Vergünstigung trägt. Muss der Arbeitnehmer oder gar der Arbeitgeber die Mehrkosten, die durch den Wegfall einer

Fahrkarten

Tickets / Billets / Biglietti



Abgabefreiheit entstehen, tragen? Ist der Arbeitgeber etwa verpflichtet, den steuerlichen Nachteil dem Arbeitnehmer gegenüber auszugleichen?

Die salomonische Universalantwort lautet auch hier: „Es kommt drauf an.“

Der Grundsatz ist allerdings klar und vom Bundesarbeitsgericht mehrfach deutlich darlegt worden: arbeitsrechtlich geschuldet ist im Zweifel regelmäßig eine Bruttovergütung. D. h. der Arbeitgeber ist nicht verpflichtet, die nach dem Gesetz vom Arbeitnehmer geschuldeten Anteile zur Sozialversicherung sowie die Lohnsteuer zu übernehmen. Vielmehr bedarf es hierzu einer gesonderten Vereinbarung, deren Vorliegen der Arbeitnehmer darzulegen und zu beweisen hat. Kann der Arbeitnehmer dies nicht, muss er diese Belastung – die beispielsweise durch eine später eintretende Gesetzesänderung entsteht – allein tragen.

D. h. auch wenn der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer bei Abschluss des Anstellungsvertrags nicht darüber gesprochen haben, wer das Risiko von steuerlichen Änderungen trägt, ist es der Arbeitnehmer, der später sich einstellende Belastungen allein tragen muss. Anders nur, wenn die Formulierung des Arbeitsvertrags oder der Abrede zur Gewährung der betreffenden Leistungen (das kann auch eine Betriebsvereinbarung sein) eine „Nettoabrede“ beinhaltet bzw. diese nahe legt. In diesem Fall müsste der Arbeitgeber beispielsweise neben der Fahrkarte auch die weiteren Abgaben allein tragen.

Ob der Arbeitnehmer sich auf einen sog. Wegfall der Geschäftsgrundlage berufen und auf diesem Weg den Arbeitgeber zur Übernahme der Abgabe zwingen kann, ist mehr als zweifelhaft. Auch nachträgliche Forderungen auf eine Gehaltserhöhung wegen Änderung der gesetzlichen Regelungen haben wenig Aussicht auf Erfolg.

In jedem Fall gilt, ein juristisch exakt formulierter Arbeitsvertrag bietet Sicherheit für beide Parteien. Ein Vordruck aus dem Schreibwarenhandel oder dem Internet kann dies nicht bieten.

Falsche Wege

Die Weiterberechnung von Umsatzsteuern kann zum Verlust der Vorsteuer führen



Grundsätzlich gilt: Wer als Unternehmer Lieferungen und Leistungen von anderen Unternehmern bezieht, kann die auf den erhaltenen Rechnungen ausgewiesene Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen. Mit anderen Worten: Die Vorsteuer steht dem Leistungsempfänger zu – und zwar nur dem Leistungsempfänger. Leistungsempfänger ist derjenige, der den Auftrag erteilt hat, d. h. derjenige, der mit dem Leistenden qua Bestellung ein zivilrechtliches Vertragsverhältnis eingegangen ist.

Auch wenn ein Dritter die Kosten der Lieferung übernimmt, steht ihm dadurch nicht die Vorsteuer zu, weil der vorsteuerabzugsberechtigte Leistungsempfänger streng zivilrechtlich und

nicht wirtschaftlich bestimmt wird. Wer für Dritte Lieferungen oder Leistungen bezieht und die bezahlte Umsatzsteuer weiterberechnet, irrt sich, wenn er annimmt, dass der Empfänger seiner Rechnung damit die Vorsteuer erhält. Dies trifft nur dann zu, wenn deutlich wird, dass man im fremden Namen und für fremde Rechnung handelt.

Wer die Vorsteuer geltend machen will benötigt eine Eingangsrechnung eines Unternehmers, in der dessen Leistungen benannt sind. Selbstverständlich müssen auch die sonstigen Bestimmungen des § 14 UStG erfüllt sein. Der Rechnungssteller muss die Leistung auch tatsächlich erbracht haben. Eine bloße Weiterberechnung ist aber keine Leistungserbringung. Deshalb führt allein schon die Formulierung „Weiterberechnung der Rechnung vom...“ zum Versagen des Vorsteuerabzugs.

Der Vorsteuerabzug bleibt nur dann gesichert, wenn derjenige den Auftrag erteilt, für den die Leistung bestimmt ist. bdp berät Sie gerne, wie Sie entsprechende Verträge zugunsten Dritter ausgestalten können.



Martina Knaack
ist Steuerberaterin
bei bdp Hamburg.

Expandierende Aktivitäten

bdp erweitert sein Chinaengagement über Qingdao hinaus auf die Provinz Shandong

Seit 2004 ist bdp in Zusammenarbeit mit der Rechtsanwaltskanzlei Wincon in der alten deutschen Kolonie Qingdao tätig. Wincon, 2005 als "Excellent Law Firm of China" durch die "All China Lawyers Association" ernannt, hat Ende 2006 ein weiteres Büro in der Provinzhauptstadt Jinan eröffnet.

Qingdao liegt in der Provinz Shandong an der Ostküste der VR China. Die Provinz Shandong hat 91 Millionen Einwohner. Shandong kann man auch als „Land zwischen den Meeren“ bezeichnen, da knapp 1/3 der Fläche wie eine Halbinsel in das Gelbe Meer hineinragt; der Gelbe Fluss mündet in Shandong ins Gelbe Meer. In Shandong liegt der Geburtsort von Konfuzius, dem Begründer der gleichnamigen Religion. Die Provinz ist daher mit einer Vielzahl heiliger Stätten gesegnet, die für einen regen Besucherandrang sorgen. Shandong nimmt beim Bruttoinlandsprodukt den dritten Platz in der VR China ein. Sie hat die größte landwirtschaftliche Produktionsfläche im Vergleich zu den

anderen Provinzen und gehört zu den größten Quellen für Meeresfrüchte. Die Provinz ist innerhalb Chinas auch führend in den Bereichen Goldgewinnung und Erdölförderung.

Auch bdp hat im Zusammenwirken mit Wincon und der Handelskammer (CCPIT) Qingdao, vertreten durch Herrn Feng (siehe bdp aktuell Ausgabe 5 Februar 2005) seine Aktivitäten in die Provinz Shandong ausgedehnt. Auf einer Reise zu Anfang des Jahres besuchte unser Partner Dr. Jens-Christian Posselt die Provinzhauptstadt Jinan, um sich dort mit Vertretern der Handelskammer der Provinz (CCPIT Shandong) sowie der Provinzregierung zu treffen. Unser Bild zeigt Herr Dr. Posselt anlässlich seines Besuches bei dem neuen Minister für Tourismusangelegenheiten, Herrn Yu, der ein Bild des Konfuzius überreicht. Herr Yu war bis Ende 2006 Zweiter Bürgermeister der Stadt Qindao und stand in dieser Funktion bereits in regelmäßigem Kontakt zu bdp.



Steuerreform kompliziert Kontenführung

Die geplante Steuerreform 2008 zwingt Personenunternehmer dazu, deutlicher zwischen entnommenen und reinvestierten Gewinnen zu unterscheiden. Dazu müssen Sie anhand von Kapitalkonten jährlich festlegen, wie sie ihre Gewinne verteilen wollen.

Dies liegt daran, dass einbehaltene Gewinne von Personengesellschaften nicht stärker belastet werden sollen als die Gewinne von Kapitalgesellschaften. Während die Gesamtbelastung der Unternehmensgewinne auf unter 30 Prozent sinken soll, könnte sie bei Personenunternehmern ohne die versprochene Senkung bis zu 42 Prozent betragen, weil dann der Einkommensteuersatz für gewerbliche Einkünfte greift.

Wie bei Kapitalgesellschaften, wo heute bereits bei entnommenen Gewinnen sowohl auf Seite des Unternehmens als auch auf der des Gesellschafters besteuert wird, soll ab 2008 auch für Personengesellschaften ein zweistufiges Steuersystem gelten. Der nicht entnommene Gewinn soll einem „besonderen Steuersatz“ von 28,25 Prozent unterliegen. Plus Solidaritätszuschlag entspricht dies dem Satz für Kapitalgesellschaften. Wird der Gewinn später entnommen greift die Abgeltungssteuer für Kapitaleinkünfte von 25 Prozent. Von der Begünstigung einbehaltener Gewinne profitieren Gesellschafter von Personengesellschaften mit einem individuellen Steuersatz von mehr als 30 Prozent.

Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.



Faxantwort an 030 - 44 33 61 54

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren. Bitte rufen Sie mich an.
- Innovative Unternehmensfinanzierungen interessieren mich. Bitte begleiten Sie mich bei einem Finanzierungsvorhaben.
- Ich möchte bei Bankenverhandlungen alle Möglichkeiten optimal nutzen. Bitte kontaktieren Sie mich.
- Ich möchte wasserdichte Arbeitsverträge abschließen. Informieren Sie mich bitte über meine Handlungsmöglichkeiten

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp

Management Consultants

M&A · Interimsmanagement
Finanzierungsberatung

GmbH

Berlin

Danziger Straße 64
10435 Berlin

Bochum

Hattinger Straße 350
44795 Bochum

Bremen

in Kooperation mit
Graewe & Partner
Bredenstraße 11
28195 Bremen

Hamburg

Valentinskamp 88
20355 Hamburg

München

Maximilianstr. 10
80539 München

Rostock

Kunkeldanweg 12
18055 Rostock

Schwerin

Demmlerstraße 1
19053 Schwerin

Internet

www.bdp-team.de
www.bdp-consultants.de

E-Mail

info@bdp-team.de
info@bdp-consultants.de

Telefon + Fax

Tel. 030 – 44 33 61 - 0
Fax 030 – 44 33 61 - 54

Impressum

Herausgeber

bdp Management Consultants GmbH
v.i.S.d.P. Matthias Schipper
Danziger Straße 64
10435 Berlin

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
www.flammerouge.com