bdp

bdp aktuell

Ausgabe 3 / Dezember 2004

„Erwarten Sie keine Geschenke“ Unternehmensführung unter schwierigen Bedingungen – S. 2

Steuer-Tipps und Steuer-Trends für 2005 – S. 5

Gehalt und Zulagen nach Maß: Neues zu Gehältern von Geschäftsführern – S. 7

Wege aus der Kreditklemme: bdp-Finanzierungsprojekte – S. 8/9

Was bringt das Jahr 2005?

Erfolgsstrategien für schwierige Rahmenbedingungen

bdp ist Hauptsponsor des Innovationspreises Berlin-Brandenburg 2004 – S. 11

„Erwarten Sie keine Geschenke!“

bdp-Partner Dr. Michael Bormann und Andreas Demant über die Strategien einer erfolgreichen Unternehmensführung

___Herr Dr. Bormann, was wird das Jahr 2005 bringen?
MB: Erwarten Sie keine Geschenke! Allen Hoffnungen zum Trotz wird auch 2005 ein wirtschaftlich sehr schwieriges Jahr werden, weil es ein ganzes Bündel von Faktoren gibt, die die wirtschaftliche Erholung erschweren und sich zu allem Unglück auch noch negativ verstärken.

___Welche Faktoren nehmen Sie wahr, Herr Demant?
AD: Die Verbraucher sind äußerst verunsichert. Die Angst vor der Zukunft ist ja mit Händen zu greifen. Wir werden auch 2005 mit einer extremen Kaufzurückhaltung und einer geringen Binnennachfrage rechnen müssen. Und: Wenn der Endkunde nicht kauft, schieben die Unternehmer aus Angst und Sorge um die weitere Entwicklung auch Investitionen hinaus. Das ergibt eine Abwärtsspirale, die sich durch steigende Rohstoffpreise noch schneller drehen wird. Das verstärkt einerseits die Verunsicherung der Verbraucher und andererseits schaffen viele Unternehmen es nicht, die Preiserhöhungen rechtzeitig an ihre Kunden weiterzugeben.

___In bdp aktuell haben wir bereits vom „kollektiven Selbstmord des Handels“ berichtet, der auf die Geiz-ist-geil-Konsumentenkultur mit selbstzerstörerischen Rabattaktionen reagiert und tiefrote Zahlen einfährt. Gibt es hier keinen Ausweg?
MB: Der Trend zum „billig-will-ich“ wird sich verschärfen. Also kann nur überleben, wer trotzdem seine Kunden zum Kauf verführt, und das geht nicht mit Business-as-usual, sondern nur durch attraktive Angebote und ein Höchstmaß an Innovation. Das gilt auch für andere Branchen. Aber Hand aufs Herz: Wie viele nur mittelmäßige Unternehmer gibt es?
AD: Davon werden viele bald enorme Probleme bekommen. Auch 2005 werden mindestens 40.000 Unternehmen in die Insolvenz gehen. Viele sind ausgepowert und schlichtweg ohne Reserven mehr. Jede Insolvenz schadet anderen Unternehmen. Die Spirale dreht sich weiter!

___Sie kritisieren die deutsche Behördenmentalität. Was meinen Sie damit?
AD: In Deutschland sind wir Weltmeister im Langsamsein und in der Strangulierung von Unternehmen und Bürgern durch Verordnungen, Gesetze und Verwaltungsanweisungen. Alles muss geregelt sein, nichts geht unkompliziert. Bauanträge sowie Genehmigungsverfahren dauern so extrem lange, dass der unternehmerische Atem häufig ausgeht. Ein Beispiel ist die wachsende Zahl von der englischen Limited auch in Deutschland im Vergleich zu der deutschen GmbH: Dieser Erfolg wäre nicht möglich, wenn in Deutschland z. B. das Eintragungsverfahren nicht so unendlich lange dauern würde. Trotz George Orwells „1984“ als Warnung erdrückt der Staat einfach alles und jeden und will alles wissen und überall bestimmen. Stattdessen müsste die Eigenverantwortung gestärkt werden!

___Wie stehen wir im internationalen Vergleich da?
MB: In vielen Bereichen sind wir viel zu teuer, zu unbeweglich und zu langsam. Wir stehen bei der Wochenarbeitszeit und den sozialen Nebenkosten so schlecht da, dass wir den hochmotivierten EU-Beitrittsländern nur wenig Paroli bieten können. Wir sind halt bequem

[weiter S. 4]

Der Schein trügt: Auch 2005 wird ein weiteres wirtschaftlich schwieriges Jahr mit mindestens 40.000 Unternehmensinsolvenzen werden. Nur der Unternehmer kann daher überleben, der seine Kunden zum Kauf verführt - und das geht nur noch mit einem Höchstmaß an Innovation.

Steuer Tipps und Trends für 2005

- Kaufen Sie Anleihen mit niedriger Verzinsung und zu einem deutlich unter dem Rückzahlungspreis liegenden Börsenkurs. Zu den zu versteuernden Einkünften zählen dann nur die niedrigen Zinsen, die Differenz zwischen Kauf und (höherem) Rückzahlungswert ist nach 12 Monaten steuerfrei.

- Verteilen Sie den Erhaltungsaufwand bei Einkünften aus Vermietung und Verpachtung. Der Vermieter darf jetzt wieder entscheiden, ob er größere Erhaltungsaufwendungen sofort ansetzt oder aber, wenn sich dies in dem einen Jahr aufgrund zu geringer Einkünfte nicht richtig auswirken würde, auf 2 Jahre verteilt.

- Nutzen Sie die Steuersatzsenkung ab 2005. Machen Sie Wertberichtigungen, Rückstellungen etc. in 2004 und schieben Sie Erträge nach 2005. Bei Einnahmen-Überschuss-Rechnern können z. B. Leasing-Sonderzahlungen noch 2004 als voller Aufwand geltend gemacht werden. Oder stocken Sie Ihr Vorratsvermögen noch im Dezember 2004 auf.

Generell geben wir für 2005 die Prognose ab, dass

- ein erneuter Anlauf zur Besteuerung von Spekulationsgewinnen gemacht wird, die Spekulationsfrist entweder verlängert wird oder aber grundsätzlich eine Besteuerung vorgenommen wird

und

- die Schenkungs- und Erbschaftsteuer bei Immobilien und Betriebsvermögen angehoben wird.

Editorial

Liebe Leser,

auch das Jahr 2005 wird wenige Geschenke bereithalten. Wer in schwierigen Zeiten trotzdem erfolgreich sein will, darf sich nicht an überholten Regeln orientieren, sondern muss Neues wagen. Wer in Routine erstarrt, verführt keine geizigen Kunden zum Kauf.

In dieser Ausgabe von bdp aktuell werfen wir einen Blick in die Zukunft. Dr. Michael Bormann und Andreas Demant erläutern, wie Ihnen die konsequente Ausrichtung auf Ertrag, Vertrieb und Kapitalstärkung auch angesichts widriger Rahmenbedingungen Erfolgsstrategien eröffnet. Wie Sie bekommen, was Ihnen zusteht, lesen Sie in einem aktuellen Beitrag zum Dauerthema Geschäftsführergehälter. Vermieter informieren wir über die neuesten Regeln zur steuerlichen Anerkennung ihrer, im Zweifelsfall ja negativen, Einkünfte.

Mit den Beiträgen zur Erlangener november AG und der Hamburger PONAXIS AG setzen wir unsere Reihe fort, mit der wir Ihnen erfolgreiche bdp-Finanzierungen vorstellen, die einen Weg aus der Kreditklemme weisen.

Der Jahreswechsel ist der Zeitpunkt der Inventur. Und wer hierbei Fehler macht, zahlt am Ende vielleicht drauf. Wie Sie das vermeiden können, haben wir in einer Checkliste zusammengefasst.

Innovative Unternehmen gehörten schon immer in großer Zahl zur Mandantschaft von bdp. Deshalb ist es nur konsequent, wenn bdp in diesem Jahr Hauptsponsor des Innovationspreises Berlin-Brandenburg ist.

Wir informieren mit bdp-aktuell unsere Mandanten und Geschäftspartner weiterhin monatlich über die Bereiche
- Recht,
- Steuern,
- Wirtschaftsprüfung

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

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre - sowie ein besinnliches Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neues Jahr 2005!

Ihre

Martina Hagemeier

Martina Hagemeier
ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberaterin und seit 1996 Partnerin der Sozietät bdp Bormann, Demant & Partner.

bdp-Thema: Was bringt das Jahr 2005?

Andreas Demant
ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und seit 1992 Gründungspartner der Sozietät bdp Bormann, Demant & Partner.

geworden. Hier muss ein Ruck durch die Köpfe gehen, dass eine Umkehr dringend geboten ist. Man stirbt nicht an 45 oder 48 Stunden Arbeitszeit pro Woche und ein bis zwei Wochen weniger Urlaub im Jahr! In vielen Sanierungen erleben wir derzeit, dass die Belegschaften dies erkennen und zu einer Teilumkehr häufig schneller bereit sind als die betreffenden Gewerkschaften.

AD: Es werden immer mehr Unternehmen abwandern, entweder ganz oder mit Teilbereichen. In den EU-Beitrittsländer ist Arbeit wesentlich preiswerter und soziale Nebenkosten existieren entweder gar nicht oder sind viel geringer. Hinzu kommt häufig eine ganz entscheidende steuerliche Förderung , z. B. in der Region Posen. Und was machen wir in Deutschland? Wir verbieten es innovativen Gemeinden mit niedrigsten Gewerbesteuern zu operieren und somit Unternehmen anzusiedeln!

___Welche Strategie muss einschlagen, wer gleichwohl auch 2005 sein Unternehmen erfolgreich führen will?

MB: Wer erfolgreich sein will, muss sein Handeln konsequent auf Erträge, Vertrieb und Eigenkapitalstärkung ausrichten. Wert- und ertragsorientiertes Handeln bedeutet, dass das Unternehmen permanent auf Schwachstellen untersucht werden muss, die sofort zu beheben sind. Also: Keine Quersubventionierung unrentabler Unternehmensteile. Keine Nebenaktivitäten auf unternehmerischen Spielwiesen. Besser ist, alles abzuschneiden, was nicht wirklich betriebsnotwendig ist. Schlechtlaufende Bereiche können ausgegliedert und fremdbezogen werden.

Vertriebsorientierung meint, dass auch der Mittelstand es den DAX-Unternehmen nachmachen sollte. Dort sind mittlerweile bei fast zwei Drittel der Unternehmen Vertriebs- und Marketingleute an der Spitze im Vorstand, während es vor 10 Jahren noch überwiegend Techniker bzw. Juristen waren. Ohne volles Vertriebs-Know-how lässt sich kein Unternehmen mehr erfolgreich führen. Und: wer als Unternehmer hier bei sich Schwächen feststellt, sollte handeln und vielleicht eine Partnerschaft mit einem Vertriebsprofi eingehen. Er könnte dies auch als Initialzündung zu einer M&A-Transaktion sehen mit dem Ziel, einen (auch im Vertrieb) versierten Profi in das Unternehmen zu holen. Die Zeiten, dass die Kunden einfach kamen und kauften, dürften in 99 % der Branchen ein für allemal vorbei sein!

Kapitalstärkung ist aufgrund der schwierigen Zeiten wahrlich kein leichtes Unterfangen, aber unumgänglich. Durch das härtere Rating nach Basel II ist die Stärkung der Eigenkapitalquote fast das wichtigste Kriterium zur Erhaltung der Kreditfähigkeit! Die Banken werden auch 2005 in keinem Fall freizügiger mit der Kreditvergabe sein! Auch dieser Punkt wird in etlichen Fällen ein auslösendes Moment für eine M&A-Transaktion sein. Man muss kein Prophet sein, um zu sehen, dass sich in den nächsten Jahren viele kleine Unternehmen an größere Einheiten andocken müssen, um überhaupt lebensfähig zu bleiben - selbst wenn der Preis hierfür der Verlust der unternehmerischen Selbstständigkeit ist. Kluge Unternehmer bauen hier vor und holen sich Kapital ins Unternehmen; entweder durch Beteiligungsgesellschaften, Mezzanine-Finanzierungen oder strategische Partner. bdp hat hierbei ja einschlägige Erfahrungen.

___Herr Dr. Bormann und Herr Demant, wir bedanken uns für das Gespräch.

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

Konzernabschlüsse: 2005 nach IAS/IFRS

Kapitalmarktorientierte Unternehmen sind ab 2005 dazu verpflichtet, ihre Konzernabschlüsse nach den internationalen Regeln IAS/IFRS aufzustellen. Dazu zählt, wessen Wertpapiere auf einem organisierten Kapitalmarkt zugelassen sind oder wer Schuldverschreibungen ausgibt.

Ob es sich für andere international orientierte Unternehmen, die dazu gesetzlich noch nicht verpflichtet sind, lohnt, freiwillig auf IAS/IFRS umzustellen, muss geprüft werden. Damit würden zunächst nur Informationszwecke verfolgt werden. Die Anwendung von IAS/IFRS entbindet nicht von der Pflicht, den üblichen handelsrechtlichen Einzelabschluss vorzulegen. Mit einer generellen gesetzlichen Umstellung auf IAS/IFRS ist zunächst nicht zu rechnen. Allerdings sind Modernisierungen und Internationalisierungen des HGB geplant. Durch die Ausübung von Wahlrechten und freiwilligen Zusatzangaben kann der HGB-Abschluss einem internationalen Abschluss angeglichen werden.

Die IAS (International Accounting Standards) und nunmehr IFRS (International Financial Reporting Standards) wurden vom 1973 in London gegründeten International Accounting Standards Committee (IASC) erarbeitet. Zielsetzung ist, ein einheitliches und weltweit gültiges Regelwerk der Rechnungslegung zu schaffen und den Missstand zu beenden, dass national unterschiedliche Standards erhebliche Unterschiede beim Ausweis der Jahresergebnisse zur Folge haben.

Während das HGB vor allem zur Ermittlung des ausschüttungsfähigen Gewinns und der zu entrichtenden Steuer dient, haben die IAS/IFRS reine Informationsfunktion. Das Vorsichtsprinzip des HGB wird weniger verfolgt, vielmehr werden Wesentlichkeit und eine wirtschaftliche Betrachtungsweise verfolgt.

Eilige Terminsache: Forderungen verjähren nun schneller

Ulrike Dennert-Rüsken
ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin und seit 1996 Partnerin bei bdp Berlin.

Wer noch offene Forderungen aus 2001 oder früher hat, läuft Gefahr, diese zu verlieren, denn ab dem 01. Januar 2005 gelten kürzere und vereinheitlichte Verjährungsfristen. Die Rechtsabteilung von bdp weist mit Nachdruck darauf hin, dass gegen die drohenden Verjährungen unbedingt bis zum 31. Dezember 2004 gerichtlich Einspruch erhoben werden muss. Der Grund sind die geänderten Verjährungsvorschriften der so genannten Schuldrechtsreform, die der Gesetzgeber im Rahmen einer Novellierung des BGBs beschlossen hat.

Diese Fristen betreffen Altforderungen, die vor Inkrafttreten des novellierten BGBs, d. h. vor dem 01. Januar 2002, entstanden sind. Seither gelten Verjährungsfristen von drei Jahren. Und weil die zum Jahresende ablaufen, ist die Eintreibung der Altforderungen in Gefahr.

Die Neuregelung gilt insbesondere für Kaufpreisforderungen, rückständige Zinsen sowie für Erfüllungs-, Bereicherungs- und Schadensersatzansprüche. Zuvor bestanden insgesamt etwa 130 verschiedene Regelungen mit Fristen von teilweise bis zu 30 Jahren. Die Schuldrechtsreform hat diese Zahl reduziert und die Fristen gekürzt. Vor allem die allgemeine Verjährungsfrist von 30 Jahren wurde durch eine dreijährige Frist abgelöst.

Wenn Sie Ihre Ansprüche sichern wollen, sollten Sie Ihre Forderungen überprüfen. Bei Zweifelsfragen oder für die Forderungsdurchsetzung wenden Sie sich bitte jederzeit an die Rechtsabteilung von bdp. Ihre Ansprechpartner sind Dr. Christian Posselt, bdp Hamburg, und Ulrike Dennert-Rüsken, bdp Berlin.

Dr. Jens-Christian Posselt
ist Rechtsanwalt und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg.

Zählen Sie richtig!

Schriftliche Anweisungen für alle beteiligten Mitarbeiter stellen eine ordnungsgemäße Inventur sicher

Eine Inventur ist gesetzlich vorgeschrieben. Nur mit einer ordnungsgemäßen Inventur ist eine ordnungsgemäße Buchführung und damit ein ordnungsgemäßer Jahresabschluss möglich. Fehler können dazu führen, dass das Finanzamt den Gewinn teilweise oder gar vollständig schätzt oder der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk einschränkt.

bdp stellt bei Inventurkontrollen im Rahmen der Jahresabschlussprüfungen immer wieder erhebliche Mängel bei der Erfassung des Vorratsvermögens fest, die sich einfach vermeiden lassen. Das Inventar muss die Überprüfung der Mengen und der angesetzten Werte ermöglichen. Deshalb müssen für jeden Posten im Inventar die Menge, die Bezeichnung und der Wert des Artikels erfasst werden.

Damit alles glatt läuft, müssen alle an der Inventur Beteiligten so instruiert werden, dass Sie nach einheitlichen und klaren Regeln vorgehen. Diese Regeln werden am besten in einer Inventuranweisung schriftlich fixiert.

Da auch die Inventur Gegenstand der Abschlussprüfung ist, empfiehlt es sich für prüfungspflichtige Unternehmen, rechtzeitig Rücksprache mit dem bdp-Team zu halten.

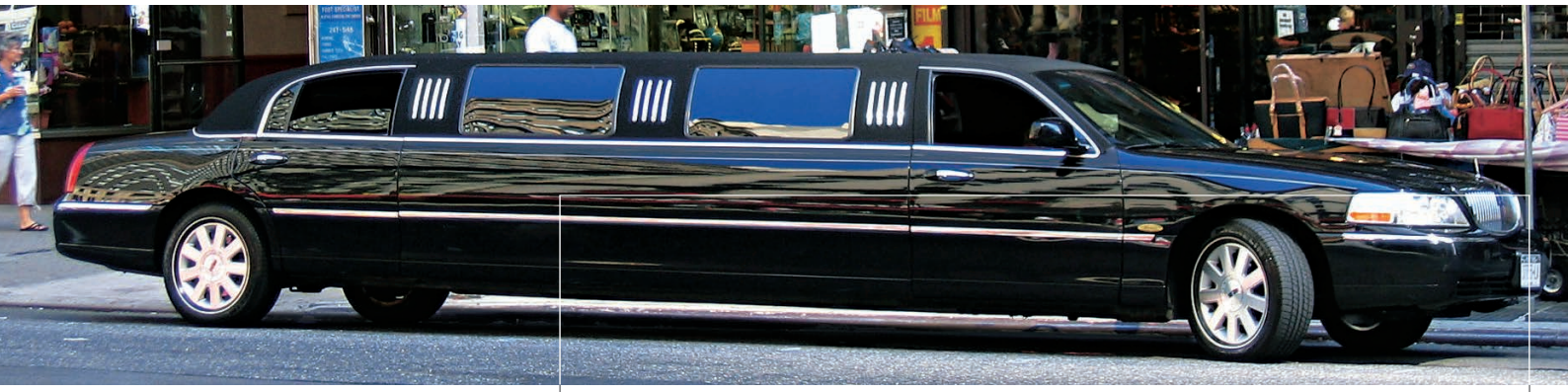
Martina Hagemeier

Checkliste für Inventuranweisungen

- Nummerieren Sie die Aufnahmelisten durchgehend. Verschriebene oder leere Aufnahmelisten müssen vollständig zurückgegeben werden.
- Bereiten Sie die Aufnahme aller erforderlichen Daten vor: z. B. Aufnahmebereich, Artikelnummer, Bezeichnung, Mengen- und Maßeinheit, Namen der Aufnehmenden.
- Bestimmen Sie für jeden Aufnahmebereich einen verantwortlichen Aufnahmeleiter und genügend Ansager und Schreiber.
- Aufnahmelisten müssen an Ort und Stelle ausgefüllt und vom Ansager und Schreiber unterschrieben werden.
- Stellen Sie sicher, dass alle Posten erfasst werden.
- Unterbinden Sie den Warenverkehr während der Inventurtage.
- Lagern Sie die Bestände zuvor übersichtlich, um die körperliche Bestandsaufnahme zu vereinfachen.
- Grenzen Sie die Aufnahmebereiche so gegeneinander ab, dass keine Überschneidungen und Lücken auftreten - und zwar mit einem Lageplan.
- Verwenden Sie farbige Klebeetiketten und vergleichen Sie den Verbrauch mit den erfassten Posten. Nehmen Sie alle Waren der Reihe nach auf und machen Sie keine Sprunginventur, z. B. nach Artikel-Nummern.
- Achten Sie auch auf Bestände und Muster in abgelegenen Ecken, in den Verkaufsräumen oder bei Lieferanten und Kunden, ferner auch auf Waren, die unterwegs sind und auf Flüssigkeiten in Tanks sowie Hilfs- und Betriebsstoffe.
- Kennzeichnen Sie beschädigtes Material und vermerken Sie dies in den Aufnahmelisten.
- Kennzeichnen Sie auch fremdes Eigentum und Kommissionswaren.
- Bestimmen Sie den Fertigungsgrad unfertiger Erzeugnisse zuverlässig.
- Protokollieren Sie Ihre Erfahrungen aus der Inventur und werten Sie diese für die Folgejahre aus.

Gehalt und Zulagen nach Maß

BFH kippt 25/75-Regelung bei Gewinntantiemen - Neue Umfrage zur bundesweiten Situation bei den Geschäftsführervergütungen



Bisher erkannte das Finanzamt eine Gewinntantieme grundsätzlich nur an, wenn diese maximal 25 % der Gesamtvergütung des Gesellschafter-Geschäftsführers nicht überstieg. Alle darüber hinaus gehenden Beträge wurden als verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) angesehen. Diese Regelung ist nach einigen Urteilen des Bundesfinanzhofes (BFH) nicht mehr haltbar.

Der BFH sieht diese starre Aufteilung als nicht mit dem Gesetz vereinbar an. Eine Abweichung von der 25/75-Regelung kann nur ein Indiz für eine mögliche vGA darstellen. Vielmehr kommt es auf die Angemessenheit der Gesamtausstattung des Gesellschafter-Geschäftsführers an. Diese Rechtsprechung ist im BStBl. veröffentlicht und damit allgemein anwendbar.

Nach einer Verfügung der OFD Düsseldorf wird die Meinung der Finanzverwaltung in die neuen Körperschaftssteuerrichtlinien 2005 eingehen, Bis dahin liegt u. a. keine vGA vor, wenn bei der Zusage der Gewinntantieme keine Gewinnprognose erstellt oder diese im Nachhinein nicht mehr rekonstruierbar ist und der Tantiemenanteil einem Fremdvergleich (< 50 %) standhält. Dann ist nur noch die Gesamthöhe der Vergütung zu prüfen. Dies kann anhand von Gehaltsvergleichen nach Branche, Umsatz, Arbeitnehmeranzahl u. a. geschehen.

bdp hat dazu die neuesten Ergebnisse einer bundesweiten Erhebung aus 2004 vorliegen, an der wir uns aktiv beteiligt haben (siehe oben). Für die Angemessenheit wird der obere Rand der Gehaltsbandbreite plus einem 20 %-igen Sicherheitszuschlag zum Vergleich genommen. Erst wenn dieser Betrag überschritten wird, liegt insoweit eine vGA vor. Diese Umsetzung wird eine Vielzahl von Problemen bei den Tantiemen mit dem Finanzamt lösen und gilt auch rückwirkend für bereits vergangene Jahre. Weiterhin gültig soll aber sein, dass eine Indizwirkung für eine vGA vorliegt, wenn die Gewinntantieme 50 % des handelsrechtlichen Jahresüberschusses vor Tantieme und Steuern überschreitet. Dieses Indiz muss weiterhin entkräftet werden.

Ist Ihr Dienstwagen zu teuer?

Wie viel deutsche GmbH-Geschäftsführer für Dienstwagen ausgeben und welche Fahrzeugtypen sie bevorzugen, steht brandaktuell im Ergebnisbericht zur bundesweiten Umfrage „GmbH-Geschäftsführer-Vergütungen 2004“, die zwischen März und August 2004 unter aktiver Mitwirkung von bdp durchgeführt wurde. Nach Wirtschaftszweigen, Branchen und Umsatzgrößen aufgeschlüsselt sind sowohl die gezahlten Bezüge als auch die Tantiemen verfügbar. An der repräsentativen Umfrage nahmen über 5.000 GmbH-Geschäftsführer teil.

Der Bericht ist bei der BBE Verlag GmbH, Gothaer Allee 2, 50969 Köln erschienen und dort für 210 Euro erhältlich.

Christian Schütze
ist Steuerberater bei bdp Berlin.

Kapitalstockgarantie

Prospektprüfung durch bdp für innovative Wandelanleihe der november AG

bdp wurde beauftragt, die Prüfung des Verkaufsprospektes für Wandelanleihen der november AG, Erlangen durchzuführen. Das Gesamtvolumen beträgt 31,1 Mio. Euro zum Nennbetrag von 500 Euro je Anleihe. Die Wandelanleihe wird in den Freiverkehr zum Börsenhandel eingeführt werden und bietet den Inhabern das Recht, jede Wandelanleihe im Nennbetrag von 500 Euro in bis zu 57 Inhaberaktien der november AG mit einem Discount von bis zu 40 % unter Verrechnung des Anleihennominalwertes umzutauschen.

Darüber hinaus bietet die november AG den Zeichnern der Anleihe eine Kapitalgarantie durch eine 100%ige Rückzahlungsgarantie, die über eine verbriefte Forderung gegen die UBS-AG, Zürich realisiert wird. Durch die Bonität dieser Großbank und ihres Ratings von AA+ ist für den Anleger eine größtmögliche Sicherheit geschaffen worden. Diese Kapital-Garantie ist außerordentlich innovativ.

Die Emission von Wandelanleihen unterliegt strengen Vorschriften. So muss das herausgebende Unternehmen einen ausführlichen Verkaufprospekt veröffentlichen und darin seine Ziele und Unternehmenszahlen detailliert und vollständig darstellen. bdp unterstützt Unternehmen darin, die Zahlen entsprechend aufzubereiten und einen Verkaufsprospekt zu erstellen, prüft aber auch bestehende Prospekte wie im Fall der november AG.

Nach erfolgter Prüfung wird der Prospekt dem Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) zur Genehmigung eingereicht. Danach darf das Unternehmen den Prospekt veröffentlichen und die Zeichnungsfrist für die Anleger beginnen lassen. Den Prospekt der november AG finden Sie unter www.november.de.

___Herr Dr. Bertling, Sie haben sich entschlossen, die notwendigen Finanzmittel für die Entwicklung der november AG und deren Tochterunternehmen über eine innovative Wandelanleihe aufzunehmen. Was waren die Beweggründe?

Der Kapitalmarkt bietet hierfür gute Möglichkeiten und diese Anleihe stärkt unser Rating gegenüber den Banken, im Gegensatz zu Bankkrediten. Mit Krediten wollten wir unsere Produkte und Patente nicht weiterentwickeln und vermarkten.

___Die Anleihe bietet dem Zeichner neben einer Verzinsung und dem Recht, ab dem dritten Jahr mit einem Discount von bis zu 40 % die Anleihe in Aktien zu tauschen, noch mehr: Er bekommt eine Kapitalgarantie durch eine abgesicherte Rückzahlungsgarantie. Wir funktioniert dies?

Die Rückzahlungsverpflichtungen der november AG werden durch eine verbriefte Forderung gegen das Bankhaus UBS-AG, Zürich abgesichert und zwar mit einem hervorragenden Rating von AA+ gemäß Standard & Poor´s. Der Zeichner bekommt damit unabhängig von der november AG die Sicherheit, dass sein Kapital zurückbezahlt wird. Für diese Rückzahlungsverpflichtung wird ein Teilbetrag des Emissionserlöses der Wandelanleihe direkt beim Bankhaus UBS AG hinterlegt.

___Das Geld geht in die Weiterentwicklung des Unternehmens und dessen innovative Tochtergesellschaften. Was genau sind die Highlights?

Unser Tochterunternehmen directif GmbH entwickelt das weltweit erste integrierte System, mit dem es möglich ist, Krankheiten bereits auf genomischer Grundlage zu diagnostizieren, also z. B. durch den direkten Nachweis von Virus-DNA. Diese so genannte Nukleinsäurediagnostik ist ein globaler Wachstumsmarkt mit jährlichen Wachstumsraten von über 20 %. Dieser Markt wird unter den Firmen aufgeteilt, denen als erster der Markteintritt gelingt, und wir sind sehr optimistisch, hier die Marktführerschaft zu erreichen.

Unser Tochterunternehmen identif GmbH vermarktet innovative Hochsicherheitslösungen zum Kampf gegen die Produktpiraterie und den Graumarkt. Hierzu haben wir Biotech- und Nanotech-Codes entwickelt, mit denen Medikamente, Banknoten und andere Originalprodukte einwandfrei identifiziert werden können. Im Fall unserer DNA-Codes versehen wir die Produkte sozusagen mit einem molekularen Fingerabdruck.

Die Anleihemittel werden in die Fortentwicklung dieser Produkte sowie insbesondere in den Ausbau des Vertriebs fließen, um einen möglichst schnellen Markteintritt und eine maximale Marktdurchdringung zu erreichen.

___Herr Dr. Bertling, vielen Dank für dieses Interview und weiterhin viel Erfolg.

Privatdozent Dr. Wolf M. Bertling ist Alleinvorstand der november AG in Erlangen.

Mit den Beiträgen zur Erlangener november AG und der Hamburger PONAXIS AG setzen wir unsere Reihe fort, mit der wir Ihnen erfolgreiche bdp-Finanzierungen vorstellen, die einen Weg aus der Kreditklemme weisen und das Handlungsrepertoire mittelständischer Unternehmen um alternative Finanzierungsmethoden erweitern.

Logistikanleihe

bdp realisiert Anleihe für die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft PONAXIS AG

Mit ihren Beteiligungsunternehmen Arrivo Marketing (Marketing-Logistik), HDM Handel (Restmengen-Logistik) und Cargofresh (innovative Logistik-Technologie) engagiert sich die börsennotierte Beteiligungsgesellschaft PONAXIS AG, Hamburg in einem Markt, der zunehmend vom Outsourcingbedarf logistischer oder logistiknaher Dienstleistungen profitiert.

Die PONAXIS AG will ihr Beteiligungsnetzwerk weiter stärken – nach innen durch die Weiterentwicklung der vorhandenen Unternehmen, nach außen durch den Ankauf weiterer Beteiligungskandidaten. Die Finanzierung soll neben Kapitalmaßnahmen auch durch die gezielte Fremdkapitalaufnahme in Form einer Unternehmensanleihe erfolgen.

In direkter Zusammenarbeit mit bdp und dem bdp-Netzwerk (Axxon Wertpapierhandelsbank AG, Frankfurt/M. sowie Driver & Bengsch Wertpapierhandelshaus AG, Itzehoe) führte die PONAXIS AG im November 2004 das Prüfung- und Zulassungsverfahren für Inhaberschuldverschreibungen im Gesamtvolumen von bis zu 12 Mio. Euro durch. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 3 Jahren und garantiert eine Verzinsung von 8 % p. a. bei vierteljährlicher Zinsausschüttung. Die Unternehmensanleihe wurde am 12. November 2004 vom Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen (BaFin) für den Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen, die Zeichnungsfrist ist vom 01. bis 15. Dezember 2004 vorgesehen.

__Herr Trützschler, die PONAXIS AG plant in den nächsten Jahren den sukzessiven Ausbau ihrer Aktivitäten. Welche strategischen und operativen Ziele stehen dabei im Vordergrund ?

JT: Grundsätzlich ist natürlich die Internationalisierung, konkret Europa und Asien, überragendes strategisches und operatives Ziel. Logistik kennt keine Grenzen und keine Kontinente. HDM Handel wird ihren gegenwärtig auf Drogerie- und Kosmetikartikel fokussierten Restpostenhandel sukzessive um alternative Produktgruppen ergänzen. Unabhängig davon ergeben sich gerade in Asien völlig neue Möglichkeiten der Geschäftsausweitung. Arrivo Marketing könnte, als langjähriger Partner globaler Markenartikler im Bereich Dienstleistungen rund um die Marketing-Logistik, ebenfalls schon recht bald erste Aktivitäten in China entfalten. Asien ist längst der Wachstumsmarkt des 21. Jahrhunderts. Hier gilt es, die gewohnte Arrivo-Qualität mit chinesischen Produktionskosten zu erzielen. Bereits heute werden bis zu 40 % der Produkte, die Arrivo bearbeitet, in China gefertigt. Arrivo-Kunden denken global – also denkt auch Arrivo als Tochtergesellschaft der PONAXIS global. Gleiches gilt für Cargofresh. Die innovative Transport-Technologie von Cargofresh soll weltweit Einzug in die Logistik-Programme erhalten. Daneben planen wir, weitere Anteile an Unternehmen mit logistik- und dienstleistungsnahen Geschäftsfeldern zu erwerben.

__Ambitionierte Pläne, die Finanzmittel erfordern. Herr Wittke, was waren die Beweggründe einer börsennotierten Gesellschaft, eine Anleihe zu begeben ?

JW: Dem Unternehmen bietet sich die Möglichkeit, mit dem Anleiheerlös unternehmerische Chancen wahrzunehmen und Wachstum zu finanzieren. Unsere Aktionäre sollen hieran partizipieren, ohne derart verwässert zu werden, wie es bei reiner Eigenkapital-Finanzierung der Fall wäre. Und dem Anleger ermöglicht die Anleihe der PONAXIS AG neben einer attraktiven Verzinsung mit vierteljährlicher Zinsausschüttung den Zugang zum innovativen Logistik-Mittelstand, der ihm normalerweise verschlossen bleibt. Die Interessen aller sind gewahrt, das nennt man wohl „win-win-Situation".

__Nach welchen Kriterien werden zukünftige Akquisitionen ausgewählt ?

JW: Wir investieren in Dienstleistungsunternehmen, die oftmals - aber keinesfalls zwingend - Logistiknähe aufweisen. Dabei sind wir in der Lage, Unternehmen, die auf der Suche nach Nachfolgelösungen oder Wachstumsfinanzierungen sind, ein Umfeld zu bieten, in dem eine kontinuierliche Geschäftsentwicklung gewährleistet wird. Der Erfolg bei Arrivo Marketing und HDM Handel ist das beste Beispiel. Die Beteiligungskandidaten sollten sich qualitativ von Wettbewerbern unterscheiden oder in Nischenmärkten tätig sein. Dabei müssen allerdings Wachstumspotenziale sowie Ertragsstärke mit angemessenen Kaufpreisen im Einklang stehen. Der Unternehmenswert der Akquisitionen kann dabei zwischen 1 Mio. und 10 Mio. Euro liegen.

__Herr Trützschler und Herr Wittke, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen weiter viel Erfolg.

Jochen Wittke (links) und **Jörg Trützschler** bilden den Vorstand der PONAXIS AG, Hamburg.

Einkunftserzielungsabsicht ist zentral

Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung werden neu bewertet

Am 08.10.2004 hat das Bundesfinanzministerium ein neues Grundsatzschreiben zur Anerkennung von (negativen) Einkünften aus Vermietung und Verpachtung und der Frage, ob ein Steuerpflichtiger wirklich Überschüsse erzielen wollte oder nur ein Steuersparmodell vor Augen hatte, herausgegeben. Das Ministerium hat darin seine bisherigen Schreiben zusammengefasst sowie die dort getroffenen Aussagen um die Folgerungen aus diversen BFH-Urteilen ergänzt.

Nach dem Beschluss des großen Senats des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 25. Juni 1984 setzt eine einkommensteuerrechtlich relevante Betätigung oder Vermögensnutzung im Bereich der Überschusseinkünfte die Absicht voraus, auf Dauer gesehen nachhaltig Überschüsse zu erzielen. Bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung ist nach ständiger Rechtssprechung des BFH bei einer auf Dauer angelegten Vermietungstätigkeit grundsätzlich ohne weitere Prüfung vom Vorliegen der Einkunftserzielungsabsicht auszugehen. Dies gilt nur dann nicht, wenn besondere Umstände, Beweisanzeichen oder besondere Arten der Nutzung gegen das Vorliegen einer Einkunftserzielungsabsicht sprechen. Gegen die Einkunftserzielung könnten z. B. sprechen:

- nicht auf Dauer angelegte Vermietungstätigkeit
- verbilligte Überlassung einer Wohnung
- Vermietung von Ferienwohnungen
- leerstehende Immobilien

Die objektive Beweislast für das Vorliegen der Einkunftserzielungsabsicht trägt der Steuerpflichtige. Dabei ist zu beachten, dass die Einkunftserzielungsabsicht zu einem späteren Zeitpunkt sowohl begründet werden als auch wegfallen kann.

Sprechen Anzeichen gegen eine Einkunftserzielungsabsicht, ist stets zu prüfen, ob ein Totalüberschuss zu erzielen ist. Hierzu ist vom Steuerpflichtigen eine Prognose über die voraussichtlich erzielbaren Einnahmen und anfallenden Werbungskosten zu erstellen, in der Regel über einen Zeitraum von 30 Jahren. Bei der Totalüberschussprognose ist für die Gebäude-Abschreibung allgemein von der AfA gemäß § 7 Abs. 4 EStG auszugehen. Die zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben sind unter Berücksichtigung von Sicherheitsab- bzw. -zuschlägen zu schätzen.

Bei Grundstücksverwaltungsgesellschaften oder Gemeinschaften mit Einkünften aus Vermietung und Verpachtung von Grundstücken sowie bei geschlossenen Immobilienfonds gelten die genannten Grundsätze entsprechend. Die Einkunftserzielungsabsicht muss sowohl auf der Ebene der Gesellschaft als auch auf der Ebene des einzelnen Gesellschafters gegeben sein. Liegt auf der Gesellschaftsebene Einkunftserzielungsabsicht vor, kann gleichwohl diese Absicht eines Gesellschafters dann zweifelhaft sein, wenn er sich z. B. nur kurzfristig zur Verlustmitnahme an einer Gesellschaft beteiligt hat. Bei Immobiliengestaltungen sprechen Sie daher bitte im Vorwege Ihren Berater von bdp an.

Klaus Finnern
ist Steuerberater und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg.

200 Teilnehmer bei bdp-Symposium in Berlin

„Ich habe ein kleines Meeting mit Geschäftsleuten erwartet. Aber mit diesem hochkarätigen Andrang habe ich nicht gerechnet.“ Christian Knoop-Troullier (rechts) war beeindruckt. Er war mit seiner Frau Astrid aus Hamburg zum bdp-Unternehmersymposium angereist, um den anwesenden Geschäftspartnern und Mandanten von bdp die Dress-Zins-Zertifikate zu erläutern, mit denen die Knoop-Troullier Moden KG die Expansion ihrer Erfolgsmarke AUST finanziert (bdp aktuell 2).

Auch Stephan Geitel, Geschäftsführer der Berliner Fahnenfabrik GmbH und Dr. Wolf M. Bertling, Vorstand der november AG berichteten über erfolgreiche Finanzierungsprojekte von bdp. Für die november AG, eine Biotechfirma aus Erlangen, prüfte bdp den Emissionsprospekt einer innovativen Wandelanleihe mit Kapitalstockgaratie (Seite 8). Der Berliner Fahnenfabrik hat bdp eine Objektfinanzierung vermittelt, die eine technische Innovation beim Druck textiler Werbematerialien ermöglicht.

Christian Knoop-Troullier beim bdp-Unternehmersymposium

Diese Praxisberichte ergänzten das Referat von Dr. Michael Bormann, der Wege aus der Kreditklemme wies (bdp aktuell 2). Christian Schütze, Steuerberater bei bdp Berlin, erläuterte aktuelle Steuerfragen und bdp-Partnerin Martina Hagemeier präsentierte das überarbeitete bdp-Monatsreporting, ein kostengünstiges Controllinginstrument, welches auf der Finanzbuchhaltung aufsetzt. Wir werden es in der nächsten Ausgabe vorstellen.

Am Buffet und beim Wein führten die Teilnehmer interessante Gespräche und knüpften wichtige Kontakte.

bdp unterstützt als Hauptsponsor den Innovationspreis Berlin-Brandenburg 2004

Der Preis versteht sich als Motor für Innovationen, die entscheidend dazu beitragen, Deutschland in einem technologie orientierten Weltmarkt wettbewerbsfähig zu halten. Hierbei hat Deutschland bekanntermaßen viel aufzuholen!

Der Innovationspreis ist mit maximal 50.000 Euro dotiert und wird am 10. Dezember 2004 in Berlin verliehen. Er hat sich als echtes Gütesiegel für effektive Innovationsförderung auf höchstem Niveau etabliert. Der Innovationspreis wird in einem Rahmen einer Public-Private-Partnership finanziert. Neben den Bundesländern Berlin und Brandenburg wird der Preis von Sponsoren aus der Wirtschaft getragen.

Da zur Mandantschaft von bdp Bormann, Demant & Partner seit jeher innovative und junge Unternehmen zählen, die von uns sowohl bei der Unternehmenskonzeption als auch bei alternativen Finanzierungsformen und in den Bereichen Recht und Steuern betreut werden, hat bdp die Funktion des Hauptsponsors übernommen.

bdp fördert den Preis nicht nur finanziell, sondern wirkt durch Dr. Michael Bormann aktiv im Beirat des Innovationspreises mit.

bdp aktuell wird darüber berichten.

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.

☐ Ich habe Interesse an regelmäßigen Informationen. Nehmen Sie mich bitte in Ihren Verteiler auf.

☐ Ich habe Interesse an alternativen Unternehmensfinanzierungen und dem bdp-Kapital-Check. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.

☐ Ich habe Interesse an den bisher vorgestellten Kapitalanlagen alternativer Unternehmensfinanzierungen
- ☐ AUST: Dress-Zins
- ☐ november AG: Wandelanleihe
- ☐ PONAXIS AG: Unternehmensanleihe

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

bdp
Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp
Management Consultants

M&A · Interims-Management
Finanzierungsberatung

GmbH

Berlin · Bremen · Hamburg · München · Rostock · Schwerin · Zürich

Kontakt

Berlin
Danziger Straße 64
10435 Berlin

Bremen
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