

bdp aktuell



Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf kennt nur Gewinner – S. 2



Erstattung von Umsatzsteuern im Ausland – S. 6



Über dem Schnitt I: Private-Equity-Finanzierungen steigern Umsatz – S. 8



Über dem Schnitt II: Deutsche Debitorenlaufzeiten – S. 9



Alternative Finanzierungsformen: Unternehmensanleihen – S. 9



GmbH & Co. KGs müssen Bilanz publizieren – S. 10

Die Balance halten

Verhandeln und Verträge schließen

bdp-Serie Unternehmensnachfolge Teil 4



Kapitaleinkünfte: Was Sie bei den Jahresbescheinigungen beachten müssen – S. 11

Verhandeln und Verträge schließen

bdp-Partner Dr. Jens-Christian Posselt über moralische Bindungen und blanke Nerven bei erfolgreichen Unternehmensverkäufen

Auch in dieser Ausgabe von bdp aktuell setzen wir unsere Serie zur Unternehmensnachfolge mit dem Thema „Verhandeln und Verträge schließen“ fort: Welche Rolle spielen Letter of Intent und Due Diligence? Wie wichtig ist ein Vertrauensverhältnis mit der Gegenseite? Diese und weitere Fragen stellten wir bdp-Partner Dr. Jens-Christian Posselt.

Vermeidbare Fehler, professionelle Suchstrategien und Unternehmensbewertung waren unsere Themen in den vergangenen Monaten. Mit den Aspekten der Steueroptimierung beenden wir unsere Serie in der nächsten Ausgabe.

_____Herr Dr. Posselt, in welchen Phasen des Unternehmensverkaufs ist die Begleitung durch einen Rechtsanwalt unverzichtbar?

Idealerweise begleitet der Rechtsanwalt sämtliche Phasen des Unternehmensverkaufs von Beginn an bis zu seinem Abschluss. Der Schwerpunkt der anwaltlichen Tätigkeit liegt sicherlich eher am Ende des beabsichtigten Unternehmensverkaufs, wenn Verträge erstellt und im Detail ausgehandelt werden müssen. Aber es werden bereits im Laufe des Prozesses, der zum Abschluss eines Unternehmenskaufs führt, wichtige Weichenstellungen vorgenommen, die in

den endgültigen Vertragsabschluss einfließen. Es sollte z. B. frühzeitig geklärt werden, ob Unternehmensbestandteile verkauft (Asset Deal) oder bei einer Gesellschaft sämtliche Geschäftsanteile oder Teile davon veräußert werden (Share Deal). Im Laufe der Verhandlungen, die am Anfang davon geprägt sind,

„Sind Käufer und Verkäufer einig darüber, dass sie den Kauf durchführen wollen, so sollen alle Parteien ihr Möglichstes dazu beitragen, zielorientiert den Vorgang abzuschließen.“

den Kaufgegenstand und den Kaufpreis zu finden und zu definieren, sollte der Anwalt zumindest laufend informiert werden. Nur so ist gewährleistet, dass der Mandant oder die nicht rechtskundigen Berater in den Gesprächen die richtige Richtung einschlagen.

_____Welche Bedeutung hat der LOI, d. h. der Letter of Intent?

Der LOI hat Vor- und Nachteile: Es ist sicher sinnvoll, im Laufe der Verhandlungen einmal oder vielleicht sogar von Zeit zu Zeit einen Verhandlungsstand festzuhalten. Daraus können in der Regel keine Rechte abgeleitet werden, doch verschafft man sich so einen Überblick über den Sachstand der Verhandlungen. Und eine moralische Bindung entfaltet ein Sachstandsbericht allemal – und die ist manchmal wichtiger als die rechtliche.

Der Letter of Intent als wechselseitige Absichtserklärung, einen Unternehmenskauf durchzuführen, ist jedoch dann





Editorial

Liebe Leser,

sinnvoll und bisweilen sogar erforderlich, wenn etwa ein finanzierendes Kreditinstitut den Nachweis über die Ernsthaftigkeit und die Rahmenbedingungen eines Unternehmenskaufs verlangt, um auf dessen Basis die Akquisitionsfinanzierung zu prüfen. Wenn der Letter of Intent in einem frühen Verhandlungsstadium abgeschlossen wird, kann er zum Beispiel mit Geheimhaltungsvereinbarungen samt Vertragsstrafenversprechen verbunden werden. Verschwiegenheitsvereinbarungen können jedoch auch unabhängig und in jeder Phase – möglichst frühzeitig – eines Unternehmenskaufs vereinbart werden und sollten es auch.

____Welchen Einfluss hat die Due Diligence, die im vorvertraglichen Stadium durchgeführt wird, auf das Verhandeln der Verträge?

Einen erheblichen! Ich nötige jeden Mandanten – sei er Käufer oder Verkäufer – mindestens einmal eine Due-Diligence-Checkliste mit mir durchzugehen, um sich Klarheit darüber zu verschaffen, welche Umstände im Zuge des Verkaufs beziehungsweise Ankaufs zu berücksichtigen sind. Daraus ergibt sich, welche Fragen geklärt werden müssen, bevor der Vertrag zum Abschluss gelangt.

Für den Verkäufer ist zum Beispiel besonders wichtig, dass er nach Abschluss des Vertrags und nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen nicht mehr für Unternehmensverbindlichkeiten, zum Beispiel gegenüber Banken, haftet. Für den Erwerber ist zum Beispiel von besonderem Interesse, dass geistiges Eigentum im Unternehmen bleibt, wenn der Verkäufer ausscheidet. Das Ergebnis einer Due Diligence bzw. die klärungsbedürftigen Punkte finden sich dann regelmäßig in den Verträgen wieder.

[weiter S. 4]

auch in dieser Ausgabe von bdp aktuell setzen wir unsere Serie zur Unternehmensnachfolge fort. Wie professionell auch immer Sie einen potenziellen Käufer gesucht und gefunden haben, wie realistisch Sie nach Due Diligence und externer Beratung den Wert Ihres Unternehmens bestimmen können: Als notwendige Voraussetzung für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf müssen Sie mit dem Käufer in allen strittigen Punkten einig sein. Dies manifestiert sich darin, dass sämtliche verhandelten Vereinbarungen so formuliert in einem Vertrag festgehalten werden, dass Käufer und Verkäufer diesen unterschreiben können. Deshalb kennt ein erfolgreicher Unternehmensverkauf nur Gewinner. Über die juristischen Aspekte unserer professionellen Begleitung bei der Unternehmensnachfolge informieren wir Sie diesmal - damit verhindert wird, dass Sie unfreiwillig verlieren.

Wir informieren Sie ferner, wie Sie im Ausland bezahlte Umsatzsteuer erstattet bekommen und warum nun auch GmbH & Co. KGs ihren Jahresabschluss veröffentlichen müssen.

Wie bei jeder Ausgabe können Sie auch dieses Mal darauf vertrauen, dass wir Sie über klassische und alternative Finanzierungsmöglichkeiten informieren. Überdurchschnittliches Wachstum können Sie mit Private-Equity-Finanzierungen erreichen. Deutsche Unternehmen nutzen diese Potenziale noch nicht ausreichend. Sie verschenken Geld auch durch Debitorenlaufzeiten, die im europäischen Vergleich katastrophal sind. Hier kann Factoring zu einem beschleunigten Cash-Flow führen.

Ein brennendes Thema sind auch die nun obligatorischen Jahresbescheinigungen der Kreditinstitute über Kapitaleinkünfte. Wir klären auf, was Sie hierbei beachten müssen.

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.

Ihr

Klaus Finnern

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



bdp-Serie zur Unternehmensnachfolge Teil 4

_____ Welche Rolle spielen die weiteren eigenen Berater des Mandanten und die Berater der Gegenseite beim Verhandlungsprozess?

Eine sehr wichtige! Auf Seite des Mandanten ist unbedingt die enge Abstimmung mit dessen Steuerberater erforderlich. Ein Unternehmenskauf hat auf beiden Seiten steuerliche Auswirkungen. Darüber muss fachkundig beraten werden. Insbesondere Steuerklauseln in Kaufverträgen werden sehr eng mit dem steuerlichen Berater abgestimmt.



„Bisweilen liegen am Ende schlicht die Nerven bei den Parteien blank. Da müssen Sie dann den Mandanten im wahrsten Sinne des Wortes an die Hand nehmen.“

Ebenfalls wichtig ist ein gutes Verhältnis zu den Beratern der Gegenseite. Auch wenn sich Käufer und Verkäufer formal gesehen gegenüber stehen, sollten sie und ihre Berater an einem Strang ziehen. Sind Käufer und Verkäufer einig darüber, dass sie den Kauf durchführen wollen, so sollen alle Parteien ihr Möglichstes dazu beitragen, zielorientiert den Vorgang abzuschließen. Ich persönlich freue mich über jeden Kollegen, mit dem man konstruktiv verhandeln kann. Das heißt nicht, dass keine Konflikte auftreten können, die ausgetragen werden

müssen. Aber das Ziel darf nicht aus den Augen verloren werden!

_____ Wann und wie entstehen die Verträge?

Bereits während der Verhandlungen werden zumeist Punkte deutlich, die vertraglich geregelt werden müssen. Wenn die Verhandlungen darüber, ob ein Verkauf zu Stande kommen soll, abgeschlossen sind, hat man zumeist einen Kanon von regelungsbedürftigen Punkten, die nur für diesen Einzelfall relevant sind.

Meistens sind es die Berater des Käufers, die einen ersten Vertragsentwurf fertigen. Hierbei greift man natürlich auf Bewährtes, das heißt Erfahrungssätze zurück. Diese Grundlagen sind dann auf den Einzelfall anzupassen. Vergleichen Sie es mit der Bestellung eines PKW: Sie greifen auf die Grundausstattung zurück und langen bei der Volllausstattung an. Der Unterschied zum Autokauf: Die Volllausstattung beim Unternehmenskauf ist kein willkürlicher Luxus, sondern enthält die für die Zwecke des Vertrags notwendigen Inhalte. So kommen Sie vielleicht vom innenstadtauglichen Kleinwagen am Ende zu einem geländetauglichen Kleinlaster – oder umgekehrt.

_____ Wie gestalten sich Abschluss und Abwicklung der Verträge?

Häufig erfordert der Unternehmensverkauf z. B. bei der Veräußerung einer GmbH und oder eines Grundstücks eine

Phasen eines typischen Unternehmensverkaufs

1. Planungsphase

- Planung der Transaktion, insbesondere der betriebswirtschaftlichen und (steuer-)rechtlichen Bedingungen

2. Durchführungsphase

- Geheimhaltungsvereinbarungen
- Letter of Intent oder
- Memorandum of Understanding
- Option / Vorvertrag

- Due Diligence
- Entwurf eines Unternehmenskaufvertrags
- Verhandlung des Unternehmensverkaufs, insbesondere
 - des Vertragsgegenstandes,
 - des Kaufpreises,
 - des Übergangszeitpunktes,
 - der Haftung, Gewährleistung und Garantien
- Vertragsabschluss

3. Umsetzungsphase

notarielle Beurkundung. Die Vertragsparteien arbeiten dann auf den vereinbarten Beurkundungstermin hin. Dies ist die heiße Phase des Verkaufs, denn bis zum Beurkundungstermin sollten Fragen der Finanzierung, Zustimmung Dritter oder die Bestellung von Sicherheiten geklärt sein. Bisweilen liegen am Ende dieses Prozesses schlicht die Nerven bei den Parteien blank. Als Rechtsanwalt müssen Sie dann nicht nur bis zum Schluss fachlich die Fäden in der Hand behalten, sondern auch den Mandanten im wahrsten Sinne des Wortes an die Hand nehmen und erfolgreich zum Abschluss führen. Dann sitzt man notfalls auch Heiligabend beim Notar. In der Regel endet mit dem Notartermin auch die Tätigkeit des Rechtsanwalts. Teilweise werden die Rechtsanwälte aber auch in die Abwicklung mit eingebunden, wenn z. B. von einem der beteiligten Rechtsanwälte, der mit einer Treuhänderstellung versehen wird, noch Erklärungen gegenüber einem Registergericht abgegeben werden.

_____ Was reizt Sie besonders an der Begleitung von Unternehmensverkäufen?

Rechtsanwälte werden häufig zur Bereinigung von Konfliktfällen eingesetzt. Dies ist originäre Anwaltstätigkeit, die oft darin besteht, einen Prozess zu führen und zu gewinnen. Ein erfolgreich begleiteter Unternehmensverkauf unterscheidet sich aber von einem gewonnenen Prozess in einem Punkt und im Positiven sehr deutlich: Bei einem gewonnenen Prozess haben Sie immer einen Verlierer und einen Gewinner – bei einem erfolgreichen Unternehmensverkauf gibt es nur Gewinner!

_____ Herr Dr. Posselt, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Dr. Jens-Christian Posselt

ist Rechtsanwalt und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg.

Typische Inhalte eines Unternehmenskaufvertrags

- § 1 Gegenstand des Vertrags – Was wird verkauft?
- § 2 Übernahmebilanzen – Wirtschaftliche Abgrenzung zwischen Verkäufer und Käufer
- § 3 Kaufpreis – Höhe, Fälligkeit und Zahlungsmodalitäten
- § 4 Gewinnbezugsrecht, Übernahmestichtag – Definition des Zeitpunkts des wirtschaftlichen Übergangs
- § 5 Geschäftsführung – Ausscheiden und Verbleiben der bisherigen Organe
- § 6 Garantien und Folgen von Garantieverletzungen – Verbindliche Erklärungen des Käufers über Eigenschaften des Kaufgegenstandes
- § 7 Auswirkungen steuerlicher Veranlagungen – steuerliche Abgrenzung der Zeiträume vor und nach dem Übergang des Kaufgegenstands
- § 8 Steuern und Kosten – Regelungen zu diesen Belastungen, die durch den Unternehmenskauf selbst ausgelöst werden
- § 9 Wettbewerbsverbot – Verbot für den Verkäufer nach seinem Ausscheiden
- § 10 Vollzugsbestimmungen – Definition von z. B. Bedingungen für das Wirksamwerden des Vertrags
- § 11 Schlussbestimmungen – Gerichtsstand, Schriftformklausel, salvatorische Klausel etc.

Due-Diligence-Checkliste für Unternehmensübertragungen

- Handelsregistrauszüge
- Gesellschafterverträge
- Urkunden über die Gründung, die Abtretung von Geschäftsanteilen sowie etwaige Kapitalerhöhungen seit der Gründung
- Wettbewerber und deren Marktanteile (geschätzt)
- Betriebsprüfungsbericht
- Bankkonten
- Bilanzen sowie G + V Rechnungen nebst WP-Berichten für die letzten drei Geschäftsjahre; aktuelle BWA
- Auflistung der Betriebsgrundstücke
- Darstellung der bauplanungsrechtlichen Situation der Betriebsgrundstücke
- Miet- und Leasingverträge über betriebliche Gegenstände und Maschinen
- Verträge über die Inanspruchnahme oder Gewährung von Krediten und deren Besicherung
- Bürgschaften, Garantien oder sonstige Sicherheiten aller Art des Unternehmens zugunsten Dritter
- Factoring-Verträge
- Versicherungsverträge
- Vereinbarungen mit verbundenen Unternehmen oder Verwandten
- Zusammenstellung der gewerblichen Schutzrechte
- Lizenzverträge, Entwicklungsverträge und sonstige Vereinbarungen
- Vereinbarungen mit wichtigen Kunden und Lieferanten
- Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen
- Liste aller Arbeitnehmer einschließlich leitender Angestellter
- Pensionszusagen
- Betriebsvereinbarungen
- Schwebende und drohende Prozesse
- Sonstige Verträge oder Verpflichtungen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs, soweit diese nicht bereits in eine der vorbezeichneten Kategorien fallen oder soweit diese sich nicht aus der letzten Jahresbilanz ergeben.

Umsatzsteuervergütung im Ausland

Wenn Sie sich im Ausland bezahlte Umsatzsteuer erstatten lassen wollen, müssen Sie die Ausschlussfrist zum 30. Juni beachten!

Für einen deutschen Unternehmer, der häufig Leistungen in anderen Staaten in Anspruch nimmt, ohne dass er in diesen Staaten Umsatzsteuererklärungen abzugeben hat, kann es sich lohnen, einen Antrag auf Erstattung der Vorsteuern zu stellen. In allen EU-Staaten und der Schweiz kann der deutsche Unternehmer die Vorsteuererstattung beantragen.

Die Anträge auf Vorsteuererstattung müssen bei den ausländischen Finanzbehörden bis zum 30. Juni des Folgejahrs vorliegen. Hierbei handelt es sich um eine Ausschlussfrist, die nicht verlängert werden kann. Das bedeutet, dass Ihr Anspruch verfällt, wenn Ihr Antrag nicht spätestens zu diesem Termin vorliegt.

Wichtig ist dabei, dass der deutsche Unternehmer im europäischen sowie außereuropäischen Ausland Umsätze für unternehmerische Zwecke getätigt hat und das betreffende Land eine Vorsteuervergütung vorsieht. Es ist aber nicht jede Vorsteuer aus Rechnungen erstattungsfähig. Hierbei handelt es sich insbesondere um Rechnungen für Anschaffung und Betrieb von KFZ, Bewirtung, Verpflegung und Übernachtung und für Unterhaltung und Geschenke.

Grundsätzlich ist bei außereuropäischen Ländern eine Vorsteuervergütung möglich, wenn die Ausländer auch in Deutschland Anspruch auf Vorsteuervergütung haben. Das Bundesfinanzministerium gibt jährlich eine Liste von Ländern heraus, mit denen eine solche gegenseitige Vereinbarung besteht. Sie finden diese unter www.bff.bund.de/ust/ustv/

Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie bei der Antragstellung und Abwicklung Hilfe benötigen.

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





Mehrwertsteuer-Rückerstattung in Europa

Länder	Bezeichnung MwSt.	Steuer-satz	Hotel	Verpfle-gung	Benzin	Messe-kosten	Auto-miete	Konfe-renzen	Raum-miete	Bera-tung
Belgien	TVA/BTW	21 %	teils	teils	teils	ja	teils	ja	ja	ja
Dänemark	MOMS	25 %	teils	teils	nein	ja	nein	ja	ja	ja
Estland	Käibemaks	18 %	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
Finnland	ALV/ML	22 %	teils	nein	ja	ja	ja	ja	nein	nein
Frankreich	TVA	19,6 %	teils	ja	teils	ja	nein	ja	ja	ja
Griechenland	FPA	18 %	nein	nein	teils	teils	nein	teils	nein	ja
Großbritannien	VAT	17,5 %	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein
Irland	VAT	20 %	teils	nein	nein	ja	nein	ja	teils	ja
Island	VSK	24,5 %	ja		ja	ja		ja		ja
Italien	IVA	20 %	nein	nein	teils	ja	nein ¹	ja	ja	nein ²
Lettland	PVN (Vergüt. ab 01.05.04)	18 %	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Litauen	PVM (Vergüt. ab 01.07.03)	18 %	ja	ja	nein	ja	nein	ja	ja	ja
Luxemburg	TVA	15 %	nein	nein	teils	ja	teils	ja	ja	ja
Niederlande	OB/BTW	19 %	ja	nein	ja	ja	teils	ja	ja	ja
Norwegen	MVA	24 %			teils	nein	teils			ja
Österreich	USt/MwSt	20 %	ja	teils	teils	ja	teils	ja	ja	nein
Polen	VAT/PTU	22 %	teils	teils	teils	ja	ja	ja	ja	ja
Portugal	IVA	19 %	nein	nein	ja	ja	nein	ja	teils	nein
Schweden	MOMS	25 %	ja	teils	ja	nein	teils	ja	ja	nein
Schweiz	MwSt/TVA	7,6 %	ja	teils	nein	ja	teils	nein	ja	nein
Slowenien	Davek na dodano vred nost	20 %	nein	nein	teils	ja	nein	ja	ja	nein
Spanien	IVA	16 %	ja	ja	ja	ja	teils	teils	ja	nein
Tschechien	DPH	22 %	nein	nein	nein	ja	teils	ja	ja	ja
Ungarn	AFA	25 %	ja	nein	nein	teils	ja	ja	ja	nein

¹ Ausnahme: Vertreter

² Ausnahme in best. Fällen

Wachstumsschub mit Private Equity

Mit Private-Equity-Finanzierungen schaffen Sie das Potenzial für überdurchschnittliche Umsatzsteigerungen



Unternehmen, die durch Private Equity finanziert werden, wachsen fast doppelt so schnell wie Unternehmen, die auf diese Kapitalzufuhr verzichten. Dies ist das Ergebnis einer empirischen Studie über die Performance von Buy-outs in Deutschland, die die Finance Research im Auftrag der Deutschen Beteiligungs AG durchgeführt hat.

Der Studie lagen alle deutschen Buy-outs der Jahre 1997 bis 1999 mit einem Transaktionsvolumen von mindestens 10 Millionen Euro zu Grunde. Um ein objektives Bild zu erhalten, wurden Unternehmen mit extremen Umsatz- und Mitarbeitersprüngen nicht in die Bewertung einbezogen. Die Bewertungskriterien der einzelnen Peergroups wurden so gewählt, dass eine objektive Vergleichbarkeit von private-equity- und nicht-private-equity-finanzierten Unternehmen gegeben war.

Der Umsatz von Buy-out-Unternehmen stieg im jährlichen Durchschnitt um 7,4 %. Vergleichbare Unternehmen erreichten 3,9 %. Bemerkenswert auch,

Mit Private Equity lässt sich überdurchschnittliches Wachstum generieren.

dass private-equity-finanzierte Unternehmen zwischen 1998 und 2003 mehr als doppelt so viele Arbeitsplätze schufen wie die Benchmark-Unternehmen.

In der Gesamtstichprobe fanden sich in erster Linie Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie und dem Anlagen- und Maschinenbau wieder. Die Unternehmen, die zum Portfolio einer Beteiligungsgesellschaft gehören, steigerten ihre Umsätze wesentlich schneller als der Branchendurchschnitt.

Die European Venture Capital and Private Equity Association (EVCA) hat berechnet, dass in Deutschland die Private-Equity-Investitionen noch deutlich unter dem europäischen Durchschnitt liegen. Die Studie zeigt, dass Investitionen aus dem Private-Equity-Bereich für Unternehmen mit entsprechendem Potenzial die Voraussetzungen für überdurchschnittliches Wachstum schaffen können.

Die in Deutschland tätigen Private-Equity-Gesellschaften sind mit einem breiten Fokus tätig. Neben Gesellschaften, die auf Großinvestments ausgerichtet sind, gibt es eine ganze Reihe, die ihre Engagements auf kleinere Unternehmen ausgerichtet haben. Transaktionen in Sanierungsfällen, selbst in Auffanggesellschaften aus der Insolvenz heraus, sind kein Tabu mehr. Kleine Transaktionen sind damit nicht mehr nur ein Fall für Business Angels oder Venture-Capital-Gesellschaften. Ein erheblicher Anteil der Private-Equity-Gesellschaften ist bereit Minderheitsbeteiligungen einzugehen. Eine ganze Reihe von Häusern bietet auch Mezzanine-Finanzierungen an.

Durch seine jahrelangen Erfahrungen im Bereich alternativer Unternehmensfinanzierungen verfügt bdp über gute Kontakte im Private-Equity-Bereich. Das bdp-Team steht Ihnen und Ihrem Unternehmen gerne beratend zur Seite.

Matthias Schipper
ist Geschäftsführer der
bdp Management
Consultants GmbH.



Gebundenes Kapital

In Deutschland liegt die Debitorenlaufzeit weit über dem europäischen Schnitt

Bei der Optimierung des Working-Capital-Managements ist Factoring, also der Forderungsverkauf, eine bedenkenswerte Option. Es erhöht die Liquidität, weil Sie schneller an Ihr Geld kommen und verbessert die Bilanz, weil die Fremdkapitalquote sinkt. Wenn der Cash-Flow und das relative wirtschaftliche Eigenkapital verbessert werden, dann betrifft dies zwei der wichtigsten Rating-Kriterien. Nachdem Factoring lange Zeit verpönt war, steigen nun auch in Deutschland die Umsatzzahlen der Anbieter: Um rund ein Viertel auf gut 20 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2004 bei den Mitgliedern des Deutschen Factoring-Verbands.

In Deutschland besteht allerdings auch erheblicher Handlungsbedarf, den Cash-Flow zu beschleunigen: Die

Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner hat das Working-Capital-Management von 1.200 deutschen Unternehmen aus 18 Branchen unter die Lupe genommen. Das Ergebnis ist niederschmetternd: Die deutschen Unternehmer binden ihr Working Capital im Schnitt 80 Tage und damit mehr als doppelt so lange wie beispielsweise die britischen Wettbewerber. Die Folge: Sie sind weniger liquide und müssen um bis zu 70 Milliarden Euro mehr finanzieren.

Im Schnitt liegt die Debitorenlaufzeit bei 53,3 Tagen. Neben Deutschland binden auch Schweden (71,1) und Italien (68,6) ihr Kapital überdurchschnittlich lange. Dass es auch anders geht, zeigen Großbritannien mit 38,5 und die Niederlande mit nur 37,2 Tagen.



Unternehmensanleihen als Alternative

Eine Anleihe kann vielfältig ausgestaltet werden und ist depotfähig

Ab einem Finanzierungsvolumen von ca. 5 Mio. Euro sollte auch die Emission einer Unternehmensanleihe oder Inhaberschuldverschreibung in Erwägung gezogen werden. Eine Anleihe kann vielfältig ausgestaltet werden, z. B. auch als Wandelanleihe oder mit variablen Zinssätzen. Der Vorteil liegt darin, dass es sich bei der Anleihe um ein Wertpapier handelt, das depotfähig ist und auch in den Freiverkehr einer Börse eingeführt werden kann, so dass später für den Anleger eine gewisse Fungibilität gegeben ist.

bdp hat mit seinem Netzwerk umfangreiche Erfahrungen in der Konzeption einer erfolgsversprechenden Anleihe, in der Prospektgestaltung oder -prüfung und der notwendigen Vorbereitung der BAFin-Prüfung und last, but not least, in der Kontaktherstellung

zu potenziellen Investoren. Für mittlere Unternehmen ohne externes Rating liegt ein platzierungsfähiger Zinscoupon derzeit bei ca. 8 %. Es empfiehlt sich, eine vierteljährliche Zinszahlung anzubieten, da dies die Attraktivität für den Anleger erhöht. Übliche Laufzeiten liegen zwischen 5 und 10 Jahren, es gibt jedoch auch Kurzläufer von 3 Jahren, wie z. B. die von bdp begleitete Unternehmensanleihe der Ponaxis AG.

Ein Unternehmen sollte mit folgenden Nebenkosten für die Emission einer Anleihe bei einem Volumen von ca. 10 Mio. Euro rechnen: Prospektprüfung: ca. 25.000 Euro (inkl. BaFin-Prüfung), Einbringung in den Freiverkehr ca. 12.000 Euro, Konzeption ca. 1 % und Vertriebskosten zwischen 7,5 bis zu über 10 %. Teilweise ist die Einschaltung einer professionellen Finanzkommunikation

als Unterstützung für die Emission zu empfehlen.

Durch die Emission einer Unternehmensanleihe kann das Unternehmen erhebliche finanzielle Spielräume bekommen und seine Bonität bei den Kreditinstituten erheblich verbessern. Richtig eingesetzt ist die Emission nicht selten auch eine erheblich positive Marketing-Maßnahme.

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



Die Karten müssen auf den Tisch!

Der EuGH hat die deutsche Rechtslage bestätigt, nach der auch GmbH & Co. KGs ihre Bilanzen veröffentlichen müssen

Mit der Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 23. September 2004 ist eine jahrelange Diskussion über die Publizitätsvorschriften von Jahresabschlüssen zum Ende gekommen: Der EuGH hat die entscheidenden Paragraphen 325 und 335a des Handelsgesetzbuchs (HGB) als vereinbar mit europäischen Grundrechten erklärt. Weil das Bundesverfassungsgericht eine Überprüfung anhand der Grundrechte des Grundgesetzes nicht vornehmen wird, gelten nun die Publizitätsvorschriften des HGB sowohl für GmbH & Co. KGs wie auch für GmbHs.

Der Gesetzgeber hatte 2000 folgende Regelungen getroffen: Personengesellschaften ohne natürliche Personen als persönlich haftende Gesellschafter (insbesondere die GmbH & Co. KG) werden in den Bilanz-, Prüfungs- und Publizitätsvorschriften den Kapitalgesellschaften gleichgestellt.

Ferner wurde das Sanktionssystem bei Verletzung der Publizitätsvorschriften neu geordnet. So kann das Registerge-

richt wegen der Nichteinhaltung der Offenlegungspflicht ein Ordnungsgeld von 2.500 bis 25.000 Euro gegen die Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs festsetzen. Das Registergericht schreitet jedoch nur auf Antrag ein. Allerdings kann der Antrag von jedermann gestellt werden. Es muss dazu kein besonderes rechtliches Interesse vorgebracht werden.

Den Beteiligten wird dann vom Registergericht unter Androhung des Ordnungsgeldes aufgegeben, innerhalb einer Frist von sechs Wochen ihrer gesetzlichen Verpflichtung nachzukommen oder die Unterlassung mittels Einspruch zu rechtfertigen. Wenn die Beteiligten dem nicht nachkommen, ist das Ordnungsgeld festzusetzen und zugleich die frühere Verfügung unter Androhung

eines erneuten Ordnungsgeldes zu wiederholen. Es ist also nicht möglich, sich durch die einmalige Zahlung des Ordnungsgeldes von der Publizitätspflicht freizukaufen.

Wer seine Bilanz nicht veröffentlichen möchte, könnte daran denken, die Gesellschaftsform zur reinen Kommanditgesellschaft zu wandeln, weil für Personengesellschaften die Pflicht nicht gilt. Allerdings geht damit auch die unbeschränkte persönliche Haftung einher. Erfolgversprechender sind Ausgliederungen und Abspaltungen, da der Gesetzgeber größenabhängige Erleichterungen vorgesehen hat.

Prinzipiell möglich ist es jedoch, zunächst einmal keinen Jahresabschluss einzureichen und abzuwarten, ob das Registergericht auf Antrag eines Dritten die Unterlagen einfordert. Dann allerdings müssen sie auch wirklich innerhalb von sechs Wochen eingereicht werden. Ob dies praktisch realisiert werden kann, muss in jedem Einzelfall sorgfältig geprüft werden. bdp hilft dabei gerne.

GmbH & Co. KGs unterliegen denselben Publizitätspflichten und Sanktionsdrohungen wie Kapitalgesellschaften.





Finanzamt überwacht Kapitaleinkünfte

Was Sie bei den seit 2004 obligatorischen Jahresbescheinigungen über Kapitalvermögen und Spekulationsgeschäfte beachten müssen

Beginnend mit dem Jahr 2004 sind Banken und Kreditinstitute gesetzlich verpflichtet, Jahresbescheinigungen für Kapitalvermögen und private Veräußerungsgeschäfte (§ 24c EStG) nach amtlichem Muster auszustellen. Viele Banken haben diese Jahresbescheinigungen an ihre Kunden bereits versandt bzw. zur Abholung oder zum Download bereitgestellt. In diesen sind durch die jeweilige Bank sämtliche gutgeschriebenen bzw. ausgezahlten Kapitalerträge (Zinsen, Dividenden usw.) sowie alle privaten Veräußerungs- und Termingeschäfte des Kalenderjahres auszuweisen. Es handelt sich dabei um einen kumulierten Ausweis der Erträge. Eine Übersicht über die einzelnen Kapitalerträge gibt die Bescheinigung nicht. Diese vermittelt nur die bisherige Ertragnisaufstellung der Banken.

Die Jahresbescheinigung ist neben der EU-Zinsrichtlinie und der ab 1. April 2005 möglichen Kontenabfrage ein weiterer Baustein in der Überwachungsmöglichkeit des Finanzamtes über erzielte

Einnahmen aus Kapitalvermögen. Derzeit ist aber strittig, ob das Finanzamt die Vorlage dieser Bescheinigung im Rahmen der Einkommensteuerveranlagung verlangen kann. Es ist anzunehmen, dass sie erst einmal angefordert wird.

Keine Pflicht zur Ausstellung einer Bescheinigung besteht für die Konten, von der die Bank weiß oder bei der sie ersehen kann, dass diese Konten zu einem Betriebsvermögen gehören. Weiterhin muss keine Bescheinigung erstellt werden, wenn die Erträge 10 Euro nicht überschreiten und kein privates Veräußerungsgeschäft getätigt wurde.

Die Bescheinigung über die Kapitalerträge ersetzt aber leider nicht die alte Steuerbescheinigung. Auch weiterhin muss eine Originalsteuerbescheinigung der Bank mit der Steuererklärung vorgelegt werden, um eine Anrechnung der einbehaltenen Abzugssteuern auf die Einkommensteuer zu erreichen.

Bei der Jahresbescheinigung für 2004 haben viele Banken Probleme mit der Bescheinigung der privaten Veräuße-

rungsgeschäfte (Spekulationsgeschäfte). Die getätigten Verkäufe und Verkaufspreise können und werden ohne weiteres bescheinigt. Schwieriger bis unmöglich ist es aber anscheinend, die Anschaffungskosten und das Anschaffungsdatum der Wertpapiere zu ermitteln. Die

Christian Schütze
ist Steuerberater bei
bdp Berlin.



Archivierungsdateien der Banken sahen bisher eine solche Aufbereitungsmöglichkeit nicht vor. Für die Erstellung der Einkommenssteuererklärung muss daher derzeit noch jeder selbst ermitteln, ob Einkünfte aus privaten Veräußerungsgeschäften vorliegen und in welcher Höhe.

Dr. Michael Bormann über die Limited

Bei Bloomberg Television beantwortete Dr. Michael Bormann Fragen zum Vergleich von englischer Limited und deutscher GmbH. Bormann hob hervor, dass die Ltd. nicht über ein Mindestkapital verfügen müsse und geringere Eintragungskosten verursache. Beim laufenden Betrieb sei aber zu beachten, dass für die Ltd. zwei Abschlüsse vorgelegt werden müssten und Gesellschafterauseinandersetzungen nach englischem Recht zu entscheiden seien. Eindringlich warnte Bormann vor der Gefahr einer Überschuldung, zu der Verluste bei der Ltd. schnell führen könnten: „Dann ist nach deutschem Recht ein Insolvenzantrag fällig. Wer den nicht stellt, macht sich der Insolvenzsverschleppung schuldig und haftet mit seinem persönlichen Vermögen.“ Bormanns Fazit: „International tätige Unternehmen mit vernünftiger Kapitalausstattung profitieren vom Bekanntheitsgrad der Limited gegenüber der GmbH.“



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 bin an einem Unternehmensnachfolgeprozess interessiert und möchte
- ☐ mein Unternehmen verkaufen
 - ☐ ein Unternehmen erwerben
- Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- ☐ Ich bin an der Aufnahme von Mezzanine oder Private Equity interessiert.
- ☐ Bitte informieren Sie mich über Factoring.

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

Kontakt

Berlin

Danziger Straße 64
10435 Berlin

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