

Bitte Termine vereinbaren!
Rallye für Jahresabschluss- und Steuergestaltung hat begonnen

Sale-and-Lease-Back-Methode:
Stille Reserven aus der
Unternehmenssubstanz – S. 2

Serie Turnaround-Management
Teil 7 – S. 6

Es weihnachtet schon sehr:
Jetzt Abschluss und Steuern für
2013 gestalten – S. 7

Verborgene Schätze

Wie Sie mit Sale-and-Lease-Back wieder flüssig werden



China Desk bei bdp Venturis in
Hamburg – S. 9

Immobilienkäufe: Das Ende des
Mallorca-Tricks – S. 10

Stille Reserven heben

Bei Sale-and-Lease-Back wird mit einem kalkulierbaren Verfahren Vermögen reaktiviert, das bereits im Unternehmen vorhanden ist

Oft werden wir von mittelständigen Unternehmen gefragt, welche Möglichkeiten zur Unternehmensfinanzierung die klassische Hausbankfinanzierung ergänzen können. Für viele Unternehmen empfiehlt sich hier das Sale-and-Lease-Back-Modell, mit der das Eigenkapital gestärkt und die Liquidität verbessert werden kann.

Wie bei allen alternativen Methoden der Unternehmensfinanzierung geht es nicht um die Ablösung, sondern die Ergänzung zur Hausbank. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Situationen kann es auch aus Sicht der Hausbank sinnvoll sein, alternative Finanzierungspartner mit an Bord zu haben. Und angesichts der immer weiter gestiegenen Anforderungen aus den Regelungen nach Basel III ist es aus Sicht der Unternehmer nahezu zwingend, eine strategische Finanzplanung voranzutreiben, die eine Optimierung der Bilanzstruktur zum Ziel hat.

Hierbei kann die Sale-and-Lease-Back-Methode eine wichtige Funktion übernehmen, weil in vielen Betrieben stille Reserven schlummern, die zur Stärkung des Eigenkapitals gehoben werden können.

Das Prinzip ist simpel: Das Unternehmen verkauft bereits abgezahltes und in der Regel abgeschriebenes Inventar (Maschinen, Geräte und ähnliches mobiles Vermögen) an einen Finanzierungspartner. Direkt im Anschluss erhält das Unternehmen den Verkaufspreis und least die Anlagen mittelfristig zurück.

Besonders für das produzierende Gewerbe ist das eine intelligente Möglichkeit zur Liquiditätssteigerung, weil sie eine Liquiditäts- und Ertragsbeschaffung unmittelbar aus der eigenen Substanz des Unternehmens ermöglicht.

Ein Praxisbeispiel

Ein Fall aus unserer jüngsten Beratungspraxis veranschaulicht die Situation vieler Mittelständler. Ein Unternehmen aus der Entsorgungsbranche war mit einer

Matthias Kramm
ist Geschäftsführer der
bdp Venturis Management
Consultants
GmbH.



der Hausbanken im Gespräch, um eine anstehende Liquiditätslücke zu finanzieren. Es bestanden jedoch seitens der Hausbanken wenig Möglichkeiten, frisches Kapital zur Verfügung zu stellen. Das Unternehmen verfügte aber über Anlagevermögen, welches im Rahmen eines möglichen Sale-and-Lease-Back-Deals zur Refinanzierung herangezogen werden konnte. Anhand der Anlagenliste konnte innerhalb von wenigen Tagen ein indikatives Angebot vom potenziellen Finanzierungspartner gemacht werden. In diesem Fall hatten wir gemeinsam mit





der Maturus Finance GmbH das Projekt gestartet.

Wie funktioniert Sale-and-Lease-Back?

Ein Eigentümer eines Wirtschaftsgutes verkauft die (von Rechten Dritter freien) Anlagegegenstände und least diese Gegenstände sofort wieder zurück. Der Leasingvertrag ist entgegen dem Mietkaufvertrag so gestaltet, dass die Leasinggeberin auch wirtschaftliche Eigentümerin der Objekte wird. Somit wird dort das Leasinggut entsprechend bilanziert. Die Nutzungsrechte bleiben beim Unternehmen.

In dem zitierten Praxisfall konnten ergebnis- und liquiditätsseitig entsprechende Effekte erzielt werden. Die Eigenkapitalquote stieg ebenfalls etwas an. Damit wird beim Unternehmen neben der erhöhten Liquidität auch eine verbesserte Bilanzstruktur erzielt.

Steuerrechtlich kann die Hebung von abgedruckten Anlagegütern zu steuerlichen Gewinnen führen. Diese können mit möglichen Verlustvorträgen verrechnet werden. In unserem Praxisfall konnten Maschinen identifiziert werden, die sogar einen gegenläufigen Effekt hatten, sodass die Steuerlast der gehobenen stillen Reserven reduziert wurde.

Beim klassischen Sale-and-Lease-Back werden die künftigen Leasingraten als Betriebsausgabe geltend gemacht. Die Verträge werden so gestaltet, dass das Unternehmen am Ende der Laufzeit die verkauften Objekte zurück erwirbt.

Wie schnell funktioniert ein derartiges Modell?

Anbieter dieser alternativen Finanzierungsmodelle orientieren sich im Prinzip nur an den anzukaufenden Objekten.

Die Sale-and-Lease-Back-Methode hat sich seit Jahren etabliert und ist für die mittelständige Wirtschaft ein kalkulierbares Verfahren, um stille Reserven aus der Unternehmenssubstanz zu heben.

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

angesichts der immer weiter gestiegenen Anforderungen aus den Regelungen nach Basel III ist es aus Sicht der Unternehmer nahezu zwingend, eine strategische Finanzplanung voranzutreiben, die eine Optimierung der Bilanzstruktur zum Ziel hat. Oft werden wir deshalb von mittelständigen Unternehmen gefragt, welche Möglichkeiten zur Unternehmensfinanzierung die klassische Hausbankfinanzierung ergänzen können. Hierbei kann die **Sale-and-Lease-Back-Methode** eine wichtige Funktion übernehmen, weil in vielen Betrieben stille Reserven schlummern, die zur Stärkung des Eigenkapitals gehoben werden können. **Matthias Kramm**, Geschäftsführer der bdp Venturis, erläutert das einfache Prinzip dieser kalkulierbaren Finanzierungsmethode.

Das Jahr neigt sich rasant dem Ende zu, und um zu vermeiden, dass die bdp-Mandanten vom Jahreswechsel unerwartet überrascht werden, bieten wir im November noch spezielle **Termine zur Vorbesprechung der Jahresabschluss- und Steuergestaltung 2013** an. Bitte nehmen Sie diese Möglichkeit unbedingt wahr!

bdp verstärkt seine Chinakompetenz jetzt mit Frau Fang Fang im Hamburger Office der bdp Venturis Management Consultants. Das **China Desk bei bdp Venturis** ist erste Anlaufstelle für Mandanten mit Fragen zu einer Investition in China oder einem Im- oder Exportgeschäft mit China.

Das **Büro von bdp China in Tianjin** erreichen Sie übrigens von Peking aus alle 20 Minuten mit einem deutschen ICE, der für die Strecke mit 300 km/h nur 35 Minuten benötigt.

Der Trick, bei **Immobilienkäufen in Spanien** durch Zwischenschaltung einer Kapitalgesellschaft Steuern zu sparen, rechnet sich nach einem jüngst veröffentlichten Urteil des Bundesfinanzhofs nicht mehr. **bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann** erläutert die Konsequenzen.

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

- Steuern,
- Recht,
- Wirtschaftsprüfung
- Unternehmensfinanzierung
- Restrukturierung,
- M&A sowie
- bdp international.

bdp aktuell finden Sie auch online unter

Besuchen Sie uns auf Facebook:
www.bdp-team.de/facebook



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

Ihre

Martina Hagemeyer

Martina Hagemeyer

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberaterin, Geschäftsführerin der bdp Revision und Treuhand GmbH sowie seit 1996 Partnerin bei bdp Berlin.



„Wir bieten Unternehmern eine verbesserte Liquidität und eine positive Bilanz!“



___Herr von der Goltz, Firmenchefs stehen insbesondere in der Restrukturierung unter dem besonderen Druck, alternative Finanzierungsquellen zu finden. Welche Funktion kann dabei Sale-and-Lease-Back übernehmen?

Carl-Jan von der Goltz: Sale-and-Lease-Back ist hier die perfekte Lösung. Durch den Verkauf der unternehmenseigenen gebrauchten Maschinen und das anschließende Zurückmieten werden verborgene Reserven freigesetzt und neue Freiräume für den notwendigen unternehmerischen Spielraum geschaffen - aus ureigenster Kraft, ohne Bittgänge zur Hausbank. Bei dieser Finanzierungsform wird das Augenmerk eindeutig auf die Werthaltigkeit der gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen des betroffenen Unternehmens gelegt und dessen allgemeine Bonität nachrangig betrachtet.

___Welche Vorteile hat der Unternehmer? Kurz gesagt sind das eine verbesserte Liquidität und eine positive Bilanz. Stichwort Liquidität: Der Kaufpreis für die gebrauchten Maschinen spült dem Unternehmen direkt frisches Geld in die Kassen. Gleichzeitig können die Maschinen ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Stichwort Bilanz: Gleichzeitig werden durch den Verkauf der weitestgehend abgeschriebenen Maschinen regelmäßig stille Reserven gehoben, die die Eigenkapitalquote verbessern helfen. Auf der anderen Seite erfolgt durch die Leasingverpflichtungen keine Bilanzverlängerung. Somit können Eigenmittel im Betrieb rentabler eingesetzt werden und der unternehmerische Spielraum bleibt erhalten. Die Leasingraten stellen darüber hinaus zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar.

___Gibt es je nach Situation des Kunden unterschiedliche Lösungswege?

Selbstverständlich! Beim Sale-and-Lease-Back werden gebrauchte Maschinen und Produktionsanlagen verkauft und zur weiteren Nutzung gleichzeitig wieder zurückgeleast. Beim Sale-Buy-Back (Mietkauf) bleibt der Mieter wirtschaftlicher Eigentümer und schreibt die Maschinen weiterhin in seiner Bilanz ab. Das juristische Eigentum geht erst nach Zahlung der letzten Rate an den Käufer über.

___Wie funktioniert dies bei der Insolvenzfinanzierung?

Im Rahmen der alternativen Insolvenzfinanzierung wird eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung unter der aufschiebenden Bedingung abgeschlossen, dass ein dieser Finanzierung berücksichtigender Insolvenzplan von den beteiligten Parteien genehmigt und umgesetzt wird. Darüber hinaus kann im Rahmen eines ESUG-Verfahrens nach Zustimmung aller Beteiligten der freie Maschinenpark veräußert und zur Nutzung zurückgemietet werden, um die notwendige Liquidität – als Alternative zum Massendarlehen – zur Fortführung des Unternehmens im Rahmen der Eigenverwaltung bzw. im Schutzschirm zu generieren.

Sollte die Fortführung gelingen, wird der Maschinenpark dem Übernehmer entweder im Rahmen eines Leasingvertrages zur Verfügung gestellt oder an diesen verkauft. Beim Handelsgeschäft kauft der ABF-Anbieter dem Unternehmen nicht mehr produktionsrelevantes Betriebsvermögen ab, erspart diesem somit einen möglicherweise lang währenden Verkaufsprozess und führt dem Unternehmen kurzfristig Liquidität zu.

Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH (www.maturis.com), die innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung anbietet.

Von renommierten Gutachtern wird der Wert unter Berücksichtigung der Zweitmarktfähigkeit ermittelt. Damit wird der Ankaufswert und somit der Liquiditätszufluss ermittelt. In unserem Fall konnten nach Vorlage des Wertgutachtens nach circa drei Wochen die Verträge geschlossen und der Ankauf umgesetzt werden. Insofern verfügte das Unternehmen relativ schnell über die gewünschte und erforderliche Liquidität. Auch die Hausbanken befürworteten diesen Weg und haben im Einzelfall erforderliche Erklärungen (Pfandhaftentlassungserklärungen etc.) abgegeben. Denn sehr häufig sind die Gegenstände durch alte Sicherungsübereignungserklärungen noch bei den Banken als Sicherheit verhaftet.

Auch wenn natürlich die wirtschaftliche Verfassung des Unternehmens grundsätzlich eine Rolle spielt, so braucht das Unternehmen keine weiteren Sicherheiten zu stellen oder Covenants vereinbaren. Deshalb belegt die Leasinggesellschaft das höhere Risiko mit einer entsprechenden Risikoprämie. In unserem Beispiel lag die effektive Verzinsung bei rund 10 % p.a. Aktuell starten wir mit einem anderen Anbieter ein Ankaufprojekt in Bulgarien. Die verkaufende Gesellschaft muss jedoch stets ihren Sitz in Deutschland haben.

Fazit

Das Sale-and-Lease-Back-Modell gehört nicht zu den reinen Risikofinanzierungen. Die Methode hat sich seit Jahren etabliert und ist für die mittelständische Wirtschaft ein kalkulierbares Verfahren. Weitere Rückgriffe auf anderes Vermögen des Unternehmens erfolgen nicht. Es wird letztlich das Vermögen reaktiviert, das bereits im Unternehmen vorhanden ist.

Das Sale-and-Lease-Back-Modell stellt aus unserer Sicht eine interessante Komponente für den Finanzierungsmix dar, welche mittelständische Unternehmen insbesondere in wirtschaftlich schwächeren Phasen prüfen sollten. Wir sind mit entsprechenden Finanzierungspartnern im engen Kontakt und können helfen, ein derartiges Projekt zu begleiten.



Vom Sanierer zum Unternehmensnachfolger

bdp unterstützt Traditionsunternehmen sowohl bei Sanierung als auch bei Regelung und Finanzierung der Nachfolge

Als Stefan Kähning (Foto) 2011 zum Geschäftsführer des traditionellen Ahrensburger Unternehmens Pfankuch Maschinen GmbH bestellt wurde, ahnte er nicht, was auf ihn zukam. Unmittelbar nach Amtsübergabe und einem ersten Blick in die Bücher stellte sich heraus: Die Zahlen stimmten nicht! Statt einer schwarzen Null im Jahr 2010 musste das Unternehmen bei einem Jahresumsatz von rund 6 Mio. Euro einen Verlust von 1,6 Mio. Euro vermelden. Der strikte Sanierungskurs führte geradewegs in die Unternehmensnachfolge, die ebenfalls geregelt werden musste. Beides gelang ihm mit Unterstützung von bdp.

Firmengründer Claus Pfankuch, Jahrgang 1937, war seinerzeit noch rüstig genug, um seinen Betrieb, der Verpackungsmaschinen für Folien und spezielle Folienverpackungen herstellte, zu führen. Im Jahr der Finanzkrise, 2009, machte das Unternehmen 350.000 Euro Verlust doch bereits ein Jahr später hatte sich dieser Verlust mehr als vervierfacht. Die Sparkasse Holstein, Hausbank von Pfankuch, zog die Reißleine und wollte das Unternehmen nötigenfalls auch in die Insolvenz schicken, was sie auch zweimal androhte. Die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen des gerade neu berufenen Geschäftsführers Stefan Kähning, wie etwa die Einführung eines hausinternen Controllings, Vor- und Nachkalkulationen, Bestandsmanagement und Zahlungsvereinbarung mit den Lieferanten ließen die Sparkasse Holstein einlenken und dem neuen Geschäftsführer eine Liste mit drei Sanierungsexperten zukommen.

Kähning entschied sich für die bdp Venturis Management Consultants GmbH aus Hamburg, die seit Jahren erfolgreich Restrukturierungsprojekte in der Region durchführen, und bekam wertvolle Unterstützung. „Wir haben eine Fortführungsprognose erstellt und die Bankrunden moderiert“, schildert Barbara Klein von bdp, die Aufgabenfelder. „Die Verhandlungen mit den Banken wurden sehr professionell geführt und zielgerichtet vorangetrieben. „Da hatte ich wenig Erfahrung“, so Kähning.

Dank dieser Entlastung konnte sich der Geschäftsführer um neue Märkte im Ausland, um neue innovative Maschinen und Produkte im Bereich der Folienherstellung und vor allem die Motivation seiner knapp 40 Mitarbeiter kümmern.

Das erwies sich als großer Vorteil, denn die Sparkasse Holstein drückte auch bei der Unternehmensnachfolge aufs Tempo und knüpfte die Fortführung ihres Engagements an die Übernahme des Unternehmens durch Stefan Kähning. Gemeinsam mit bdp wurde der Kaufpreis ermittelt. Dr. Michael Bormann, der hier bei den Verkaufsverhandlungen mit von der Partie war, resümiert: „Meistens ist es so, dass der Verkäufer etwas zu hohe Vorstellung vom Preis hat. Das war auch hier der Fall.“ Hier gelang es, gemeinsam eine Lösung zu finden. Kähning übernahm 51 Prozent der Anteile, drei seiner Mitarbeiter 24,1 Prozent. Firmengründer Claus Pfankuch und seine Frau halten noch 24,9 Prozent der Anteile. Öffentliche Fördermittel

oder staatliche Bürgschaften zur Finanzierung der Anteile nahm Nachfolger Kähning nicht in Anspruch. Das schnelle Handeln führte zu stetig wachsenden Auftragseingängen und damit langsam zu einer Verbesserung der Gesamtsituation. So konnte in dieser Phase auch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft des Landes Schleswig-Holstein (MBG) als stiller Teilhaber gewonnen werden. Nun will Stefan Kähning das Traditionsunternehmen auf Wachstumskurs bringen. Von derzeit 6 Mio. Euro soll die Pfankuch Maschinen GmbH in den nächsten fünf bis zehn Jahren auf einen zweistelligen Millionenumsatz wachsen.

Fazit:

Eine harte Restrukturierung bietet auch die Chance, gleich eine ungeklärte Nachfolgeregelung zu lösen. Im Falle von Stefan Kähning gelang es durch die professionelle Unterstützung von bdp, sowohl harte Bankrunden als auch die Finanzierung des Kaufpreises mit ein und demselben Kreditinstitut, der Sparkasse Holstein, erfolgreich abzuwickeln.

aus: „Finanzieren in Norddeutschland“, in: VentureCapital Magazin 11/2013



So hilft der Berater in der Krise

Ist der Berater vor Ort im Krisenunternehmen, folgt er in allen Branchen einer ähnlichen und systematischen Vorgehensweise

Wie in bdp aktuell Ausgabe 90 gezeigt, beginnt der typische Krisenverlauf zunächst mit der strategischen Krise, geht dann über in die Ergebniskrise und endet zuletzt mit der Liquiditätskrise. Die Praxis zeigt leider, dass der Berater in über 90% der Fälle bedauerlicherweise weder in der Phase der strategischen Krise noch in der Ergebniskrise gerufen wird. Im Normalfall geschieht dies erst in der Liquiditätskrise, wenn auch für die Banken die Krisensituation unübersehbar ist, in der Regel Rücklastschriften erfolgen oder sogar Kontopfändungen vorliegen und somit zumindest die Zahlungsstockung dokumentiert ist. Wir beschreiben in dieser Ausgabe, wie der Krisenberater dann vorgeht.

Wir gehen im Folgenden davon aus, dass die Beauftragung des Beraters erst in dieser Situation erfolgt. Meistens ist es so, dass die Bank ihrem Kreditnehmer empfiehlt oder sogar massiv nahelegt, aus einer Liste von zwei bis drei vorgeschlagenen Sanierungsberatern innerhalb kürzester Frist einen dieser Berater zu beauftragen. Das Auftragsverhältnis kommt in der Regel also stets zwischen dem Krisenunternehmen und dem Berater zustande.

Sobald der Berater vor Ort ist, ergibt sich ein nahezu für alle Unternehmen und alle Branchen gleicher systematischer Ablauf der Tätigkeit des Beraters, der sich wiederum in vier Phasen wie folgt unterteilen lässt:

- Notfall-Phase
- Analyse-Phase
- Verhandlungs-Phase
- Umsetzungs-Phase

Die Notfall-Phase

Da, wie bereits geschildert, häufig schon erste Anzeichen einer Zahlungsstockung oder gar der Zahlungsunfähigkeit durch Vorliegen von Pfändungen oder weiterer Vollstreckungsmaßnahmen existieren, gilt es nach der Beauftragung des Beraters hier sofort zunächst zeitlich befristet eine gewisse Ruhe an der Gläubigerfront zu erzielen, damit überhaupt die weiterführenden Arbeiten noch möglich sind.

Der Berater muss daher in der Regel sofort Flagge zeigen. Wir empfehlen,

einen offenen und ehrlich gehaltenen Brief an die wesentlichen Gläubiger (bzw. an die Gläubiger, von denen Vollstreckungen vorliegen oder zumindest in kürzester Zeit erwartet werden) zu schreiben mit dem Inhalt, dass der Berater mit der Erstellung einer Fortführungsprognose bzw. eines Sanierungskonzeptes beauftragt worden sei, man derzeit die Unterlagen sichte, die Situation im Unternehmen analysiere und man für diese Zeit um Abstand von Vollstreckungsmaßnahmen bitte.

Hierzu gehört handwerkliches Geschick und Erfahrung, denn beispielsweise bei Lieferanten mit Warenkreditversicherungen müssen diese sofort auch informiert werden. Es versteht sich von selbst, dass nach Beauftragung sofort alle involvierten Kreditinstitute von der Aufnahme der Tätigkeit informiert werden, da bei größeren Krisenunternehmen nicht automatisch davon ausgegangen werden kann, dass die Bank, die letztendlich den Auftrag ausgelöst hat, alle anderen Institute hiervon informiert hat.

Auch innerbetrieblich ist in der Regel sofort ein Zeichen zu setzen: Häufig bestehen bereits Lohnrückstände bei den Mitarbeitern oder zumindest herrscht eine große Verunsicherung, weil die Mitarbeiter die Situation des Unternehmens

Leider wird der Berater meistens erst dann gerufen, wenn die Krisensituation unübersehbar ist.

mitbekommen und meistens sogar Stockungen im Produktions- oder Leistungserstellungsprozess mit ansehen müssen.

Auch hier empfiehlt sich das offene Wort, damit dem Berater für die Zeit sei-





ner Untersuchung von den Mitarbeitern nicht Ablehnung und Misstrauen entgegengebracht wird.

Die Analyse-Phase

In der Analyse-Phase muss der Berater innerhalb einer meist sehr kurzen (von der Situation und/oder den Banken vorgegebenen) Zeit eine Analyse über den Istzustand des Unternehmens und mögliche Sanierungsmaßnahmen durchführen. Am Ende muss die Frage beantwortet werden, ob dieses Unternehmen fortführungsfähig ist und saniert werden kann und falls ja, mit welchen einschneidenden Sanierungsmaßnahmen dies möglich ist.

Es haben sich in der Praxis mittlerweile zwei verschiedene Herangehensweisen zu dieser Problematik herausgebildet:

- die Fortführungsprognose nach IDW S6 B
- das formelle Sanierungskonzept nach IDW S6

Die Fortführungsprognose ist kürzer und knapper und beschränkt sich in der Regel auf die tatsächlichen wirtschaftlichen Krisenursachen und die Möglichkeiten zur Beseitigung. Das formelle Sanierungskonzept ist deutlich ausführlicher, beleuchtet auch die Historie der Gesellschaft, stellt den gesamten rechtlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Hintergrund mit einzelnen Verträgen dar und benötigt damit automatisch wesentlich mehr Zeit für die Erstellung.

Wir sind daher der Auffassung, dass sowohl Auftraggeber als auch die vermittelnden Banken in den meisten Fällen zu überzeugen sind, dass eine Fortführungsprognose zunächst das richtige und probate Instrument ist, da ansonsten viel Zeit mit in dieser Phase teils unnötigen Formalien vertan wird. Gegebenenfalls kann nach einer Fortführungsprognose und Präsentation der Ergebnisse der Auftrag ausgeweitet werden auf die Entwicklung eines formellen Sanierungskonzepts.

Für beide Formen, Fortführungsprognose wie formelles Sanierungskonzept, gibt der IDW S6 Standard einen formale
[Fortsetzung auf S. 8]

Es weihnachtet schon sehr!

Die Rallye für die Jahresabschluss- und Steuergestaltung hat begonnen



Das Jahr neigt sich rasant dem Ende zu, und um zu vermeiden, dass die bdp-Mandanten vom Jahreswechsel unerwartet überrascht werden, bieten wir im November noch spezielle Termine zur Vorbesprechung der Jahresabschluss- und Steuergestaltung 2013 an. Bitte nehmen Sie diese Möglichkeit unbedingt wahr!

Geprüft werden sollten generell steuerliche Gestaltungen zur Reduzierung der Steuerlast 2013 und insbesondere Gestaltungen zur Erhöhung der bilanziellen Eigenkapitalquote für den Jahresabschluss 2013, die man durch geschickte Zahlungstransaktionen in den letzten Dezembertagen noch gestalten kann (jedoch nicht mehr nach Ablauf des Geschäftsjahres).

Wir weisen ferner darauf hin, dass für unsere Mandanten mit Investitionsstandorten in den neuen Bundesländern die Investitionszulage mit Ablauf des 31. Dezember 2013 beendet wird. Für Einzelinvestitionen, die noch in 2013 abgeschlossen also: angeschafft oder hergestellt werden, beträgt die Grundzulage noch 2,5 % und bei sogenannten KMU-Unternehmen auf bewegliche Anlagegüter 5 %. Der Verbleibenszeitraum der Investitionsgüter beträgt nach wie vor 5 Jahre (für KMU 3 Jahre).

Nach wie vor möglich ist es, für kleinere Unternehmen (mit einem Eigenkapital bis zu 250.000 Euro) einen Investitionsabzugsbetrag nach § 7 g EStG in Vorgriff auf Investitionen zu bilden, die 2014 bis 2016 vorgenommen werden sollen. Der Abzugsbetrag beträgt hierbei maximal 40 % der voraussichtlichen Investitionssumme und reduziert den steuerlichen Gewinn im Jahre 2013. Auch hierfür muss ggf. eine Gestaltung noch im Wirtschaftsjahr 2013 erfolgen, um das Eigenkapital auf die erforderliche Maximalhöhe zu drücken (z.B. durch noch in 2013 vorzunehmende Gewinnausschüttungen).

Weiterhin können zu diesem Termin die Zeitschiene für die Jahresabschlussstellung und die Vollständigkeit der einzureichenden Unterlagen für die Steuererklärungen besprochen werden, sodass der spätere Bearbeitungsablauf reibungslos vorstattgehen kann.

Christian Schütze
ist Steuerberater und seit 2007 bdp-Partner.

len Rahmen vor, der einzuhalten ist. Die Darstellung kann regelmäßig mit einer Folienpräsentation erfolgen.

Neben den zunächst zu untersuchen- den Faktoren wie Insolvenzantragspflicht aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung und deren Beseitigungsmöglichkeiten müssen zwingend sofort die wirklichen Krisenursachen ermittelt werden. Häufig sind die vom Unternehmer genannten Gründe vorgeschoben, um die echten Ursachen zu verschleiern. Diese bestehen nicht selten in echten Managementfehlleistungen wie Fehlkalkulationen, langfristiges Festhalten an früher einmal gültigen Konzepten, Vertriebschwäche oder nicht mehr wettbewerbsfähigen Produkten und Dienstleistungen.

Nur wenn die wirklichen Krisenursachen gefunden werden, kann ein Bündel von wirksamen Sanierungsmaßnahmen entwickelt werden, welches ebenfalls darzustellen ist. Bei der Darstellung sind die Effekte sowohl liquiditätsseitig als auch ertragsmäßig in einer integrierten Planungsrechnung (Ertrags- und Bilanzpostenplan einschließlich Liquiplanung) abzubilden.

Die Verhandlungsphase

Sofern die Untersuchung die grundsätzliche Fortführungsfähigkeit des Unternehmens ergeben hat, ist mit den Gesellschaftern, Fremdkapitalgebern und Kreditoren die Umsetzungsmöglichkeit zu verhandeln. In den meisten Fällen ist zusätzliches Fresh-Money erforderlich.

Dies ist der Tatsache geschuldet, dass keinerlei Lieferantenvergleiche ohne eine sofortige Einmalzahlung Erfolg haben werden, die Freisetzung von Personal häufig Abfindungszahlungen erfordert und auch Schließungen von Teilunternehmensbereichen in der Regel frisches Geld erfordern. Darüber hinaus ist es in den meisten Fällen notwendig, Kreditorenlaufzeiten wieder auf ein Normalmaß herunterzufahren, um Erträge zur Skontierung etc. bzw. die reine Lieferfähigkeit zu erhalten.

Sofern (wie in den meisten Fällen) nicht nur ein Kreditinstitut, sondern

mehrere Banken beteiligt sind, ist es unabdingbar, allen Kreditinstituten die gleichen Informationen offen zu legen. Hierzu empfiehlt sich in der Regel die Einberufung von Bankenrunden, damit keinerlei Misstrauen über eine eventuelle Bevorzugung einzelner Kreditinstitute entstehen kann. Die vorgeschlagenen Lösungsansätze dürfen keines der Kreditinstitute benachteiligen, sondern müssen ein ausgewogenes Konzept unter Berücksichtigung der Blanko-Obligen, der Laufzeiten und des Kapitalcharakters aufweisen.

Weiterhin sind bei den Verhandlungen mit den Kreditoren unbedingt die Warenkreditversicherer mit einzubeziehen, sofern die Lieferanten des betroffenen Unternehmens überwiegend warenkreditversichert sind. Die Außerachtlassung dieser „Basics“ stellt einen schweren handwerklichen Fehler dar und dürfte für den begleitenden Berater eine erhebliche Haftungsgefahr darstellen.

Die Verhandlungen sind zu unterstützen durch detaillierte Planungsrechnungen, die die Notwendigkeit der in den Verhandlungen zu erzielenden Einigungen darstellen müssen.

Die Umsetzungsphase

Hier gilt es, die Implementierung der notwendigsten Überwachungstools vorzunehmen, sofern diese im Unternehmen noch nicht existiert haben. Hierzu gehören die tägliche Liquiditätsdisposition, die kurzfristige Liquiditätsplanung sowie die mittelfristige Ergebnis- und Liquiditätsplanung. Weiterhin gehört die Implementierung eines sogenannten Sanierungs-Management-Cockpits dazu, in dem regelmäßig folgende Kerninformationen abgebildet werden:

- Auftragseingang
- Auftragsbestand
- Umsatzerlöse
- Bruttomarge
- operatives Ergebnis
- Eigenkapitalquote
- freie Liquidität
- Wertschöpfung Mitarbeiter
- Auslastungsgrad
- Projektfortschritt der einzelnen Sanierungsprojekte

Sodann sind die in der Analyse-Phase empfohlenen leistungswirtschaftlichen Maßnahmen mit klaren Zuständigkeiten und Fristen zu unterlegen. Es muss hierfür jeweils einen Verantwortlichen geben. Die Maßnahmen müssen ferner in die Umsetzung gehen und mindestens monatlich, zu Beginn besser wöchentlich, muss deren Umsetzungsstand verfolgt und berichtet werden.

Damit kommen wir zu dem wesentlichen Begleitpunkt dieser Umsetzungsphase: der offenen Kommunikation den Gesellschaftern und Gläubigern der Gesellschaft gegenüber. Den Kreditgläubigern wird in der Regel monatlich umfangreich zu reporten sein. Hierbei empfiehlt sich ein standardisiertes Report-Package. Hierin sind die einzelnen Maßnahmen und deren Umsetzung zu beschreiben, die aktualisierte Ergebnisrechnung mit Soll-Ist-Vergleich darzustellen, eine Fortschreibung der Ergebnis- und Liquiplanung vorzunehmen und ein Bilanzstatus zu erstellen. Über wesentliche Abweichungen zum Sanierungsplan ist ausführlich zu berichten.

Bitte sprechen Sie uns im Bedarfsfall rechtzeitig (!) an.



Dr. Michael Bormann

ist Steuerberater und seit 1992 bdp-Gründungspartner.



Barbara Klein

ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin sowie Hamburger Teamleiterin der bdp Venturis.

China Desk bei bdp Venturis

Frau Fang Fang ist im Hamburger Büro erste Anlaufstelle für Investitionen in China



bdp verstärkt seine China Kompetenz jetzt mit Frau Fang Fang im Hamburger Office der bdp Venturis Management Consultants. Das China Desk bei bdp Venturis ist erste Anlaufstelle für Mandanten mit Fragen zu einer Investition in China oder einem Im- oder Exportgeschäft mit China.

Frau Fang hat mehr als 13 Jahre Erfahrung in der Beratung deutscher Firmen beim Aufbau von Tochtergesellschaften in China und in den täglichen Handelsgeschäften. Sie wird für jeweils 14 Tage in Deutschland und 14 Tage in unserem Office in Tianjin (China) bei Beijing tätig sein.

Hierdurch ist gewährleistet, dass bei der Beratung der chinesischen Tochtergesellschaften die Kommunikation zwischen China und der deutschen Muttergesellschaft optimal verläuft und alle aufkommenden Probleme schnellstmöglich gelöst werden können.

In Tianjin wird Frau Fang zudem für chinesische Investoren, die in Europa investieren möchten, erste Informationen zu Deutschland geben.



Mit dem deutschen ICE zu bdp China

Das Büro von bdp China befindet sich in der aufstrebenden Wirtschaftsmetropole Tianjin mit 12,5 Millionen Einwohnern. Tianjin ist mit dem High-Speed-Train nur 35 Minuten von Peking entfernt. Die deutschen ICEs verkehren alle 20 Minuten mit 300 km/h für ca. 6,- Euro.



EuropeFides Boardmeeting in London

Am 19.10.2013 fand das vierteljährliche Boardmeeting von EuropeFides in London statt, bei dem Kanzleien aus den Niederlanden, Zypern, Großbritannien, Frankreich und Deutschland vertreten waren.

bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann ist von Beginn an Member of the Board bei Recommendation Network EuropeFides, das mittlerweile Kanzleien in fast allen wichtigen Wirtschaftszentren der Welt umfasst. So ist es bdp möglich, seine Mandanten bei deren Auslandsgeschäften kompetent durch lokale Fachleute zu beraten. Aber auch den eigenen Mitarbeitern kann bei Interesse die Chance geboten werden, bei einem Auslandsaufenthalt in einer EuropeFides Kanzlei fachliche Erfahrungen zu sammeln. Zurzeit arbeitet bspw. bei bdp Berlin Herr Christopher Gick aus der französischen Kanzlei SERF aus Paris.

Auf der Tagesordnung des Boardmeetings standen die weitere Expansion von EuropeFides sowie die Ausgestaltung von fachlichen Seminaren anlässlich des im Januar in Paris stattfindenden Annual General Meetings. Partner und Mitarbeiter der Mitgliedskanzleien werden sich dort über Cross-Border-Aktivitäten wie Unternehmensbeteiligungen und Unternehmensverkäufe aber auch über Erfahrungen bei Unternehmensgründungen in Russland und China austauschen.

Jüngstes Familienmitglied bei EuropeFides ist im Übrigen die bdp Management Consulting (Tianjin) Co. Ltd. in China, die seit dem 3. Quartal 2013 den Mandanten vor Ort bei Unternehmensgründungen und der Erfüllung der umfangreichen chinesischen Vorschriften beratend zur Seite steht.

Das Ende des Mallorca-Tricks

BFH: Private Nutzung von Ferienimmobilie, die von Kapitalgesellschaft gehalten wird, ist verdeckte Gewinnausschüttung

Der Trick, bei Immobilienkäufen in Spanien durch Zwischenschaltung einer Kapitalgesellschaft Steuern zu sparen, rechnet sich nach einem jüngst veröffentlichten Urteil des Bundesfinanzhofs (AZ: I R 109/10) nicht mehr. bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann erläutert die Konsequenzen.

In Deutschland ist der Gewinn beim Verkauf einer Immobilie, die mindestens zehn Jahre lang gehalten wurde, steuerfrei. In Spanien ist das nicht der Fall. Hier fällt die sogenannte Wertzuwachssteuer an. Danach müssen vom Gewinn, also der Differenz zwischen Kauf- und (höherem) Verkaufspreis, 21 bis 27 Prozent an den spanischen Staat abgeführt werden. Zusätzlich zahlt der Verkäufer auch Wertzuwachssteuer an die Gemeinde, in der sich die Immobilie befindet. Deren Höhe hängt vom jeweiligen Hebesatz ab.

Um sich die erhebliche Wertzuwachssteuer zu sparen, haben zahlreiche deutsche Käufer spanischer Ferienimmobilien eine Kapitalgesellschaft, zumeist eine Sociedad Limitada, zwischengeschaltet. Damit ließ sich gleichzeitig später einmal fällige Erbschaftsteuer sparen. Da die Gesellschaft mangels Geschäftstätigkeit keinen Gewinn erwirtschaftet, fallen in Spanien keine Ertragsteuern an.

Private Nutzung von Immobilie ist verdeckte Gewinnausschüttung

Allerdings steht diesen Vorteilen seit dem jüngsten Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) ein gravierender Nachteil gegenüber. Die Richter haben nämlich entschieden, dass die kostenlose private Nutzung einer Ferienimmobilie, die von einer Sociedad Limitada gehalten wird, als verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) zu betrachten ist. Diese wird vom deutschen Fiskus wie eine Dividende behandelt, also mit 25 Prozent Abgeltungsteuer plus Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer belegt.

Konsequenzen abwägen

Ob es für den Käufer beziehungsweise Eigentümer einer spanischen Ferienimmobilie nun günstiger ist, diese privat oder über eine Sociedad Limitada zu erwerben bzw. zu halten, lässt sich nicht pauschal beantworten. Zu bedenken ist

Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater
und seit 1992
bdp-Gründungspartner.



auf jeden Fall, dass sich die Preise von Ferienwohnungen und -heimen auf der Iberischen Halbinsel in den zurückliegenden fünf Jahren um durchschnittlich 30 Prozent verbilligt haben. Vielfach dürfte bei einem Verkauf auf absehbare Zeit gar kein Gewinn bzw. Wertzuwachs zu erzielen zu sein. Die entsprechende Steuer ist damit obsolet.

Dies spricht dafür, eine Immobilie, die von einer Kapitalgesellschaft gehalten wird, an die privaten Nutzer zu verkaufen. Denn damit entfällt die steuerpflichtige verdeckte Gewinnausschüttung. Allerdings ist eine solche Transaktion mit nennenswerten Kosten wie bspw. für den Notar verbunden. Außerdem ist zu berücksichtigen, ob und in welcher Höhe bereits in Spanien Steuern gezahlt wurden, die sich aufgrund des Doppelbesteuerungsabkommens in Deutschland anrechnen lassen.

Informationsaustausch vereinbart

Aufgrund des Urteils wird der Fiskus diese Sachverhalte wohl auch für die Vergangenheit aufgreifen. Durch den vereinbarten Informationsaustausch zwischen Deutschland und Spanien für steuerliche Zwecke, der nicht nur Kapitalerträge umfasst, kann man nicht sicher sein, dass der deutsche Fiskus keine Kenntnis davon erhält.

Aufgrund der steuerlichen Komplexität sollten Anleger auf jeden Fall einen Fachmann hinzuziehen.



Konsumierbare Zuwendungen

Teilnahme an Betriebsveranstaltung ist nur bei objektiver Bereicherung steuerpflichtig



In zwei neuen Entscheidungen (Urteile vom 16. Mai 2013 VI R 94/10 und VI R 7/11) hat der Bundesfinanzhof (BFH) seine Rechtsprechung zu der Frage fortentwickelt, unter welchen Voraussetzungen die Teilnahme an Betriebsveranstaltungen bei Arbeitnehmern zu einem steuerbaren Lohnzufluss führt.

Nach ständiger Rechtsprechung des BFH sind Zuwendungen eines Arbeitgebers anlässlich einer Betriebsveranstaltung erst bei Überschreiten einer Freigrenze (von 110 Euro pro Person) als steuerpflichtiger Arbeitslohn zu qualifizieren. Der Wert der den Arbeitnehmern zugewandten Leistungen kann anhand der Kosten geschätzt werden, die der Arbeitgeber dafür seinerseits aufgewendet hat. Diese Kosten sind grundsätzlich zu gleichen Teilen sämtlichen Teilnehmern zuzurechnen (BFH-Urteil vom 12. Dezember 2012 VI R 79/10).

Eine weitere Voraussetzung für die Annahme von Arbeitslohn ist in diesen Fällen, dass die Teilnehmer durch die Leistungen objektiv bereichert sind. Dies hat der BFH nun durch Urteil vom 16. Mai 2013 (VI



R 94/10) entschieden und seine bisher gegenteilige Rechtsprechung geändert. Zu einer objektiven Bereicherung führen dabei nur solche Leistungen, die von den teilnehmenden Arbeitnehmern unmittelbar konsumiert werden können, also vor allem Speisen, Getränke und Musikdarbietungen. Aufwendungen des Arbeitgebers, die die Ausgestaltung der Betriebsveranstaltung betreffen (z. B. Mieten und Kosten für die Beauftragung eines Eventveranstalters) bereichern die Teilnehmer hingegen nicht und bleiben deshalb bei der Ermittlung der maßgeblichen Kosten unberücksichtigt.

In einem weiteren Urteil vom 16. Mai 2013 (VI R 7/11) hat der BFH entschieden, dass die Kosten der Veranstaltung nicht nur auf die Arbeitnehmer, sondern auf alle Teilnehmer (z. B. auch Familienangehörige) zu verteilen sind. Der danach auf Begleitpersonen entfallende Anteil der Kosten wird, so der BFH ebenfalls entgegen seiner früheren Auffassung, den Arbeitnehmern bei der Berechnung der Freigrenze auch nicht als eigener Vorteil zugerechnet.

Jana Selmert-Kahl
ist Steuerberaterin bei bdp Hamburg.



Burn-out ist keine Berufskrankheit



Nach einem aktuellen Urteil des FG München ist Burn-out keine typische Berufskrankheit und ein Werbungskostenabzug daher nicht möglich.

Im Urteilsfall machte ein Angestellter Kosten für eine stationäre Behandlung in einer psychosomatischen Klinik als Werbungskosten geltend, weil er mangels Ernennung zum Prokuristen aus seiner Sicht degradiert wurde und daraufhin akute gesundheitliche Beschwerden verspürte. Haus- und Facharzt für Psychiatrie überwies ihn in die psychosomatische Klinik zur stationären Behandlung. Die Krankenversicherung kam für die Kosten nicht auf.

Laut FG sind psychische oder psychosomatische Krankheiten, die etwa durch eine starke emotionale Belastung im Beruf ausgelöst werden, keine typischen Berufskrankheiten. In der Rechtsprechung werden nur Ausnahmefälle akzeptiert, die eine nahezu ausschließliche Ursache zu typischen Berufsumständen aufweisen, wie die Vergiftung eines Chemikers oder die Staublunge eines Bergmanns. Eine solche zwingende Kausalität von beruflicher Belastung und Stress für eine psychische Erkrankung liegt bei einem Burn-out nicht vor. Zwar sind sie Auslöser einer Verschlechterung der Gesundheit, das macht Stress aber nicht zur zwingenden Ursache der psychischen Krankheit. Laut BFH ist auch der Herzinfarkt mangels eindeutigen Zusammenhangs zum Job keine typische Berufskrankheit, weil er im Alltag in allen Bevölkerungsschichten gleichermaßen in erheblichem Umfang auftritt.

Das FG ließ die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung zu, da der BFH über die Frage, ob psychische Erkrankungen Berufskrankheiten sein können, noch nicht zu befinden hatte.

FG München 26.04.2013. 8 K 3159/10

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

Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54
Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren. Bitte rufen Sie mich an.
- Bitte beliefern Sie mich jeden Monat vollkommen unverbindlich und kostenfrei mit *bdp aktuell*.
- Ich habe Fragen zur Sale-and-Lease-Back-Methode. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich möchte Abschluss und Steuerlast für 2013 gestalten. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- Ich möchte mehr über Unternehmensansiedlungen in China wissen. Bitte informieren Sie mich über die notwendigen Schritte.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Berlin · Dresden · Hamburg · Potsdam · Rostock · Schwerin · Tianjin (China)

bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
Tel. 030 – 44 33 61 - 0
bdp.berlin@bdp-team.de

bdp Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden
Tel. 0351 – 811 53 95 - 0
bdp.dresden@bdp-team.de

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
Tel. 040 – 35 51 58 - 0
bdp.hamburg@bdp-team.de

bdp Venturis Hamburg

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
Tel. 040 – 30 99 36 - 0
hamburg@bdp-team.de

bdp Potsdam

Friedrich-Ebert-Str. 36 · 14469 Potsdam
Tel. 0331 – 601 2848 - 1
bdp.potsdam@bdp-team.de

bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
Tel. 0381 – 6 86 68 64
bdp.rostock@bdp-team.de

bdp Schwerin

Demmlerstr. 1 · 19053 Schwerin
Tel. 0385 – 5 93 40 - 0
bdp.schwerin@bdp-team.de

bdp international

Independent member of
Recommendation Network

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory International

bdp China

bdp Management Consulting
(Tianjin) Co. Ltd.

Internet

www.bdp-team.de · www.bdp-aktuell.de

Herausgeber

bdp Venturis
Management Consultants GmbH
Danziger Straße 64 · 10435 Berlin

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
Engeldamm 62 · 10179 Berlin
www.flammerouge.com