

bdp aktuell



Andere Länder, andere Sitten:
Immobilien in Spanien – S. 2



bdp Group investiert in Spanien
und China – S. 4



bdp verhandelt Finanzierungs-
bedingungen neu – S. 5

BESTE
STEUERBERATER
2016

bdp
Bormann · Demant & Partner
Internationales Steuerrecht

Handelsblatt

Handelsblatt · 12.02.2016
Im Test: 1.500 Steuerberater
aus den 10 größten dt. Städten
Kooperationspartner S.W.I.

Immobilienkauf in Spanien

bdp España mit individuellen Lösungen für deutsche Unternehmer



bdp begleitet Nachfolge – S. 6



Neue Fristen für moderne
Kassensysteme – S. 9

Individuelle Lösungen

bdp España berät umfassend beim Erwerb spanischer Immobilien, begleitet steuerlich beim Betrieb und unterstützt beim Verkauf



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

Neben China ist bdp nun auch in Spanien mit zwei Büros in Madrid und Marbella vertreten. Im August wurden in Spanien und Deutschland offiziell die Ratifizierungsurkunden unterzeichnet und ausgetauscht und sodann der

Geschäftsbetrieb unter dem Dach der bdp-Gruppe aufgenommen.

Das bdp-Team unter Leitung von Herrn Rechtsanwalt (Abogado) Peter Capitain berät im Wesentlichen deutsche Unternehmen und Unternehmer in Spanien. Einer der Beratungsschwerpunkte ist das Thema „Immobilien in Spanien“, neben anderen Bereichen wie Wirtschaftsrecht.

„Idealerweise lässt sich der potenzielle Käufer bereits vor dem Kauf einer Immobilie in Spanien beraten“ so Peter Capitain, „denn in Spanien erfolgt bereits der Erwerb ganz anders als in Deutschland. So warnen wir dringend vor schlich-

ten privatschriftlichen Verkaufsverträgen. Diese haben zwar in Spanien volle Gültigkeit. Wir aber raten stattdessen zu anderen Vertragsmodalitäten mit anschließender notarieller Beurkundung und Eintragung in das Grundbuch.“

Man könnte sagen, anderes Land, andere Sitten. Ein Erwerb ist in Spanien immer dann ein sicherer Vorgang, wenn man die kompletten spanischen Rechtsvorschriften erfüllt. Aber die Prinzipien des deutschen und spanischen Zivilrechts sind sehr unterschiedlich, weil das spanische Zivilrecht stärker vom römischen Recht und das deutsche auch vom germanischen Recht beeinflusst ist.





Dann sollten auch bereits im Vorfeld des Kaufs die Frage „Wer kauft die Immobilie?“ gründlich beraten und die Antworten an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet werden. Eine natürliche Person? Eine juristische Person (Kapitalgesellschaft) in Spanien? In Deutschland? Oder gar in einem anderen Staat? Vielleicht kauft auch gleich die jüngere Generation, um den in Spanien sehr teuren Erbfall bereits im Vorfeld zu vermeiden? Interessant wird diese Frage, und besonders die gewählte Entscheidung, unter Betrachtung der Erbschaftsteuer, welche in Spanien gezahlt werden muss. Sie kann bspw. in Andalusien zwischen 7,65 und 36,5 % betragen!

Hierbei spielen auch weitere Einflussfaktoren eine große Rolle, so z.B. die Frage, ob die Immobilie selbst genutzt werden soll, ob dies ganzjährig geschehen soll oder ob sie im Time-Share-Modell teilweise vermietet wird. Oder soll sie etwa gänzlich vermietet werden?

Das Team von bdp España (v.l.n.r.): **Peter Capitain** (General Manager), **Carmen Navarro** (Administración), **Dr. Michael Bormann** (CEO bdp Group), **Paloma Alcaide** (Administración) und **Jesús Méndez** (Sales Manager).

„Um später böse Überraschungen zu vermeiden, sollten alle diese Themen im Vorfeld besprochen und dann eine individuelle Lösung maßgeschneidert werden“, weiß Peter Capitain zu berichten. „So werden gerade aktuell viele deutsche Unternehmer vom spanischen Fiskus heimgesucht und mit hohen Steuerforderungen konfrontiert, die vermeintlich

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

neben China ist bdp nun auch in Spanien mit zwei Büros in Madrid und Marbella vertreten. Das bdp-Team unter Leitung von Herrn Rechtsanwalt (Abogado) Peter Capitain berät im Wesentlichen deutsche Unternehmen und Unternehmer in Spanien. Einer der Beratungsschwerpunkte ist das Thema „Immobilien in Spanien“, neben anderen Bereichen wie Wirtschaftsrecht.

Seit Jahren stehen die Banken zunehmend unter Druck, insbesondere aufgrund der Niedrigzinsphase, die nur geringe Margengewinne für die Geschäftsbanken zulässt. Das kann man durch professionelle Verhandlungen ausnutzen und war der Anlass, dass bdp mit der Fa. Wolfgang Stephan Blechverarbeitung mit CNC-Technik GmbH über die Optimierung der Finanzierungssituation sprach und sie zur erfolgreichen Umsetzung eine entsprechenden Projekts motivieren konnte.

Die Rolle des Personals in einer modernen Einkaufsorganisation analysieren wir zum Abschluss unserer fünfteiligen Serie über das Supply Chain Management.

Während in vielen klein- und mittelständischen Unternehmen der Einkäufer noch immer sein Dasein als Bestellabwickler fristet, entwickeln sich modern organisierte Einkaufsabteilungen zunehmend zu Strategiezentren, die erheblich zur Wertschöpfung des Unternehmens beitragen.

Das Thema ordnungsgemäße Kassensführung steht bei der Finanzverwaltung hoch im Kurs. Wer sich bei Fehlern ertappen lässt, muss mit Hinzuschätzungen rechnen. Daran ändert auch nichts, dass das BMF die Einführung manipulationssicherer Kassensysteme sowie der Kassen-Nachschau (vgl. bdp aktuell 131) zunächst auf 2020 verschiebt. Wir erläutern in dieser Ausgabe die neuen Fristen zur Aufrüstung elektronischer Kassensysteme und stellen dar, wie offene Ladenkassen ordnungsgemäß geführt und EC-Karten-Umsätze korrekt verbucht werden müssen.

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 www.bdp-aktuell.de.

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



Ihr

Rüdiger Kloth

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.



clever die Immobilie in einer spanischen Gesellschaft halten und diese selbst nutzen.“ Spanien überprüft nun, ob überhaupt eine Miete an die Gesellschaft für diese Nutzung gezahlt wird und ob diese angemessen ist, wobei hierbei nicht die Kostendeckungsmethode, sondern die Vergleichsmethode (teilweise etwas willkürlich) angewendet wird. So kommen schnell hohe fiktive zu versteuernde Mieten zusammen, die dann für die letzten Jahre nachversteuert werden sollen.

Und in Deutschland muss der Unternehmer womöglich noch einmal Steuern auf den Kapitalertrag zahlen.

Neben dieser Beratung beim Immobilienerwerb übernimmt bdp España aber auch die laufende steuerliche Betreuung inklusive der Betriebsstättenbuchhaltung und der Abführung der spanischen Quellensteuer von den Mieten bei ausländischen Eigentümern sowie die Beratung beim Verkauf der Immobilie.

Weiterhin wird in Spanien und China an den Standorten Shanghai und Qingdao der Geschäftsbetrieb der früheren Güpa Technik erfolgreich fortgeführt. Customized für den Kunden werden technische Lösungen rund um Guss- und Schmiedeteile für die Automotive-Industrie sowie Pumpen-, Ventil und Armaturen-Hersteller entwickelt und der Kunde beim Sourcing im Ausland unterstützt (vgl. hierzu auch die Meldung rechts).



bdp Group investiert

Erstes industrielles Engagement durch Übernahme der Güpa Technik in Spanien und China



Foto: © astrozebra - Shutterstock

Die spanischen und chinesischen Gesellschaften des Lieferanten von Guss- und Schmiedeteilen Güpa Technik aus Henstedt-Ulzburg bei Hamburg haben einen neuen starken Investor gefunden. Die Gesellschaften unter der Leitung des langjährigen Geschäftsführers Peter Capitain gingen im Rahmen einer Anteilsübertragung an die bdp Group mit Sitz in Berlin und Hamburg über. Die bdp Group ist eine Beteiligungsgesellschaft für mittelständische Unternehmen, welche über umfangreiche Expertise vor allem im chinesischen Markt verfügt und die mit dem Anteilskauf der Güpa ihr erstes industrielles Engagement tätigt.

Künftig firmieren die Unternehmen in Spanien unter Mechanical Components España bdp, S.L. und in China unter bdp Mechanical Components Shanghai Co.Ltd. Mit der erwähnten Expertise in China sowie in osteuropäischen Ländern sollen Kunden in Europa und China maßgeschneiderte Sourcinglösungen rund um Gießereiartikel angeboten werden. Von den spanischen Standorten Marbella/Málaga und Madrid sowie in Deutschland Hamburg, Frankfurt/Main und Dresden aus werden die Kunden beliefert. Zu den Kunden gehören Automotive-Zulieferer im Bereich einzelner Bauelemente und ganzer Komponenten sowie Unternehmen der Pumpen-, Ventil- und Absperrtechnik und des Maschinenbaus. Geschäftsführer Peter Capitain: „Mit der bdp Group konnten wir einen Partner gewinnen, der die positive Entwicklung unseres 1982 gegründeten Unternehmens fortsetzt.“

Zuvor war der Verkauf der Güpa Technik Deutschland und Güpa Guss Polen an den holländischen Investor Elcee Group B.V. erfolgt, der dadurch sein Angebot für die Lieferung von Guss- und Schmiedeteilen erweitern konnte.

weitere Informationen: www.bdp-mc.com



bdp verhandelt Finanzierung neu

bdp realisiert eine angemessene Betriebsmittelfinanzierung und passt Verzinsung und Besicherung der verbesserten Bonität an

___Herr Hübl, die Unternehmensfinanzierung in Deutschland ist bankenorientiert. Welche Möglichkeiten eröffnet das?

Seit einigen Jahren stehen die Banken zunehmend unter Druck, insbesondere aufgrund der Niedrigzinsphase, die nur geringe Margengewinne für die Finanzinstitute, insbesondere die Geschäftsbanken zulässt. Das kann man durch professionelle Verhandlungen ausnutzen.

Manche, etwa das Institut der deutschen Wirtschaft, glauben, dass diese Entwicklung dazu führt, dass die Fähigkeit der Geschäftsbanken zur Kreditvergabe sinkt.

Dies muss man meines Erachtens differenziert sehen. Einerseits wollen die Banken langfristige Unternehmensfinanzierungen



Foto: © McCaarony - Shutterstock

Wolfgang Stephan Blechverarbeitung mit CNC-Technik: Neustrukturierung der Bankenfinanzierung und Besicherung

Umsatz 2015: ca. 11 Mio. Euro
Mitarbeiter: ca. 110



Das Unternehmen:

Die Firma Wolfgang Stephan Blechverarbeitung mit CNC-Technik GmbH, Schwarzenberg ist vor allem in den Branchen Maschinen-, Baumaschinen- und Sonderfahrzeugbau tätig. Schwerpunkte sind die Produktion, Vermarktung und Zulieferung von Metalllaser- und -stanzteilen bis hin zu hoch technisierten Komplettbaugruppen inklusive Farbgebung für die Automobil- wie auch Maschinenbauindustrie. Das Unternehmen gehört in Südsachsen zu den größeren Metallbearbeitungsproduzenten und beliefert namhafte Unternehmen wie Trumpf und Liebherr.

Projektskizze:

Nachdem das Unternehmen 2009, wie fast alle Zulieferer der Automobilindustrie, von der Finanzkrise betroffen war, konnte es sich relativ schnell wieder wirtschaftlich erholen. Die Finanzierer und die Hausbank sorgten für eine ausreichende Liquidität. Allerdings mussten bei den Konditionen und in der Besicherung deutliche Zugeständnisse gemacht werden. Für das anschließende Wachstum stellte sich die Aufgabe, die verbesserte wirtschaftliche Lage zu nutzen, um einerseits eine der Bonität und dem niedrigeren Zinsniveau angemessene Konditionierung zu bekommen. Andererseits sollte die Sicherheitenarchitektur, unter anderem die Querhaftungen respektive Übersicherung, verbessert werden.

Zielstellung:

Langfristige Sicherheiten haften für langfristige Bankverbindlichkeiten, kurzfristige Sicherheiten haften für kurzfristige Kredite oder werden ganz freigegeben - unter Ausnutzung des verbesserten Ratings. Notwendig war hierzu der Aufbau einer Wettbewerbssituation.

Maßnahmen von bdp:

- Darstellung der verbesserten wirtschaftlichen Lage durch den Jahresabschluss und eine aktuelle integrierte Finanzplanung (Produkt: bdp-Planer)
- Moderation zwischen Unternehmer und Finanzierungspartnern
- Bankenverhandlungen unter Benchmark-Gesichtspunkten

Zeitraum: IV. Quartal 2015 bis I. Quartal 2016

„Wichtig war, dass der Gesamtprozess koordiniert geleitet wurde. Hierbei hat uns bdp sehr gut unterstützt.“

Wolfgang Stephan

ist geschäftsführender Gesellschafter der Wolfgang Stephan Blechverarbeitung mit CNC-Technik GmbH

„Das Projekt ist ein erneutes Beispiel dafür, dass eine Beratung in der aktuellen Situation nur durch profunde Kenntnis der Bankenszene sowie durch langjährige Erfahrung im Umgang mit Finanzierern Erfolg versprechend ist.“

Rainer Hübl

ist Geschäftsführer der bdp Management Consultants GmbH

Unternehmensnachfolge

(mit langem Festzins) derzeit nur ungerne eingehen. Jedenfalls lehnen sie dies zumindest hinsichtlich eines sehr langen Festzinses und bei mittelmäßigen Bonitäten oft ab. Andererseits zwingt die zurückgehende Rentabilität zu weiteren Geschäften mit Unternehmen. Darüber hinaus gibt es am Finanzierungsmarkt für Unternehmen einige innovative bankenunabhängige Anbieter, die im kurz- bis mittelfristigen Finanzierungsbereich, ohne Besicherung, interessante konkurrierende Finanzierungsprodukte anbieten. Hier kann bdp im Bedarfsfall Hilfestellung leisten.

___Welches Standing haben die Unternehmen dabei?

Durch die gute Konjunktur hat sich die Eigenmittelausstattung und damit die Finanzkraft der mittelständischen Unternehmen sukzessive erhöht. Laut Statista betrug die durchschnittliche Eigenkapitalquote aller Unternehmen in 2005 noch 22,5 Prozent. Diese Quote erhöhte sich bis 2014 auf immerhin 29,7 Prozent.

___Können Sie uns mit einem praktischen Beispiel dienen?

Die idealen Rahmenbedingungen waren Anlass, dass bdp mit der Fa. Wolfgang Stephan Blechverarbeitung mit CNC-Technik GmbH aus Schwarzenberg über die Optimierung der Finanzierungssituation sprach und sie zur Umsetzung des Projekts motivieren konnte. Am Ende haben wir dann eine der Unternehmensgröße angemessene Betriebsmittelfinanzierung und eine der Bonität (Ratingklasse) angemessene Verzinsung und Besicherung (respektive Entscheidung) realisieren können.

Rainer Thestorf Garten- und Landschaftsbau GmbH

Unternehmensnachfolge



Umsatz 2015: 6,6 Mio. Euro
Mitarbeiter: ca. 100

Das Unternehmen:

Das Leistungsspektrum der Rainer Thestorf Garten- und Landschaftsbau GmbH umfasst im Wesentlichen die Schwerpunkte Neubau, Pflege und Winterdienst. Die Leistungen in den Bereichen Neubau und Pflege erstrecken sich vom Privatgarten über Gewerbegrundstücke bis hin zu großen öffentlichen Parkanlagen. Zudem werden auch Tiefbauprojekte durch moderne Sielbau- und Entwässerungskonzepte unterstützt. Der Winterdienst wird mit einer großen Flotte an Spezialfahrzeugen für Kunden aller Art erbracht.

Projektskizze:

Nachdem ein potenzieller Interessent für die Firmenübernahme in den eigenen Reihen gefunden wurde, sollte diesem die Möglichkeit eröffnet werden, den gewünschten Kaufpreis für die Unternehmung aufzubringen. Dazu sollte eine langfristige Finanzierung gefunden werden, bei der die Finanzierung des Kaufpreises aus den laufenden Überschüssen des Unternehmens bedient werden kann.

Zielstellung:

- Umsetzung der Unternehmensnachfolge
 - Abwägung von Chancen und Risiken seitens des Erwerbers und Veräußerers
 - Darstellung von steuerlichen Auswirkungen bei einer internen Unternehmensnachfolge
 - langfristige Finanzierung
 - langfristige Zinsbindung zur Vermeidung von Zinsänderungsrisiken
 - überschaubare Finanzierungsstruktur
- Dazu war es notwendig, einen kompetenten Finanzierungspartner zu finden.

Maßnahmen von bdp:

- Unternehmensbewertung
- Entwicklung eines Ablaufplans
- Ertrags-, Liquiditätsplanung nebst Planbilanz
- Moderation zwischen dem potenziellen Erwerber, dem Unternehmen und den Finanzierungspartnern
- Unterlagen für die Banken zusammenstellen
- Konditionsvergleich verschiedener potenzieller Darlehensgeber
- Führung von Bankgesprächen und Finanzierungsverhandlungen bis zur Klärung aller Detailfragen
- Besprechungen mit dem Versicherungsmakler wegen Lebensversicherungen zur Absicherung der Finanzierung
- Vertragsgestaltung zur Unternehmensnachfolge bis zur Unterschrift
- Buchführung und Jahresabschlüsse wurden im eigenen Haus gefertigt
- Beratung aus einer Hand
- Schon die Gründung und die Übernahme des väterlichen Unternehmens wurden von bdp begleitet.
- Projektleitung: Rüdiger Kloth, Martin Plett

Zeitraum: 1. Halbjahr 2016.



Rainer Hübl
ist Geschäftsführer
der bdp Management
Consultants GmbH.



bdp begleitet Unternehmensnachfolge



—Herr Kloth, Sie haben die Rainer Thesdorf Garten- und Landschaftsbau GmbH bei der Unternehmensnachfolge begleitet. Ist solch eine Begleitung denn

überhaupt nötig?

Eine solche Unterstützung ist dringend nötig! Sie ist deshalb nötig, weil für viele Unternehmer diese Frage ein Tabuthema ist. Diese Scheu schadet aber, denn bei der Unternehmensnachfolge geht es ja im Normalfall um den Fortbestand eines Lebenswerks.

—Beim Stichwort Unternehmensnachfolge denken viele Mittelständler an die eigene Familie.

Ja, und das macht die Situation nicht besser, denn der Blick auf die Familie verstärkt die Tabus: Wem fällt es schon leicht, die Fähigkeiten der eigenen Kinder zur Unternehmensführung angemessen zu beurteilen? Wer setzt sich gerne mit den Nachkommen auseinander, die bei der Unternehmensnachfolge übergegangen werden sollen? Da machen dann viele lieber gar nichts! Wer diese Entscheidungen zu lange hinauszögert, der setzt sich später unnötig unter Zeit- und Handlungsdruck.

—Und dabei kann der Steuerberater helfen?

Ja! Zunächst ist der Steuerberater in der komfortablen Situation, dass er den Mandanten und sein Umfeld in der Regel schon seit Langem genau kennt. Gleichzeitig betrachtet er die ganze Situation mit etwas Abstand und von außen. Das ist die ideale Voraussetzung, um eine individuell angepasste Strategie für die Unternehmensnachfolge zu entwickeln. Die Familiennachfolge ist ja nicht die einzige Option. Interessant sind ja auch Mitarbeiter und Führungskräfte.

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

Personal im Einkauf

Motivierte Einkäufer rechnen sich: Jeder gesparte Euro zählt 1:1 zum Ergebnis

Die Rolle des Personals in einer modernen Einkaufsorganisation analysieren wir zum Abschluss unserer fünfteiligen Serie über das Supply Chain Management.

Schaut man heute in moderne und straff organisierte Einkaufsabteilungen, stellt der gewissenhafte Betrachter schnell fest, dass das Berufsbild des Einkäufers in den letzten Jahren erhebliche Veränderungen erfahren hat. Während in vielen klein- und mittelständischen Unternehmen noch immer sein Dasein als Bestellabwickler gelebte Praxis ist, entwickeln sich die Einkäufer in modern geführten Einkaufsabteilungen zunehmend zu Strategen, welchen einen erheblichen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg leisten.

Diese Entwicklung führt dazu, dass auch Nachwuchskräfte interessante Perspektiven im Einkauf finden. Trotzdem zeigt sich immer wieder, dass viele Unternehmen erhebliche Schwierigkeiten haben, qualifiziertes Einkaufspersonal zu finden und dies langfristig zu motivieren. Woran liegt dies?

Eine klassische Ausbildung oder Stu-

dium zum Einkäufer gibt es nicht. Zwar wird in Berufsausbildungen und in betriebswirtschaftlichen Studiengängen Einkaufswissen wie Methodenkompetenz, kaufmännisches Grundwissen oder juristische Grundkenntnisse vermittelt. In der Praxis zeigt sich jedoch schnell, dass dies zwar notwendiges Rüstzeug ist. Der Transfer von der Theorie zur Praxis stellt jedoch für viele eine große Hürde dar.

Die für Einkäufer wichtigen Eigenschaften werden nicht oder können nur schwer vermittelt werden, da die Einsatzfelder im Einkauf eine erhebliche Breite aufweisen. Vielfach ist branchenspezifisches, fachspezifisches oder technisches Wissen erforderlich, um den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens Rechnung zu tragen. Zudem bedarf es im Einkauf immer einer großen Portion Neugier, den Drang nach Veränderung und kontinuierlicher Verbesserung sowie einem Gespür für den



jeweiligen Markt. Lust am Verhandeln, Verhandlungsgeschick und, heute wichtiger denn je, Fremdsprachenkenntnisse sowie strukturierte Arbeitsweise werden als zwingend notwendig vorausgesetzt.

Derart qualifizierte Mitarbeiter finden sich nur schwer. Oft liegt dies an der stiefmütterlichen Stellung des Einkaufs in den einzelnen Unternehmen, während Vertriebsabteilungen Bewerber mit hohen Einstiegsgehältern, Boni und Dienstwagen locken. Die Einkäufer werden oft vergleichsweise schlecht bezahlt, genießen einen geringen Stellenwert, haben in der Regel schlechte Entwicklungschancen und sind völlig unzureichend motiviert.

Motivation im Einkauf zahlt sich aus

Dabei zahlt sich eine hohe Motivation im Einkauf direkt für das Unternehmen aus. Jeder Euro, der im Einkauf gespart wird, ist eins zu eins ein positiver Beitrag zum Ergebnis. Eine angemessene und ansprechende Vergütung ist hierfür sicherlich ein wichtiges Mittel, um zur Motivation der Einkäufer beizutragen. Für nachhaltige Erfolge wichtiger sind jedoch konkrete Ziele. Solche werden regelmäßig in Form von Zielvereinbarungen mit den Einkäufern verhandelt. Eine zielführende Methode die Einkäufer erfolgreich zu führen und zu Erfolgen anzuspornen, bietet dabei SMART.

Das Geheimnis der SMART-Formel ist hierbei recht einfach: Ziele sollten

- spezifisch,
- messbar,
- akzeptiert,
- realistisch und
- terminiert sein.

„Spezifisch“ sind nur Ziele, welche zur jeweiligen Abteilung passend sind. Die vereinbarten Ziele müssen „messbar“ sein. Hierfür sind konkrete Kennzahlen zu entwickeln, welche die Leistung konkret erfassen und bewertbar machen.

Wichtig ist, dass der Mitarbeiter die jeweiligen Ziele „akzeptiert“. Hierfür ist es regelmäßig sinnvoll, gemeinsam mit dem Mitarbeiter Ziele zu definieren. Nur vom jeweiligen Mitarbeiter als wichtig wahrgenommene Ziele motivieren zum

Nachdenken und werden positiv aufgenommen.

Alle Zielvorgaben müssen „realistisch“, also auch erreichbar sein. Von Anfang an unerreichbare Ziele werden nicht angenommen und führen schnell zur Frustration bei den Mitarbeitern.

Supply Chain Management (I) Brauchen wir das?

Eine moderne Einkaufsabteilung ist ein Innovationstreiber für das Unternehmen



Supply Chain Management (II) Effizienz durch e-Procurement

Durch moderne IT und Organisation kann der Einkauf einen erheblichen Beitrag zur Wertschöpfung leisten



Supply Chain Management (III) Qualitätsmanagement im Einkauf

Auswahl, Überwachung und Bewertung der Lieferanten sind wesentliche Pflichten entsprechend ISO 9001



Supply Chain Management (IV) Controlling im Einkauf

Am einfachsten anzuwenden sind standardisierte Messgrößen auf monetärer Basis



Supply Chain Management (V) Personal im Einkauf

Motivierte Einkäufer rechnen sich: Jeder gesparte Euro ist 1:1 ein Beitrag zum Ergebnis



die Erreichung ein konkreter Terminplan mit klar definierten Meilensteinen aufgestellt und auch eingehalten wird.

Kommunikation ist unvermeidbar

Für all diese Schritte gilt ganz klar: Kommunikation ist unvermeidbar. Aufgabe des Vorgesetzten ist es immer wieder, den Kontakt zum Mitarbeiter zu suchen und mit diesem gemeinsam die Ziele zu erörtern. Bedenken des Mitarbeiters müssen ernst genommen und positiv beachtet werden. Die Ziele müssen zudem immer wieder erklärt, Gründe für Gefährdungen gemeinsam besprochen und mögliche Kurskorrekturen abgestimmt werden.

Um Einkäufer heute langfristig an ein Unternehmen zu binden, ist es unumgänglich Entwicklungsperspektiven aufzuzeigen. So steht insbesondere in mittelständischen Unternehmen den Mitarbeitern im Einkauf der klassische Weg vom operativen zum strategischen Einkäufer hin zum Teamleiter oder Einkaufsleiter offen. Hierzu ist es unumgänglich, frühzeitig auf qualifizierte Mitarbeiter zuzugehen und ihnen entsprechende Wege aufzuzeigen. Neben fachlicher Erfahrung spielen je nach Hierarchieebene vor allem organisatorische, soziale und persönliche Kompetenzen eine wichtige Rolle.

Um diese Qualifikationen schrittweise zu entwickeln, müssen Einkäufer von ihrem Arbeitgeber ausreichend Möglichkeiten geboten bekommen, ihre kaufmännischen Fähigkeiten, aber auch sozialen Kompetenzen weiterzuentwickeln. Erfahrungsgemäß bestehen hier oft erhebliche Defizite.

Gern unterstützen wir Sie mit unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Einkauf bei der Weiterentwicklung Ihres Personals.

Ziele können schlussendlich nur erfolgreich verwirklicht werden, wenn sie „terminiert“ sind, das heißt, dass für

Steffen Russ

ist Rechtsanwalt bei bdp Dresden. Zuvor leitete er mehrere Jahre die Einkaufsabteilung eines Automobilzulieferers bei Dresden.





Neue Fristen für alte Kassen

Nachlässigkeiten bei offenen Ladenkassen und EC-Buchungen kosten bares Geld. Manipulationssichere Kassen kommen doch erst 2020

Das Thema ordnungsgemäße Kassenführung steht bei der Finanzverwaltung hoch im Kurs. Wer sich bei Fehlern ertappen lässt, muss mit Hinzuschätzungen rechnen. Daran ändert auch nichts, dass das BMF die ursprünglich für 2017 geforderte Einführung manipulationssicherer Kassensysteme sowie die neue Kontrollmöglichkeit einer Kassen-Nachschau (vgl. bdp aktuell 131) zunächst auf 2020 verschiebt. Wir erläutern in dieser Ausgabe die neuen Fristen zur Aufrüstung elektronischer Kassensysteme und stellen dar, wie offene Ladenkassen ordnungsgemäß geführt und EC-Karten-Umsätze ordnungsgemäß verbucht werden müssen.

In der letzten Ausgabe von bdp aktuell haben wir über die verschärften Anforderungen an elektronische Kassensysteme ab Beginn des Jahres 2017 berichtet. Diese sehr zeitnahe Umstellung wurde seitens des Steuerberaterverbandes heftig kritisiert, weil viele Steuerpflichtige überstürzt neue Kassensysteme anschaffen müssten, bevor überhaupt erwiesen ist, dass diese den zukünftigen noch höheren Anforderungen genügen. Die Pflicht zur Umrüstung auf zertifizier-

te Sicherheitseinrichtungen in elektronischen Kassensystemen wurde daher mit dem geänderten Gesetzesentwurf des BMF vom 13.07.2016 auf Beginn des Jahres 2020 verschoben.

Erhöhter Schutz vor Manipulationen kommt doch erst ab 2020

Für Kassen, die im Zeitraum vom 26.11.2010 bis 31.12.2019 angeschafft wurden oder werden und den Anforderungen des BMF-Schreibens vom

26.11.2010 genügen, allerdings bauartbedingt nicht durch ein Sicherheitssystem aufrüstbar sind, wurde sogar eine Übergangsfrist bis zum 31.12.2022 eingeräumt. Somit sollen Mehrfachbelastungen für Unternehmer vermieden werden, die erst vor kurzem neue Kassensysteme angeschafft haben oder dieses für die nähere Zukunft planen.

Speichermedium ab 2017 Pflicht

Die mit BMF-Schreiben vom 26.11.2010 eingeräumte „Gnadenfrist“ für elektronische Kassen, welche keine Aufrüstung durch ein Speichermedium zulassen, bleibt vom aktualisierten Gesetzesentwurf unberührt und läuft somit am 31.12.2016 aus. Die seinerzeit eingeführte Pflicht zur Einzelaufzeichnung und zur Verwendung einer Datenexportschnittstelle zum Sichern aller steuerlich relevanten Daten einer elektronischen Kasse auf einem Speichermedium besteht folglich ab Beginn des Jahres 2017. In den auf diesem Wege erfassten Kassenvorfällen muss eine Unterscheidung zwischen baren und unbaren Vorgängen möglich sein.

Die generierten Aufzeichnungen müssen während der Dauer der Aufbewahrungsfrist unveränderbar und vollständig aufbewahrt werden. Dabei genügt es nicht, diese in ausgedruckter Form vorzuhalten, weil diese Daten unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar sein müssen. Weiterhin ist zu beachten, dass jegliche dem Gerät zugehörigen Organisationsunterlagen, wie z. B. Bedienungs- und Programmieranleitungen, aufbewahrt werden müssen. All diese Aufzeichnungen müssen für jedes Kassensystem oder kassenähnliche System getrennt geführt und auf einem Datenträger aufbewahrt werden.

Unternehmer, die derzeit die Neuananschaffung von Kassen planen, sollten



darauf achten, dass diese zukunftssicher aufrüstbar bleiben, damit eventuelle höhere Anforderungen kostengünstig erfüllt werden können.

Kassen-Nachschau erst 2020

Über die neue Kontrollmöglichkeit von Kassen in Form der Kassen-Nachschau haben wir bereits in der letzten Ausgabe von bdp aktuell berichtet. Diese kann auf alle Formen von Kassensystemen, wie z.B. computergestützte Kassensysteme, Registrierkassen und offene Ladenkassen, angewendet werden. Die Einführung der Kassen-Nachschau wurde mit dem aktuellen Gesetzesentwurf auf Beginn des Jahres 2020 verschoben.

Offene Ladenkasse

Auch in Zukunft besteht keine Verpflichtung zur Verwendung elektronischer Kassensysteme, weshalb die Führung einer offenen Ladenkasse noch immer möglich ist. Besonders vor dem Hintergrund der höheren Anforderungen an elektronische Kassen ist davon

auszugehen, dass die Finanzverwaltung nun auch auf die offenen Ladenkassen einen genaueren Blick wirft. Daher werden wir in diesem Beitrag erläutern, wie diese ordnungsgemäß zu führen ist, um Sanktionen und Hinzuschätzungen zu vermeiden.

Die offene Ladenkasse ist eine Barkasse, die ohne jegliche technische Unterstützung geführt wird. Als Behältnis für das Bargeld werden z.B. gewöhnliche Geldkassetten oder Schubladen in der Theke genutzt.

Grundsätzlich ist zu sagen, dass diese, wie auch bei anderen Geschäftsaufzeichnungen, so geführt werden müssen, dass sich ein sachverständiger Dritter innerhalb kurzer Zeit einen Überblick über die Geschäftslage und Unternehmensvorfälle verschaffen kann.

Gemäß § 146 Abs. 1 AO sollen alle Einnahmen und Ausgaben der Kasse täglich erfasst werden. Wird ein Großteil der Umsätze des Unternehmens über Barumsätze getätigt, (über 10%) ist dieses als Mussvorschrift zu verstehen.

Um die Tageseinnahmen zu ermitteln, sind tägliche Kassenberichte zu erstellen. In diesen werden dem ausgezahlten Kassenbestand am Ende des Tages die Barausgaben und Barentnahmen des jeweiligen Tages zugerechnet und die Bareinlagen sowie der Kassenendbestand des Vortages abgezogen. Dieses Vorgehen wird als retrograde Methode bezeichnet.

Die Sammlung dieser Kassenberichte stellt dann das Kassenbuch des Unternehmens dar.

Jegliche Barausgaben, Bareinlagen und Barentnahmen sind durch entsprechende Belege nachzuweisen. Bei den Barausgaben handelt es sich dabei meistens um die jeweiligen Kassenbons bzw. Rechnungen. Die Barentnahmen und –Einlagen sind, sofern nicht z.B. eine Einzahlungsquittung der Bank vorliegt, durch Eigenbelege, welche datiert und unterschrieben werden müssen, nachzuweisen. Auf diesem Wege sind auch Privatentnahmen oder Privateinlagen zu belegen. Sind nicht alle Geschäftsvorfälle lückenlos erklärbar, handelt es sich um einen schwerwiegenden Mangel in der Kassenführung, der das Finanzamt im Rahmen einer Betriebsprüfung dazu berechtigt, Hinzuschätzungen vorzunehmen.

Zusätzlich ist es empfehlenswert, dem jeweiligen täglichen Kassenbericht ein Zählprotokoll über den ausgezahlten Kassenbestand beizufügen. Diese Zählprotokolle sollten die jeweilige Anzahl aller Arten von Münzen und Scheinen sowie deren Summen und die Gesamtsumme darstellen. Die Protokolle sind von derjenigen Person zu unterschreiben, die den Kassenbestand gezählt hat.

Diese Zählprotokolle sind zwar gesetzlich weder durch das HGB noch die AO gefordert, sind aber vorteilhaft, um gegenüber dem Finanzamt belegen zu können, dass der Kassenbestand tatsächlich durch eine tägliche materielle Bestandskontrolle aufgenommen wird. Dazu hat der BFH mit Urteil vom 25.03.2015 klarstellend darauf hingewiesen, dass das Fehlen täglicher Protokolle über die Auszahlung der offenen Ladenkasse einen gravierenden formellen Mangel darstellt, welcher schon allein zu Hinzuschätzungen berechtigt.

Ein progressiv aufgebauter Kassenbericht, bei dem der Anfangsbestand des Tages um die Summe der Einnahmen erhöht und um die Summe der Ausgaben aller Art gekürzt wird, stellt keine präzise Erfassungsmethode dar. Es kann nämlich schnell passieren, dass eventuell bereits um Ausgaben gekürzte Einnahmen erfasst werden und so die steuerpflichtigen Umsätze des jeweiligen Tages unzutreffend dargestellt werden. Zudem



wird der Kassenbestand auf diesem Wege lediglich rechnerisch ermittelt und würde die tägliche Auszahlung überflüssig machen. Somit ist diese Berechnung anfällig für Rechenfehler, und die jeweiligen Tagesendbestände der Kasse könnten nicht mit vollkommener Sicherheit nachgewiesen werden.

Essenziell ist zudem, dass die retrograd aufgebauten Kassenberichte tatsächlich täglich erstellt werden. Da nach der Rechtsprechung des BFH jederzeit ein Kassensturz möglich sein muss, bei dem die Sollbestände (laut Kassenbericht) mit den Istbeständen (tatsächlich gezählter Bestand) verglichen werden können, dürfen die Berichte nicht erst zum Ende des Monats oder gar im Rahmen der Finanzbuchhaltung durch den Steuerberater erstellt werden.

Besonders vor dem Hintergrund der neu eingeführten Kassen-Nachschau, bei welcher Finanzbeamte ohne Voranmeldung die Kassenführung überprüfen dürfen, ist die tägliche Aufzeichnung der Berichte sehr wichtig.

Um den Grundsätzen ordnungsgemäßer Kassenführung Sorge zu tragen, muss die Unveränderbarkeit der Aufzeichnungen sichergestellt sein. Daher ist es nicht empfehlenswert, die Kassenberichte mit Tabellenkalkulationsprogrammen, wie z. B. Excel von Microsoft zu erstellen, weil die erstellten Dateien jederzeit verändert werden können. Das Datum der letzten Änderung ist zwar immer erkennbar, jedoch ist nicht ersichtlich, was im Detail geändert wurde. Auch bei der Verwendung eines Bleistifts ist die Unveränderbarkeit nicht gewährleistet, da die Möglichkeit des unauffälligen Radierens besteht. Folglich sollte bei der Erstellung ein unveränderliches Schreibgerät, wie z. B. ein Kugelschreiber, verwendet werden.

Weitere Auffälligkeiten wären z. B. bei einem Unternehmer, der mehrere Filialen mit verschiedenen Mitarbeitern unterhält, dass alle Kassenberichte dasselbe Schriftbild aufweisen. Hier wäre es offensichtlich, dass die Kassenberichte und Zählprotokolle nicht vom jeweiligen Mitarbeiter der Filiale erstellt wurden. Auch auffällig häufig auftretende

glatte Beträge weisen auf eine nicht exakte Auszahlung hin. Außerdem kommen in der Praxis häufig hohe rechnerische Kassenbestände vor, um Kassenfehlbestände durch mangelhafte Aufzeichnungen zu kaschieren.

Buchung von EC-Karten-Umsätzen

In Unternehmen mit einem hohen Umsatz durch Bargeschäfte wird auch häufig per EC-Karte gezahlt. Meistens werden dabei in der Praxis die gesamten Umsätze aus Barzahlung und EC-Zahlung in der Kasse als Einnahme erfasst und dann werden die Kartenumsätze als Ausgabe erfasst, damit der buchmäßige Kassenbestand dem tatsächlichen entspricht.

Da die Aufzeichnungen im Kassenbuch oder in Kassenberichten ausschließlich bare Geschäftsvorfälle beinhalten dürfen, entspricht dieses Vorgehen jedoch nicht den rechtlichen Vorgaben. Im Wesentlichen wird somit gegen die Grundsätze der Wahrheit und Klarheit in der Buchführung verstoßen, weil der buchmäßige Kassenbestand so nicht mit dem tatsächlichen Bestand übereinstimmen kann und die Kassensturzfähigkeit so nicht gegeben ist.

Werden Kartenumsätze über Transitzkonten gebucht, wird dieses durch die neuen Prüfungstechniken für Betriebsprüfer als Verstoß gegen die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung gewertet, wodurch es seitens des Finanzamtes zu Hinzuschätzungen zum Umsatz und Gewinn kommen kann.

Im Falle der Gewinnermittlung per Einnahmen-Überschuss-Rechnung sollten die Kartenumsätze daher erst in der Bank als Erlös gebucht werden, ohne ein Transitzkonto aus der Kasse zwischenzuschalten. Bei der Gewinnermittlung über den Vermögensvergleich (Bilanz) ist



anzuraten, die Kartenumsätze über ein Forderungskonto anstelle eines Transitzkontos zu buchen.

Fazit

Mit dem geänderten Gesetzesentwurf zur Kassenführung ist die Finanzverwaltung von der geforderten sehr zügigen Umstellung auf gesicherte elektronische Kassensysteme zurückgerudert. Dies heißt jedoch nicht, dass es bei der jetzigen Kassenführung oder bei der Verwendung der vorhandenen Kassensysteme bleiben soll. Daher sollte der Zeitaufschub genutzt werden, um sich besser mit den neuen Anforderungen auseinanderzusetzen und sich für die Zukunft zu wappnen. Entsprechend der höheren Anforderungen an elektronische Kassensysteme sollte auch die derzeit eventuell mangelhafte Führung von offenen Ladenkassen überdacht werden, um nicht in Zukunft Opfer von Hinzuschätzungen aufgrund der oben angesprochenen Mängel zu werden.

Jana Selmert-Kahl
ist Steuerberaterin 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.
- Ich habe Fragen zur Kassenführung.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich möchte mich über die Einkaufsorganisation informieren.
Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- Ich möchte mir die Optionen für Immobilienkäufe in Spanien erläutern lassen. Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
Tel. +49 (0)30 – 44 33 61 - 0
bdp.berlin@bdp-team.de

bdp Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden
Tel. +49 (0)351 – 811 53 95 - 0
bdp.dresden@bdp-team.de

bdp Frankfurt

Frankfurter Landstr. 2-4 · 61440 Oberursel
Tel. +49 (0)6171 – 586 88 05
bdp.frankfurt@bdp-team.de

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
Tel. +49 (0)40 – 35 51 58 - 0
bdp.hamburg@bdp-team.de

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

bdp Potsdam

Friedrich-Ebert-Str. 36 · 14469 Potsdam
Tel. +49 (0)331 – 601 2848 - 1
bdp.potsdam@bdp-team.de

bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
Tel. +49 (0)381 – 6 86 68 64
bdp.rostock@bdp-team.de

bdp Schwerin

Demmlerstr. 1 · 19053 Schwerin
Tel. +49 (0)385 – 5 93 40 - 0
bdp.schwerin@bdp-team.de

bdp China

bdp Management Consulting
(Tianjin) Co. Ltd.
Room 607A, Building No 1, Fuli Center
Junction of Nanchang and Hefei Road
Hexi District | Tianjin, China 300203

bdp España

Madrid + Marbella

www.bdp-team.de
www.bdp-aktuell.de