

Umsatzsteuererhöhung 2007:



Folgen für die Rechnungsstellung und Vertragsgestaltung – S. 2



Kommentar: „Die Folgen könnten verheerend sein“ – S. 5



Umsatzsteuersonderprüfungen nehmen zu – S. 6



bdp-Unternehmer-Symposien in Hamburg und Berlin – S. 7



„Keine Abzugsbegrenzung für Zinsen!“ – Zur Diskussion der Unternehmenssteuerreform – S. 8



„Die Suppe muss jetzt ausgelöffelt werden“
Was Sie bei der Umsatzsteuererhöhung beachten sollten



So kommen Sie zu einer endgültigen Steuerersparnis – S. 9



bdp begleitet Börsengang der Arrivo AG – S. 10

„Die Suppe muss jetzt ausgelöffelt werden“

Die Umsatzsteuererhöhung ab 01. Januar 2007 wird gravierende Folgen für die Rechnungsstellung und Vertragsgestaltung haben

Zum 01. Januar 2007 wird die Umsatzsteuer von 16 auf 19 % erhöht werden. Welche Konsequenzen diese Erhöhung hat, betrachten wir in drei Beiträgen. Wir erörtern die generellen Änderungen, die die Tarifierhöhung insbesondere für die Rechnungslegung und Vertragsgestaltung mit sich bringt. Wir beantworten die Frage, unter welchen Umständen Unternehmern ein Ausgleich für die umsatzsteuerliche Mehrbelastung bei langfristigen Verträgen zusteht und kommentieren die wirtschaftlichen Folgen der Steuererhöhung. Wir schließen mit einem Bericht über die rasant steigende Zahl von Umsatzsteuersonderprüfungen und wie man sich darauf vorbereitet. Allen Unternehmern sei geraten, bei der Umstellung auf den neuen Steuersatz sorgfältig vorzugehen.

___Herr Schütze, mittlerweile sind wohl auch die letzten Hoffnungen gestorben, die Bundesregierung möge angesichts steigender Einnahmen die Erhöhung der Umsatzsteuer aussetzen oder wenigstens reduzieren. Was erwartet uns also ab Januar 2007?

Christian Schütze: Ab Januar 2007 werden

des Beitrags zur Arbeitslosenversicherung verwendet werden sollen. Warten wir das aber erstmal ab.

___Welche Konsequenzen hat diese Erhöhung?

Am offensichtlichsten sind die Konsequenzen für Unternehmer, die ihre Waren und Dienstleistungen an Endverbraucher oder nicht zum

ein gefundenes Fressen der Steuerprüfer werden können. [vgl. hierzu den Betrag auf S. 6]

___Wann und wie ist nun der neue Steuersatz anzuwenden?

Entscheidend dafür, welcher Steuersatz angewandt werden muss, ist stets der Zeitpunkt, zu dem der Umsatz ausgeführt wird (§ 27 Abs. 1 Satz 1 UStG). Werden statt einer Gesamtleistung Teilleistungen erbracht, kommt es für die Höhe des Umsatzsteuersatzes nicht auf den Zeitpunkt der Gesamtleistung an, sondern darauf, wann die einzelnen Teilleistungen ausgeführt werden. Auch für Anzahlungen, Abschlagszahlungen, Vorauszahlungen oder Vorschüsse ist nach § 27 Abs. 1 Satz 2 UStG der eigentliche Leistungszeitpunkt für die endgültige Höhe der Umsatzsteuer maßgeb-



wir die Suppe auslöffeln müssen, die uns die Große Koalition eingebrockt hat. Dann erhöht sich der allgemeine Steuersatz der Umsatzsteuer, der so genannte Normalsteuersatz, von 16 auf 19 %. Dies gilt auch für den Regelsatz der Versicherungssteuer. Der ermäßigte Steuersatz von 7 % bleibt erhalten.

Der amtlichen Begründung nach sollen mit dieser Erhöhung Einnahmen erzielt werden, die dann für die Haushaltskonsolidierung sowie zur Reduzierung

lich. Dies gilt auch für die Unternehmer, die die Umsatzsteuer bei der so genannten Ist-Versteuerung, erst bei Zahlungseingang abführen müssen. Das bedeutet, dass auch dann, wenn für Anzahlungen etc. die Entgelte bereits 2006 mit 16 % Steueranteil vereinnahmt wurden, eine weitere Steuerschuld von 3 % entsteht, wenn die Leistungen erst 2007 ausgeführt werden. Diese ist in der Regel zum Ende des Voranmeldungszeitraums fällig, in der die Leistung ausgeführt wird. Die Finanzverwaltung lässt aber aus Vereinfachung auch den Voranmeldungszeitraum zu, in dem das restliche Entgelt oder der letzte Teilbetrag eingenommen wird.

wenn sie die Erhöhung nicht auf ihre Kunden abwälzen können. Aber auch für Unternehmer, die mit vorsteuerabzugsberechtigten Partnern handeln, wo streng genommen die Höhe des Steuersatzes keine Rolle spielt, hat die Erhöhung Folgen: Zum einen verstärken sich die kurzfristigen Effekte, etwa wenn die Umsatzsteuer ohne Erhalt der Gegenleistung vorfinanziert werden muss. Zum anderen birgt die Umstellung auf den neuen Tarif ab Januar 2007 eine Fülle von Fehlerquellen, die später

lich. Dies gilt auch für die Unternehmer, die die Umsatzsteuer bei der so genannten Ist-Versteuerung, erst bei Zahlungseingang abführen müssen. Das bedeutet, dass auch dann, wenn für Anzahlungen etc. die Entgelte bereits 2006 mit 16 % Steueranteil vereinnahmt wurden, eine weitere Steuerschuld von 3 % entsteht, wenn die Leistungen erst 2007 ausgeführt werden. Diese ist in der Regel zum Ende des Voranmeldungszeitraums fällig, in der die Leistung ausgeführt wird. Die Finanzverwaltung lässt aber aus Vereinfachung auch den Voranmeldungszeitraum zu, in dem das restliche Entgelt oder der letzte Teilbetrag eingenommen wird.

___Können Sie dafür bitte ein Beispiel nennen?



Sie betreiben ein Autohaus und ein Kunde (Unternehmer) kommt zu Ihnen und bestellt ein neues Auto. Der Liefertermin ist aber erst im Februar 2007. Sie verlangen bereits jetzt eine Anzahlung von brutto 11.600 Euro, die der Kunde auch zahlt. Dann müssen Sie jetzt erst einmal 16 % Umsatzsteuer, also 1.600 Euro an das Finanzamt abführen. Bei Lieferung zahlt der Kunde den Restbetrag von brutto 24.100 Euro. Insgesamt wurden für das Auto also 35.700 Euro bezahlt. Die Lieferung unterliegt insgesamt einem Steuersatz von 19 %, weil der Leistungszeitpunkt in 2007 liegt. Insgesamt müssen Sie eine Umsatzsteuer von 5.700 Euro abführen, wovon 1.600 Euro aus der Anzahlung bereits entrichtet wurde. Es verbleibt grundsätzlich im Februar 2007 eine Restzahlung von 4.100 Euro. Darin enthalten ist eine „Hochschleusung“ der Umsatzsteuer aus der Anzahlung von 1.600 Euro auf 1.900 Euro.

Wird dagegen die Lieferung noch im Dezember 2006 ausgeführt und der Kunde zahlt aber



erst im Februar 2007, ist noch der alte Steuersatz von 16 % anzuwenden.

Wie sieht es mit Teilrechnungen aus, die 2006 mit altem Steuersatz erstellt wurden, für die aber später der neue Steuersatz zugrunde gelegt werden muss, weil die Leistung erst 2007 erbracht wird? Kann ich als Leistungsempfänger gleichwohl sofort die zu niedrige Vorsteuer abziehen und wäre es nicht besser, die Rechnung würde gleich mit dem neuen Steuersatz ausgestellt?

Zunächst: Sofern grundsätzlich die Voraussetzungen zum Vorsteuerabzug erfüllt werden und die Rechnung die Umsatzsteuer ausweist, kann der Rechnungsempfänger selbstverständlich die
[Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

mit Wirkung vom 01.01.2007 werden sowohl die Umsatzsteuer, als auch die Versicherungssteuer von derzeit 16 % auf 19 % angehoben. Wir erörtern in dieser Ausgabe die Folgen dieser Steuererhöhung ausführlich. Zwar spielt, sieht man von temporären Effekten bei der Vorfinanzierung ab, die Umsatzsteuer bei Geschäften zwischen vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmern keine Rolle. Die Umsatzsteuererhöhung wird problematischer Kostenfaktor für diejenigen Unternehmen, die an Endverbraucher leisten und den höheren Umsatzsteuerbetrag nicht abwälzen können. Da aber schließlich alles unternehmerische Handeln irgendwann den Endverbraucher erreicht, wird der Kostendruck früher oder später alle Unternehmer treffen.

Wir erörtern die generellen Änderungen, die die Tariferhöhung insbesondere für die Rechnungslegung und Vertragsgestaltung mit sich bringt. Wir beantworten die Frage, unter welchen Umständen Unternehmern ein Ausgleich für die umsatzsteuerliche Mehrbelastung bei langfristigen Verträgen zusteht und schließen mit einem Bericht über die rasant steigende Zahl von Umsatzsteuer-sonderprüfungen - und wie man sich mit Hilfe von bdp darauf vorbereiten kann.

Wir bewerten die neuesten Entwicklungen bei den Diskussionen um die Unternehmenssteuerreform und zeigen Ihnen einen Weg, wie Sie das Beste aus der verfehlten Steuer- und Wirtschaftspolitik machen können: bdp hat unter Ausnutzung der so genannten „Ansprücklage“ ein Modell auch für größere Unternehmen entwickelt, die eigentlich eine solche Ansprücklage nicht mehr bilden dürften.

bdp hat außerdem wieder einen erfolgreichen Börsengang begleitet, dieses Mal den der ARRIVO AG in Hamburg.

Die traditionellen bdp-Unternehmersymposien finden dieses Jahr in Berlin am 14. und in Hamburg am 30. November 2006 statt.

Mit bdp aktuell informieren wir unsere Mandanten und Geschäftspartner 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
Dr. Michael Bormann

Dr. Michael Bormann

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



Ausgleich für Mehrbelastungen?

Für den anzuwendenden Steuersatz ist stets der Zeitpunkt der Lieferung bzw. Leistung und nicht der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgeblich.

Nach § 29 UStG hat der leistende Unternehmer einen zivilrechtlichen Ausgleichsanspruch, wenn eine in 2007 erbrachte Leistung auf einem Vertrag beruht, der bis einschließlich August 2006 abgeschlossen wurde. Voraussetzung ist jedoch, dass nichts anderes vereinbart wurde.

Bei Verträgen, die ab September 2006 – also innerhalb von 4 Monaten vor Inkrafttreten der Steuersatzerhöhung abgeschlossen werden, besteht kein Ausgleichsanspruch nach § 29 UStG, d. h. der leistende Unternehmer muss für die Mehrbelastung aufkommen. In diesen Fällen ist zu prüfen, ob die Vereinbarung von Umsatzsteuerklauseln möglich ist.

Hierbei ist darauf zu achten, mit welchen Vertragspartnern der Vertrag abgeschlossen wird. Bei Nichtunternehmern sind formularmäßige Standardklauseln in den allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam, hier reichen nur Individualvereinbarungen; zusätzlich muss nach der Preisangabenverordnung der Bruttopreis einschließlich Umsatzsteuer angegeben werden.

Bei einer Vereinbarung mit Unternehmern gibt es hingegen kein Klauselverbot, der Hinweis „zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer im Zeitpunkt der Leistung“ reicht aus. Steht fest, dass die Leistung erst in 2007 erbracht wird, sollte direkt der Steuersatz von 19 % zu Grunde gelegt werden.

[Fortsetzung von S. 3]

Vorsteuer abziehen, sobald er die Rechnung erhalten und bezahlt hat. Es wird aber auch anerkannt, wenn bereits jetzt die Umsatzsteuer mit 19 % ausgewiesen wird, wenn feststeht, dass die Leistungserbringung erst in 2007 ist. Auch die höhere Steuer kann der Leistungsempfänger als Vorsteuer abziehen.

___ *Müssen dann aber bei Endrechnungen die zuvor in Rechnung gestellten Teilbeträge und die dabei zu Grunde gelegte Umsatzsteuer ausgewiesen werden?*

Ja, selbstverständlich. Und für bereits bezahlte Rechnungen mit 16 % Umsatzsteuer sind dann weitere 3 % Umsatzsteuer fällig, wenn die Leistung erst 2007 erfolgt ist. Dies erfolgt durch eine Endrechnung mit gesondertem 19-%igen Steuerausweis, wovon die bereits erhaltenen Zahlungen mit Ausweis der 16-%igen Umsatzsteuer abgezogen wird.

Dazu ein Beispiel: Eine Endrechnung über 15.000 Euro plus 2.850 Euro Umsatzsteuer abzüglich bereits erhaltenen Anzahlungen von 10.000 plus 1.600 Umsatzsteuer ergibt eine Restzahlung von 6.250 Euro.

___ *Wer muss die erhöhte Umsatzsteuer eigentlich bezahlen? Es kann doch sein, dass langfristige Verträge bestehen, die noch von einem Steuersatz von 16 % ausgehen.*

Das ist für die fällige Umsatzsteuer irrelevant. Wenn der Umsatz 2007 erfolgt, ist in jedem Fall der neue Steuersatz fällig. Das berechtigt Sie aber nicht dazu, die vereinbarten Preise entsprechend zu erhöhen. Wer für die umsatzsteuerliche Mehrbelastung aufkommen muss, ist eine gesonderte zivilrechtliche Frage.

[vgl. hierzu den Beitrag von Martina Knaack auf dieser Seite]

___ *Können denn bei Werklieferungen oder Werkleistungen unterschiedliche Steuersätze fällig sein?*

Ja, unter bestimmten Bedingungen. Grundsätzlich gilt auch hier: Was ab 2007 ausgeführt wird, wird mit 19 % besteuert. Wenn allerdings das Werk wirtschaftlich teilbar ist und in Teilleis-

tungen erbracht wird, dann ist für die Teile, die noch 2006 beendet werden, der alte Steuersatz von 16 % fällig. Für die Anerkennung gelten folgende Bedingungen:

Der Teil muss wirtschaftlich abgrenzbar sein. Teile von Werklieferungen müssen vor dem 01.01.2007 abgenommen bzw. als Werkleistungen vorher vollendet sein. Es muss ebenfalls vor dem Stichtag vereinbart worden sein, dass für die Teile auch entsprechende Teilentgelte zu zahlen sind. Diese Teilentgelte müssen gesondert abgerechnet werden. Die Finanzverwaltung wird aber genau hinschauen, ob wirklich Teilleistungen vorliegen oder nur Umsatzsteuer gespart werden sollte.

___ *Welche Auswirkungen hat die Steuererhöhung auf Leistungen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken?*

Auch hier gilt die Regel: Was vor und was nach dem Stichtag erbracht wird, wird unterschiedlich besteuert. Man muss wissen, wann diese Dauerleistungen erbracht werden. Typische Dauerleistungen sind z. B. Vermietungen, Wartungen und Leasing. Diese werden erbracht an dem Tag, an dem der vereinbarte Leistungszeitraum endet, z. B. monatlich. Ist dies noch in 2006, erfolgt die Umsatzsteuer mit 16 %. Endet der Leistungszeitraum erst in 2007, sind bereits 19 % anzuwenden. Wichtig ist dabei: Gilt der Vertrag (Mietvertrag, Leasingvertrag) auch gleichzeitig als Rechnung, muss ab 2007 eine Anpassung der gesondert ausgewiesenen Umsatzsteuer auf 19% erfolgen. Andernfalls hat der Leistungsempfänger nur den bisherigen Vorsteuerabzug. Weiterhin muss der Vertrag alle Rechnungsformalien erfüllen, z. B. Steuernummer und laufende Rechnungsnummer.

Christian Schütze
ist Steuerberater bei
bdp Berlin.

Martina Knaack
ist Steuerberaterin
bei bdp Hamburg.



Kommentar

___ *Wie wird verfahren, wenn sich die Bemessungsgrundlage für vor dem Stichtag ausgeführte Umsätze danach ändert, bspw. durch Skonto oder Neuberechnung?*

Dann müssen sowohl Umsatzsteuer als auch Vorsteuerabzug berichtigt werden und zwar unter Zugrundelegung des alten Steuersatzes.

___ *Welche Regeln gelten für die spätere Gewährung von Rabatten und Boni?*

In diesen Fällen mindern sich die Entgelte für erbrachte Leistungen. Die dafür geschuldete Umsatzsteuer muss entsprechend berichtigt werden. Maßgeblich für den Steuersatz ist dabei jeweils der Zeitpunkt der Leistungserbringung. Der Leistende muss einen Beleg ausstellen, aus dem ersichtlich ist, wie sich die Entgeltminderungen auf die Umsätze verteilen.

___ *Zu welchen generellen Handlungsoptionen raten Sie?*

Wer nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, sollte größere Anschaffungen noch 2006 tätigen. Keine Vorteile ergeben sich, wenn 2006 lediglich Anzahlungen getätigt werden, aber die Leistungen erst 2007 erbracht werden. Mit dem alten Steuersatz wirtschaften kann auch, wer Leistungen noch 2006 erbringt, dies gilt besonders für Empfänger, die nicht zum vollen Vorsteuerabzug berechtigt sind. Für umfangreiche Leistungen, die 2006 beginnen und in das Jahr 2007 reichen, sollten Teilleistungen vereinbart und 2006 auch erbracht werden.

___ *Herr Schütze, wir danken Ihnen für das Gespräch.*



„Die Folgen könnten verheerend sein“

Ein schwerwiegender systematischer Fehler unseres gesamten Umsatzsteuerrechts besteht darin, dass sowohl Umsatzsteuerzahlungspflicht als auch die Vorsteuererstattungsansprüche auf „Papiergeld“ beruhen, also lediglich auf Vorlage der geschriebenen Rechnungen bzw. der erbrachten Leistung, ohne dass es jedoch auf das bedauerlicherweise Maßgebliche ankommt: Nämlich auf die Zahlung.

Diese Systematik begünstigt den Missbrauch sehr: Durch die Vorlage von fingierten Scheinrechnungen erschleichen Umsatzsteuerbetrüger vom Finanzamt die Vorsteuer, natürlich ohne jemals die fingierte Scheinrechnung zu bezahlen und damit ohne dass irgendein Unternehmer auf der anderen Seite die Umsatzsteuer ans Finanzamt abführt.

Mit ein wenig Mut könnte dieses ganze System ja geändert werden und die für die Bauwirtschaft bereits seit einiger Zeit geltende Regelung des § 13b UStG eingeführt werden. Dies bedeutet natürlich einmalig eine Zeitverschiebung zu Lasten des Fiskus, warum wahrscheinlich lieber Jahr für Jahr der Umsatzsteuerbetrug in nahezu gleicher Größenordnung in Kauf genommen wird.

Die Umsatzsteuererhöhung wirkt sich im Umsatzsteueraufkommen nur dann aus, wenn sie bei einem privaten Verbraucher oder einem nicht zum Vorsteuerabzug berechtigten Unternehmer Anwendung findet. Auf dieser Stufe – nur auf dieser – bestimmt und realisiert sich endgültig die umsatzsteuerliche Belastung einer Ware oder Dienstleistung.

Insofern ist das Problem klar umrissen: Die Umsatzsteuererhöhung wird problematisch und unter Umständen konjunkturhemmend für diejenigen Unternehmen, die typischerweise an Endverbraucher leisten und den höheren Umsatzsteuerbetrag nicht abwälzen können. Wirtschaftlich betrachtet wird die Umsatzsteuererhöhung so auch für den betroffenen Unternehmer zum Kostenfaktor.

Da man die Auswirkungen der Umsatzsteuererhöhung reduzieren möchte auf den Endverbraucher und den Konsumsektor wird zum einen der gesamte unternehmerische Bereich ohne Vorsteuerabzug außer Acht gelassen. Dieser Sektor umfasst mit dem Medizinbereich, der Wohnungswirtschaft und dem Bank- und Finanzierungssektor in Deutschland fast ein Drittel der gesamten Wirtschaft! Die dort steigenden Kosten werden uns natürlich einholen.

Aber auch der reine unternehmerische Bereich, also die umsatzsteuerpflichtigen und zum Vorsteuerabzug berechtigten Lieferungen eines Unternehmens an ein anderes Unternehmen kann sehr wohl indirekt von der Umsatzsteuererhöhung betroffen werden, weil letztendlich jedes wirtschaftliche Werk und Leisten irgendwann den Endverbraucher erreicht.

Die bevorstehende Umsatzerhöhung um 3 % dürfte einen ganz scharfen Gradmesser darstellen, wie robust unsere Konjunktur mittlerweile geworden ist – oder eben leider nicht! Die Folgen könnten verheerend sein und letztendlich die gesamte Wirtschaft treffen.

Dennoch wäre die Erhöhung der Umsatzsteuer auch steuerpolitisch vertretbar, wenn zwei wichtige Parameter vom Gesetzgeber beachtet worden wären:

- Umstellung des Umsatzsteuersystems auf eine „Ist-Besteuerung“
- Gleichzeitige Entlastung bei den Ertragssteuern und somit Förderung der Leistungsbereitschaft der gesamten Wirtschaft und auch der Verbraucher.

Als Fazit bleibt ein bitterer Beigeschmack: Dieser Gesetzesgeber hat (nach wie vor) die Wirkungen der Steuer auf die Wirtschaft nicht verstanden. Eine vom Neidgedanken geprägte, besserwisserische und in Wirtschaftsfragen eher nicht kompetente Regierung wurstelt sich weiter durch.

Dr. Michael Bormann

Alle Aktenschranke offen

Umsatzsteuersonderprüfungen werden immer öfter angesetzt. Eine Vorabprüfung durch bdp klärt Ungereimtheiten auf



Silke Woschnik ist Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin bei bdp Berlin sowie Prokuristin der bdp Revision und Treuhand GmbH.

____Frau Woschnik, in letzter Zeit werden offenbar immer häufiger Umsatzsteuersonderprüfungen angesetzt. Können Sie das bestätigen und was sind die Hintergründe?

Silke Woschnik: Ja, das können wir absolut bestätigen. Das ist offizielle Politik. Bundesweit wird die Zahl der Sonderprüfer erhöht, sodass auch mehr Prüfungen durchführbar sind. Die Hintergründe sind offensichtlich: Dem Staat gehen Jahr für Jahr viele Milliarden Euro durch Betrug verloren, durch Scheinfirmen und Karussellgeschäfte. Dabei werden Umsatzsteuern kassiert, aber nicht abge-

führt und eine andere Firma im Karussell beansprucht den Vorsteuerabzug. Auf etwa 15 Mrd. Euro wird der jährliche Steuerausfall geschätzt. Also hat der Rechnungshof die Finanzverwaltung wegen deren angeblicher Zurückhaltung gerügt und ein rigoroseres Vorgehen und mehr Prüfer gefordert. Und die Erfüllung dieser Forderung erleben wir gerade.

____Wäre es nicht sinnvoller, das gesamte Umsatzsteuersystem umzustellen, wenn es sich als so betrugsanfällig erweist?

Ja sicherlich. Das ist ja auch in der Planung. Das geplante System nennt sich Reverse-Charge-Verfahren. Und wie der neudeutsche Name schon sagt ist dessen Kern, dass bei Geschäften zwischen Unternehmern über 5.000 Euro die Steuerschuld auf den Leistungsempfänger übergeht und somit Steuerschuld und Vorsteuerabzugsberechtigung in einer Person zusammenfallen [vgl. bdp aktuell 18, S. 7]. Aber um dieses System genehmigt zu bekommen, benötigt der Staat

den Beleg für die Unbrauchbarkeit des alten Modells. Und was ist dazu besser geeignet als viele Prüfungen mit vielen erappten Steuersündern?

____Welche Folgen haben diese Prüfungen für die betroffenen Unternehmen?

Unabhängig davon, ob die Prüfer überhaupt etwas Beanstandenswertes finden, kosten diese Prüfungen Zeit und Geld. Sie binden Personal und andere Ressourcen. Und dies umso mehr, je mehr Ungereimtheiten aufgeklärt werden müssen. Die Umsatzsteuer wird immer mehr zu einer Art Formalsteuer, bei der die Prüfer über den Nachweis von Formfehlern Erfolge erzielen wollen und auch erzielen. Und natürlich birgt auch die Tarifierhöhung zum 01.01.2007 eine Fülle von Möglichkeiten, den Prüfern Erfolge zu verschaffen.

____Was raten Sie mittelständischen Unternehmen?

Ich rate Ihnen, sich ein Beispiel an den Großen zu nehmen: Die behandeln die Umsatzsteuer mittlerweile mit der ihr gebührenden Aufmerksamkeit und nicht nur als Posten, der nebenbei durchläuft. Und dazu gehört eine Vorabprüfung, bspw. durch bdp, bei der Ungereimtheiten im Vorfeld aufgeklärt und beseitigt werden können.

____Frau Woschnik, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



Unabhängig davon, ob die Prüfer überhaupt etwas Beanstandenswertes finden, kosten die Prüfungen Zeit und Geld.



bdp-Unternehmer-Symposien 2006

Die traditionellen bdp-Unternehmer-Symposien finden dieses Jahr in Berlin am 14. und in Hamburg am 30. November 2006 statt

Wie in jedem Herbst veranstaltet bdp auch in diesem Jahr wieder seine traditionellen Unternehmer-Symposien. Bei bdp Berlin ist das Hauptthema „Kapital für den Mittelstand · Steuern 2007“. bdp Hamburg hat das Symposium unter das Motto „Aufschwung · Umschwung · ...schwung“ gestellt. Im Anschluss an die Vorträge und Diskussionen bietet sich bei

einem Buffet und einem guten Glas Wein Gelegenheit zum anregenden Gedankenaustausch. Freuen Sie sich darauf, in der Elbkuppel des Hotels Hafen Hamburg einen Blick auf den nächtlichen Hamburger Hafen werfen zu können oder genießen Sie die Atmosphäre der großzügig gestalteten Lobby im The Westin Grand Berlin.



Berlin, 14. November 2006
„Kapital für den Mittelstand · Steuern 2007“

- Steuerberater **Christian Schütze:**
„Steuern 2007 - was erwartet uns?“
- **Podiumsdiskussion: „Kapital für den Mittelstand“**
Teilnehmer:
Kay Strelow, Geschäftsführer der Elde Konservenfabrik Zachow GmbH & Co. KG
Michael Purper, Geschäftsführer der PRISMA Einkaufs- und Marketinggesellschaft mbH
Jan Güldemann, Geschäftsführer der SBG Sächsische Beteiligungsgesellschaft, Dresden
Maike Götting, Abteilungsdirektorin der KfW-Bankengruppe
Dr. Michael Bormann, Steuerberater und Gründungspartner von bdp

Termin: 14. November 2006, 17:30 Uhr
Ort: The Westin Grand Berlin
Friedrichstraße 158-164, 10117 Berlin
Anmeldeformular auf der Rückseite

Hamburg, 30. November 2006
„Aufschwung · Umschwung · ...schwung“

- Steuerberater **Klaus Finnern:**
„Steuern 2007 - was erwartet uns?“
- Wirtschaftsprüfer und Steuerberater **Ralf Kurtkowiak:**
„Eigenkapital im Wandel“
- Rechtsanwalt **Dr. Jens-Christian Posselt:**
„Entwicklungen im Gesellschaftsrecht“

Termin: 30. November 2006, 17:00 Uhr
Ort: Hotel Hafen Hamburg
Seewartenstraße 9, 20459 Hamburg,
Raum Elbkuppel



„Keine Abzugsbegrenzung für Zinsen!“

Dr. Michael Bormann im Interview mit Bloomberg TV zum Stand der Diskussionen um die Unternehmenssteuerreform

___ *Thomas Bauer, Bloomberg TV: Herr Bormann, ist für Sie erkennbar, wie die Unternehmenssteuerreform ausfallen wird?*

Dr. Michael Bormann: Also zum einen gibt es etwas Positives zu vermelden: Die Körperschaftsteuer soll sinken, von derzeit 25 auf 15 %. Die Gewerbesteuermesszahl, also die Berechnungszahl, an der sich letztendlich der Gewerbesteuerprozentsatz bemisst, soll ebenfalls sinken, von derzeit 5 auf 3,3 %. Wie man nun genau auf diese Zahl gekommen ist, dürfen Sie mich nicht fragen. Aber es sollen tatsächlich deutliche Steuersenkungen kommen.

___ *Deutschland soll ein schönes und attraktives Land für die großen Konzerne werden, um sich hier besteuern zu lassen. Wird dieses Ziel auf diesem Weg erreicht?*

Na ja, das hängt ein bisschen von den Gegenfinanzierungsmaßnahmen ab, die derzeit heiß diskutiert werden. Wenn sich diejenigen politisch durchsetzen, die sehr viel ertragsunabhängige Besteuerung möchten, dann wird das Ziel eindeutig nicht erreicht. Wenn also die Gefahr droht, dass in Deutschland auch Verlustunternehmen hohe Steuern zahlen müssen, dann wird das Ziel verfehlt. Wenn man davon wieder abrückt, mag es mit dieser doch deutlichen Steuersenkung, zumindest für Kapitalgesellschaften, in greifbare Nähe gerückt zu sein.

___ *Nun besteht für das Finanzministerium ein Problem ganz offensichtlich darin, dass sich internationale Unternehmen über Fremdfinanzierung hier in Deutschland relativ arm rechnen können, indem sie hier sehr hohe Fremdkapitalzinsen zu bedienen haben. Nun will man ja genau in diesem Bereich, Zinsen, Pachten, Leasingraten, einen Riegel verschieben. Kann man das ohne größere Kollateralschäden regeln?*



Ich finde die Diskussion ein wenig neben der bereits bestehenden Gesetzeslage. Wir haben heute schon einen Paragraphen 8 im Körperschaftsteuergesetz, der solche Zinsaufwendungen, die Sie angesprochen haben, nämlich von der ausländischen Muttergesellschaft an die inländische Tochter, begrenzt. Es ist tatsächlich im Gespräch, Zinsaufwendungen oder andere Finanzierungsbausteine, dazu könnten dann auch Leasing- und Pacht aufwendungen oder Lizenz aufwendungen zählen, nur noch teilweise als Aufwand zuzulassen oder, das ist jetzt Schwerpunkt der Diskussion, sie nur als einen Prozentsatz des Gewinns zuzulassen.

___ *Man sagt also, dass Zinskosten, Mietkosten, Pachtkosten, Leasingraten nur zu dem Maße voll akzeptiert werden, wie sie den Gewinn nicht um einen Betrag X schmälern. Das klingt doch an und für sich nach einem relativ vernünftigen Weg.*

Frau Merkel hat ganz deutlich positioniert und sagt: „Eine reine Substanzbesteuerung kommt, zumindest für die Körperschaftsteuer, nicht in Frage.“ Seitdem ist diese Diskussion mit einem Prozentsatz vom Gewinn in der Diskussion. Die CSU präferiert derzeit 60 % abzugsfähigen Zins- und Leasingaufwand. Aber ungelöste Fragen stehen damit im Raum: Was passiert, wenn ich

sowieso in einem Jahr Verluste mache, auch ohne meine Zinsaufwendungen, mit meinem Verlustvortrag? Nach heutiger Rechtslage kann ich Verluste, die ich in einem Jahr erleide, vortragen in die zukünftigen Steuerjahre und dann mit dem vielleicht dort entstehenden Gewinn verrechnen. Was mache ich, wenn ich eine solche gewinnabhängige Abzugsbeschränkung aufnehme, dann mit meinem Verlustvortrag?

Es droht die Gefahr, dass der immer mal wieder in der Diskussion stehende Verlustvortrag weiter verringert werden könnte. Und das muss man ganz deutlich sagen: Unternehmen brauchen diesen Verlustvortrag. Wenn es mir sowieso schon schlecht geht, weil ich Verlust erleide, dann muss ich die nächste Konsolidierungsphase dafür nutzen können, dass ich zunächst meine früheren Verluste mit dem Gewinn verrechnen kann.

___ *Das ist ein Problem, das so auch für Start-up-Unternehmen existiert?*

Ja, natürlich. Also für alle Unternehmen, die erst mal Verluste fahren oder die zwischenzeitlich Verluste fahren. Das ist ja kein Unterschied. Und ein Start-up-Unternehmen fährt klassischerweise natürlich am Anfang Verlust.

___ *Welche Lösung würde Ihnen denn vorschweben?*



Wir sollten zur Grundehrlichkeit zurückkehren und sagen: „Diese Diskussion mit der Zinsbesteuerung ist letztendlich eine heimliche Substanzbesteuerung.“ Und wir sollten ganz offen und ehrlich sagen: „Substanzbesteuerung kommt nicht in Frage.“ Substanzbesteuerung höhlt Unternehmen aus, wenn sie gerade in Schwächeperioden sind. Also weg vom Tisch mit der Abzugsbegrenzung für Zinsaufwand. Um unerwünschte Verlagerungen ins Ausland zu vermeiden, haben wir bereits ein Instrumentarium in § 8 Körperschaftsteuergesetz.

___Nun reden wir über mehrere Eckpunkte. Die derzeitige Belastung für die Unternehmen liegt bei 38,7 %. Sie soll runter auf 29 %. Die Körperschaftsteuer von 25 % soll in dieser Gesamtbelastung deutlich abgesenkt werden, teilweise war eine Halbierung in der Diskussion. Wie ist denn dieses Verhältnis überhaupt von Körperschaftsteuer zu Gewerbesteuer, ist das wirklich so eindeutig?

Also Sie meinen jetzt die Gewerbesteuer im Verhältnis zum Körperschaftsteuerertrag?

___Ja, man will ja diese 29 % insgesamt erreichen.

Die Gewerbesteuer hat bei einigen Kommunen, wo der Hebesatz sehr hoch ist, mittlerweile fast genau die gleiche Höhe wie die Körperschaftsteuer. Metropolen wie München oder Frankfurt mit hohen Gewerbesteuersätzen führen fast zu einer gleich hohen Belastung mit Gewerbeertragsteuer wie mit Körperschaftsteuer.

___Aber kann man überhaupt auf der bundespolitischen Ebene durch das Drehen an der Körperschaftsteuerschraube die Gesamtbelastung auf 29 % senken? Oder wird die Frage letztlich in den Kommunen entschieden, ob die Gesamtbelastung schließlich auf über oder unter 30 % liegt? Momentan darf eine Kommune den Hebesatz nach oben frei wählen. Nach unten haben wir ja, weil es einige Steueroasen gab, eine Begrenzung für den Hebesatz. Aber nach oben ist derzeit eine Kommune frei. Also nach heutiger

Rechtslage könnten die Kommunen die Steuerlast insgesamt nach oben drücken. Das ist möglich.

___Nun soll diese Unternehmenssteuerreform ja erst ab 2008 greifen. Wie sind denn die Anfragen bei Ihnen in Ihrer Kanzlei? Sind die Unternehmen deswegen nervös, fragt man jetzt schon nach Handlungsmöglichkeiten oder wartet man erst mal den ganzen Prozess ab?

Also es ist ein Hauptgrundübel, das derzeit wieder ganz klar hervorgetritt: Unternehmer haben keine Kalkulationssicherheit. Wenn ich heute, und wir haben Herbst 2006, vor Investitionsüberlegungen stehe, muss ich doch wissen, was bieten mir die nächsten zwei, drei, fünf Jahre an Sicherheit am Standort Deutschland. Und diese Sicherheit, die haben wir leider schon seit vielen Jahren nicht mehr, weil der Gesetzgeber permanent die Steuersystematik ändert.

Dr. Michael Bormann

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

Das ist ein Grundübel in Deutschland.

___Werden die Unternehmen aufgrund dieser jetzt offenen Diskussion Investitionen zurückhalten?

Deutsche Unternehmen kranken an einer sehr geringen Eigenkapitalquote. Die Folge dieser geringen Eigenkapitalquote heißt: Wir haben in Deutschland leider einen sehr hohen Fremdfinanzierungsanteil und das ist bedauerlich für Investitionen. Wenn jetzt droht, dass ich die Zinsen dafür nicht mehr vollständig absetzen kann, würde jeder vernünftige Unternehmer zunächst sagen: „Stopp. Ich muss meine Investitionsentscheidung erst mal schieben, bis ich überhaupt Klarheit habe.“

___Herr Dr. Bormann, besten Dank für das Gespräch.



bdp-Steuertipp: So kommen Sie zu einer endgültigen Steuerersparnis

Der Gesetzgeber plant für 2008 eine endgültige Senkung der Unternehmenssteuern auf voraussichtlich 15 % sowie der Gewerbesteuermesszahlen.

Unser Beratungs-Tipp lautet daher, Aufwendungen in die Jahre mit hohen Steuersätzen (2006 und 2007) vorzuziehen, um somit durch die geplante Steuersatzsenkung nicht nur den Vorteil einer Steuerstundung, sondern einer endgültigen Steuerersparnis zu generieren. bdp hat hierfür unter Ausnutzung der so genannten „Ansparrücklage“ ein Modell auch für größere Unternehmen entwickelt, die eigentlich eine solche Ansparrücklage nicht mehr bilden dürften. Unter Bildung einer Investitions-KG als Tochtergesellschaft des bisherigen Unternehmens und Verlagerung des Investitionsvorhabens in diese KG können über die einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung die Verluste aus der Bildung der Ansparrücklage unter Umständen direkt in das operative Unternehmen überführt werden.

Bitte sprechen Sie uns bei Interesse rechtzeitig hierauf an, da gewisse Formalien wie Gründung der KG (kein Mindestkapital erforderlich) und ggf. Bestellung der Wirtschaftsgüter erforderlich sind.

bdp begleitet Börsengang der Arrivo AG

Das Private Placement mit Börsennotierung bietet die beste Finanzierungsform für das ambitionierte mittelständische Unternehmen

Börsengänge sind in den letzten Wochen und Monaten ein wenig aus der Mode gekommen. Die positive Grundstimmung der letzten beiden Jahre hat ein jähes Ende gefunden. Bis auf wenige Ausnahmen überschlugen sich die täglichen Negativmeldungen.

Ist es also Mut oder gar Unvernunft, wenn die ARRIVO AG trotzdem oder gerade den Gang auf das Parkett wagt? Weder noch - blanker Realismus treibt den Vorstand der ARRIVO AG an. Am Ende bietet das Private Placement (ein im Gegensatz zum IPO „nicht-öffentliches“ Angebot an ausgewählte Investoren) die vergleichsweise beste Finanzierungsform für das mittelständisch geprägte Unternehmen mit nationalen und internationalen Ambitionen. Davon sind die Vorstände Jörg Trützschler und Hanno C. Behrens überzeugt.

„Natürlich zählen auch Mut, Vernunft und ähnliche Faktoren bei einem solchen Schritt – am Ende sind es dann doch die betriebswirtschaftlich-strategischen Überlegungen, die den Ausschlag geben“, so Vorstand Jörg Trützschler. „Mit den Emissionserlösen werden wir durch Akquisition von Unternehmen weitere Kunden und Services gewinnen und damit die Marktposition von ARRIVO dauerhaft stärken und international ausbauen.“

Wie geht es an die Börse, was ist zu tun ...? Viele Fragen, die auftauchen, wenn die Entscheidung erst einmal getroffen wurde. Der Vorstand der ARRIVO AG konnte sich voll auf das Know-how der 100-%igen Muttergesellschaft, die PON-AXIS AG, stützen. Darüber hinaus hatte Jörg Trützschler als ehemaliger Vorstand der PON-AXIS AG praktische Erfahrungen aus dem Umgang mit einer börsennotierten Gesellschaft. Die Initiierung einer Kapitalerhöhung mit gleichzeitigem Börsengang fordert jedoch noch



Die ARRIVO AG

ARRIVO ist häufig drin und steht selten drauf: Die Convenience-Profis für Marketing und Vertrieb betreuen das Markenprodukt auf seinem Weg zum Kunden – und falls erforderlich, auch wieder zurück. ARRIVO versorgt den Point of Sale: Für Marketing-Services und After Sales Services steht die Produktmarke „Arrivo Marketing“ und für die Restmengen-Vermarktung die Produktmarke „HDM“. ARRIVO bietet seinen Kunden das One-Stop-Shopping: Haben Sie sich schon einmal überlegt, wer den Promotion-Stand ausstattet, wer für die Fahnen an der Tankstelle sorgt, wie das On-Pack auf die Kaffeemaschine kommt, wer die im Internet bestellte Ware ausliefert, wer das Elektro-Gerät repariert und die Hotline bedient – oder wer einfach nur für die Retouren sorgt und sich um die Vermarktung von Restmengen kümmert? Kunden sind namhafte Hersteller von Markenprodukten wie Bacardi, Apollinaris, Castrol, Schwarzkopf-Henkel, PHILIPS. Auf 20.000 qm Hallenfläche werden bis zu 250 Mitarbeiter beschäftigt. Die ARRIVO AG erzielte im Geschäftsjahr 2005 Umsatzerlöse in Höhe von 16 Mio. Euro.

Zunehmend überschreiten die einzelnen Marketing-Maßnahmen die regionalen und nationalen Grenzen. Eine Herausforderung, der sich ARRIVO stellt: ARRIVO folgt seinen Kunden in die internationalen Marktplätze, denn die Kunden denken global, der Handel national und die Käufer lokal – und ARRIVO ist zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.

mehr, noch spezifischeres Wissen. „Dazu bedarf es erfahrener Berater, die im richtigen Augenblick das richtige tun“, weiß Vorstand Hanno C. Behrens.

Was gibt es zu tun? Grundsätzlich gilt:

Keine Notierung im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse ohne Prospekt. Der Prospekt und die Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sind



zunächst einmal Voraussetzung und in diesem Fall das Kernstück der Kapitalerhöhung mit gleichzeitigem Börsengang. Die Erstellung des Prospektes wurde im wesentlichen von der Sozietät bdp Bormann Demant & Partner in Hamburg zusammen mit der PONAXIS AG begleitet. bdp begleitet auch die Abstimmung des Prospektes mit der BaFin und hat somit wesentlich zum erfolgreichen Börsengang beigetragen.

Parallel galt es, die Öffentlichkeitsarbeit völlig neu aufzustellen, sowohl den eigentlichen PR-Auftritt der ARRIVO AG selbst als auch den potenziellen Investoren-Auftritt. Die Maßnahmen reichen von der Unternehmensbroschüre über die Visitenkarte bis zur Website und schließlich der Media-Planung für den Börsengang. Für die Roadshow, also die Präsentation der ARRIVO AG bei potenziellen Investoren, ist wiederum ein ganz eigenes Package zu schnüren.

„Es ist etwas völlig anderes, einen interessierten Neu-Kunden von den Leistungen der ARRIVO AG zu überzeugen, als einen potenziellen Investor vom

Engagement bei uns“, erklärt Vorstand Jörg Trützschler. Darauf gilt es sich vorzubereiten. Hier gab es Unterstützung durch die Agentur ubj bezogen auf die Media-Planung und die Börsen-Kommunikation sowie ipse Communication aus Berlin den inhaltlichen Teil betreffend. Der gesamte werbliche Auftritt einschließlich Gestaltung und Aufbau der Website wurde von betriebsart aus München verantwortet.

Eines wird klar: Ein Berater allein schafft es nicht. Es sind tatsächlich individuelle Fähigkeiten gefordert, die am Ende durch die ARRIVO AG koordiniert wurden. Kommunikationsstrategie, Werbeauftritt, Prospekt usw. sind ohne Zweifel die Basis für den Börsengang, reichen jedoch am Ende nicht aus. Noch so viel Eifer und Engagement in der Vorbereitung wird nicht belohnt, wenn der Track-Record der ausgewählten Lead-Bank nicht ausreicht. Mit der Conrad Hinrich Donner Bank AG in Hamburg wurde ein genau auf die Bedürfnisse der ARRIVO AG ausgerichtetes Institut gefunden. Qualität, Erfolg, Flexibilität

und unkompliziertes Verhalten waren für den Vorstand der ARRIVO AG wichtige Auswahlkriterien. Die Conrad Hinrich Donner Bank AG und die von ihr eingesetzten Netzwerk-Partner haben alle Kriterien mehr als erfüllt.

Praktisch wurde für den Börsengang eine auf die Strategie der ARRIVO AG passende Struktur des Listings gefunden: ein nicht-öffentliches Angebot mit gleichzeitigem Listing im geregelten Markt (General Standard) an der Frankfurter Wertpapierbörse. Am 22. September 2006 wurde die ARRIVO AG auf dem Frankfurter Parkett und auf Xetra erfolgreich eingeführt. Aus einer Kapitalerhöhung wurden insgesamt eine Million Aktien platziert.

Jörg Trützschler
ist Vorstand der ARRIVO
AG, Hamburg.
www.arrivo-services.de



Conrad Hinrich Donner Bank AG

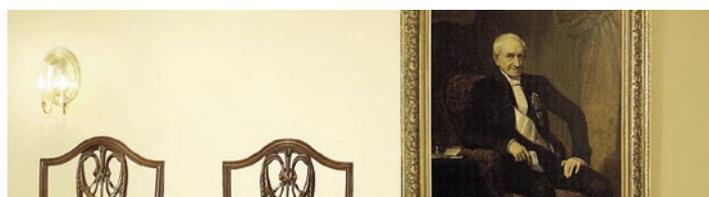
Die Conrad Hinrich Donner Bank AG ist eine Privatbank mit einer über 200-jährigen Geschichte. Neben der Betreuung anspruchsvoller Privatkunden bietet die Bank auch ein breites Spektrum an Kapitalmarktdienstleistungen. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf der Qualität der angebotenen Dienstleistungen und den Unternehmen, mit denen sie zusammenarbeitet. Vor diesem Hintergrund wurde das Mandat der ARRIVO AG zur Durchführung ihrer Börseneinführung gerne angenommen.

Nach eingehender Diskussion der verschiedenen Möglichkeiten hat sich das Unternehmen entschieden, einen von dem „klassischen IPO“ abweichenden Weg zu beschreiten. In einem ersten Schritt wurden die Aktien einem ausgewählten Kreis institutioneller Investoren vorgestellt, bei diesen platziert und somit eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Unabhängig

davon, zeitlich jedoch nachgelagert erfolgte die Erstnotierung der Aktien. Auf die Abgabe eines öffentlichen Angebotes wurde dabei bewusst verzichtet. Dieser Weg eignet sich insbesondere für Unternehmen kleinerer Größe, die somit eine gute Möglichkeit der Präsentation ihres Geschäftsmodells bei ihren zukünftigen Eigentümern haben.

Wesentliche Rahmenbedingungen für eine solche Platzierung sind neben der Qualität des Unternehmens ein unbedingtes und dokumentiertes Bekenntnis der bisherigen Aktionäre und die Wahl eines anspruchsvollen Börsensegmentes. Da Transparenz ein erklärtes Ziel der ARRIVO AG ist war die Notierung am General Standard beinahe obligatorisch. Und auch für die PONAXIS AG als bisheriger Alleinaktionär war die Unterzeichnung einer Lock-up-Vereinbarung eine Selbstverständlichkeit.

Zur Abrundung des Prozesses wurde begleitend zur Platzierung eine Unternehmensbewertung durch die SRH AlsterResearch AG erstellt, welche der Aktie ein deutliches Aufwärtspotenzial bescheinigte. Somit ist die positive Kursentwicklung seit der Erstnotiz der richtige Schritt auf dem langen Weg einer erfolgreichen Aktie.



Holger Leifeld
Leiter Institutionelle Kunden
www.donner.de


CONRAD HINRICH DONNER
PRIVATBANK SEIT 1798

Faxantwort an 030 - 44 33 61 54

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren. Bitte rufen Sie mich an.
- Innovative Unternehmensfinanzierungen interessieren mich. Bitte begleiten Sie mich bei einem Finanzierungsvorhaben und gegebenenfalls bei den Bankenverhandlungen.
- Ich möchte mich auf eine Umsatzsteuersonderprüfung vorbereiten.. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich möchte eine endgültige Steuerersparnis realisieren. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- Zum bdp-Unternehmer-Symposium am 14. November 2006 um 17:30 Uhr im The Westin Grand Berlin, Friedrichstraße 158 - 164, komme ich gerne und melde mich sowie ___ Begleitpersonen verbindlich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp

Management Consultants

M&A · Interims-Management
Finanzierungsberatung

GmbH

Berlin

Danziger Straße 64
10435 Berlin

Bochum

Hattinger Straße 350
44795 Bochum

Bremen

in Kooperation mit
Graewe & Partner
Bredenstraße 11
28195 Bremen

Hamburg

Valentinskamp 88
20355 Hamburg

München

Maximilianstr. 10
80539 München

Rostock

Kunkeldanweg 12
18055 Rostock

Schwerin

Demmlerstraße 1
19053 Schwerin

Internet

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

E-Mail

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

Telefon + Fax

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

Impressum

Herausgeber

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

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
www.flammerouge.com

Faxantwort an 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.
- Innovative Unternehmensfinanzierungen interessieren mich. Bitte begleiten Sie mich bei einem Finanzierungsvorhaben und gegebenenfalls bei den Bankenverhandlungen.
- Ich möchte mich auf eine Umsatzsteuersonderprüfung vorbereiten.. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich möchte eine endgültige Steuerersparnis realisieren. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

————— Sozietät —————

Berlin · Bochum · Bremen · Hamburg · München · Rostock · Schwerin

Berlin

Danziger Straße 64
10435 Berlin

Bochum

Hattinger Straße 350
44795 Bochum

Bremen

in Kooperation mit
Graewe & Partner
Bredenstraße 11
28195 Bremen

Hamburg

Valentinskamp 88
20355 Hamburg

München

Maximilianstr. 10
80539 München

Rostock

Kunkeldanweg 12
18055 Rostock

Schwerin

Demmlerstraße 1
19053 Schwerin

Internet

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

E-Mail

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

Telefon + Fax

Tel. 040 – 35 51 58 - 0
Fax 040 – 35 36 05

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