



Erfahrene Krisenmanager von bdp bringen Ihr Unternehmen wieder in die Erfolgsspur – S. 2



Wann ein Insolvenzantrag gestellt werden muss – S. 4



Schöne Bescherung: Steuerliche Perspektiven für 2007 – S. 6



Verlustgeschäfte mindern Steuern auf Kursgewinne – S. 8

Damit 2007 der Schornstein wieder raucht

bdp-Serie „Krisen überwinden“ Teil 2



bdp-Unternehmer-Symposium in Berlin – S. 9



Risiken und Nebenwirkungen von Gewerbemietverträgen – S. 10



Jubiläum: 25 Ausgaben bdp aktuell – S. 11

Damit der Schornstein wieder raucht

Erfahrene Krisenmanager von bdp können ein Krisenunternehmen wieder in die Erfolgsspur führen

In unserer Serie „Krisen überwinden“ haben wir Sie in der vergangenen Ausgabe über typische Krisenursachen und -verläufe informiert und eine Sanierungs-Due-Diligence als unabdingbar für alle Optionen einer erfolgreichen Krisenintervention beschrieben. Als Ergebnis der Due-Diligence steht schließlich das Wissen um die Fortführungswürdigkeit des Unternehmens fest. In dieser Ausgabe behandeln wir die beiden daraus resultierenden Möglichkeiten: Ein erfahrener Krisenmanager von bdp kann das Unternehmen wieder in die Erfolgsspur führen oder aber der Weg geht zum Insolvenzgericht.

Erbringt die von bdp erstellte Due Diligence als Ergebnis die Fortführungswürdigkeit eines Krisenunternehmens, dann stellt bdp auch einen erfahrenen Interimsmanager, der in der Funktion eines CRO (Chief Restructuring Officer) zeitlich befristet im Unternehmen tätig wird. Er koordiniert das Krisenmanagement nach innen und außen. Er ist dabei in das operative Geschäft, bis hin zu einer zeitweisen Übernahme der Geschäftsführung, eingebunden. Im Regelfall

Ein Krisenmanager muss sehr strukturiert und nach mehreren Seiten abgestimmt vorgehen. Die frühzeitige Beauftragung ist wesentliche Voraussetzung zur Sicherung von Erfolgchancen.

erhält er mindestens eine Generalhandlungsvollmacht. Der Einsatz eines CRO erfolgt wünschenswerter Weise so früh wie möglich. Ein Einsatz ist aber selbst im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens noch möglich. Die Einsatzdauer reicht von mindestens drei Monaten bis zu über einem Jahr.

Der CRO muss zwingend über eine hohe Sozialkompetenz und viel psychologisches Geschick verfügen. Er muss das Eis brechen und im Verhältnis zur Geschäftsführung und zu den leitenden Mitarbeitern gegenseitige Akzeptanz erreichen. Nur so ist eine Krisenbewältigung möglich. Er muss ferner Transparenz herstellen und insbesondere das Finanzmanagement und das Controlling entsprechend ausrichten.

Im Regelfall versucht er vor allem,

Illiquidität und Überschuldung zu vermeiden oder zu beseitigen. Die drohende Insolvenzantragspflicht darf nicht eintreten.

Neben der Umschichtung von Vermögensanteilen steht das Kreditorenmanagement an erster Stelle. Es muss gewährleistet sein, dass Waren- und Materialbezüge zur Sicherung des laufenden Geschäfts und der Produktion nicht stocken und keine Betriebsunterbrechungen eintreten. Hierzu fehlt es der alten Geschäftsführung in dieser Situation oft an Zeit – oder aber aufgrund der vorangegangenen Entwicklung an Akzeptanz. Das Kostenmanagement ist der aktuellen Situation anzupassen. Geplante Investitionen sind zu stoppen, nicht zwingend notwendige Wartungsarbeiten aufzuschieben. Besteht im Unternehmen bereits eine drohende Insolvenzantragspflicht, so gilt, dass alle Zahlungen eingestellt werden müssen, die nicht unmittelbar der Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes und der Abwicklung von Margen generierender Aufträge dienen. Zahlungen des Unternehmens haben ausschließlich zu diesem Zweck per Vorkasse zu erfolgen.





Eine Haupttätigkeit des Krisenmanagers ist die Kommunikation nach außen. Das Unternehmen wird im Regelfall gegenüber Lieferanten die Zahlungsziele überschritten haben. Geschäftspartner haben die Zahlungen ihrer offenen Rechnungen mehrfach angemahnt, erste Mahnbescheide liegen vor. Im Einzelfall sind sogar schon Vollstreckungsbescheide im Unternehmen eingegangen.

Diese Außenkommunikation ist vor allem gegenüber den Lieferanten extrem wichtig. Sie müssen über den Einsatz eines neutralen Managers informiert werden. Und es muss deren verlorenes Vertrauen in das Unternehmen wieder hergestellt werden. Der CRO muss die Lieferanten davon überzeugen, dass er auch als Sachwalter ihrer Interessen im Unternehmen tätig ist.

Im Regelfall haben die Lieferanten das von der Krise betroffene Unternehmen kreditversichert. Die Kreditversicherer müssen unbedingt direkt in die Problemlösung einbezogen werden. Es muss verhindert werden, dass Linien von den Kreditversicherungen gekündigt werden.

Unternehmen sollten in Rücksprache mit dem CRO ihre Lieferanten ansprechen, um eine aus Kommunikationsfehlern resultierende Kettenreaktion zu vermeiden. Wenn Lieferanten ihren Versicherungsschutz nicht aufs Spiel setzen wollen, sind sie nämlich verpflichtet, ihren Versicherer über ihnen bekannt gewordene Sachstände zu informieren. Dies gilt übrigens auch, wenn ein Kunde sein Zahlungsziel ab Rechnungsdatum um mehr als 90 Tage überschreitet.

Um nun aber mit den Kreditversicherern und den Lieferanten verhandeln zu können, bedarf es natürlich einer rechtssicheren Ausgangslage. Bereits im Vorfeld muss eine gegebenenfalls vorliegende bilanzielle Überschuldung beseitigt werden, bspw. durch Rangrücktritte oder Verzichte. Nur so kann der CRO mit den Kreditversicherern sprechen und rechtsverbindliche Zahlungsvereinbarungen abschließen.

Neben der operativen Krisenbewältigung kann eine weitere Aufgabe sein, [Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe setzen wir unsere Serie „Krisen überwinden“ fort. In der Praxis zeigt sich, dass das Eingeständnis, sich tatsächlich in einer Krise zu befinden, meistens erst zu einem Zeitpunkt erfolgt, an dem die Geschäftsleitung sich nicht mehr allein in der Lage sieht, den Prozess zu bremsen und eine Umkehr zu schaffen. Selbst an diesem Punkt sind es meistens die finanzierenden Banken, die das Unternehmen zum Handeln drängen. Der Unternehmer lebt im Regelfall zu lange vom Prinzip Hoffnung und mag nach außen eine Krise nicht einräumen, weil dieses Eingeständnis mit der Angst verbunden ist, es könnte eigenes Unvermögen unterstellt werden. Deshalb werden Krisen zu lange verschwiegen und verschleiert. Wir informieren Sie sowohl darüber, wie erfahrene Krisenmanager von bdp ein Krisenunternehmen wieder auf die Erfolgsspur bringen können als auch, wann doch zwingend ein Insolvenzantrag gestellt werden muss.

Wie immer zum Jahresende haben wir die bdp-Steuerexperten Klaus Finnen und Christian Schütze über die schöne Bescherung der steuerlichen Perspektiven des neuen Jahres befragt.

Wir zeigen Ihnen ferner, was Sie beachten müssen, wenn Sie Ihre Kursgewinne aus 2006 durch gezielte Verlustgeschäfte vor dem Zugriff des Finanzamtes schützen wollen.

Wir berichten über das Berliner bdp-Unternehmer-Symposium und werden den Bericht vom Hamburger Symposium, das erst nach unserem Redaktionsschluss stattfand, in der nächsten Ausgabe nachholen.

Wir freuen uns, dass diese Ausgabe von bdp aktuell bereits unsere 25. ist und rufen Ihnen nochmals die Themen des Jahres 2006 in Erinnerung. Sie können ältere gedruckte Ausgaben, sofern sie nicht vergriffen sind, mit der Faxantwort auf der Rückseite noch bei uns anfordern. Ausnahmslos alle Ausgaben können Sie unter www.bdp-team.de/bdp-aktuell/ herunterladen.

Wir informieren mit bdp aktuell 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 sowie zum Ende dieses Jahres ein besinnliches Weihnachtsfest und allen nur denkbaren Erfolg für 2007!

Ihr

Matthias Schipper

Matthias Schipper

ist Geschäftsführer der bdp Management Consultants GmbH und in dieser Funktion oft in Restrukturierungsfällen „hands on“ als Interimsmanager (CRO) im Unternehmen tätig.



[Fortsetzung von S. 3]

Liquidität ins Unternehmen zu bringen. Bestenfalls ergibt sich sogar die Möglichkeit, die Kapitalstruktur zu verbessern. Hierzu führt der CRO Verhandlungen mit Banken über Moratorien, die Ausweitung oder Gewährung von Kreditlinien, Forderungsverzichte oder die Möglichkeit eines Dept-to-Equity-Swap (Passivtausch Verbindlichkeit zu Eigenkapital).

Mit den Lieferanten führt der CRO Verhandlungen über mögliche Zahlungsaufschübe, Zins- oder Forderungsverzichte. Mit Kunden bespricht er die Abwicklung von Aufträgen und Projekten. In diesem Fall werden häufig Vereinbarungen zum Ersatz von Vertragserfüllungsbürgschaften geschlossen. Hierzu bietet bdp Lösungen der Abwicklung über Projektsonderkonten an. Einem erfahrenen CRO gelingt es sogar teilweise, von Kunden Darlehen, stille Beteiligungen oder Genussrechte einzuwerben, was einerseits die Liquidität verbessert, andererseits gegenüber der Bankenseite neues Vertrauen schafft.

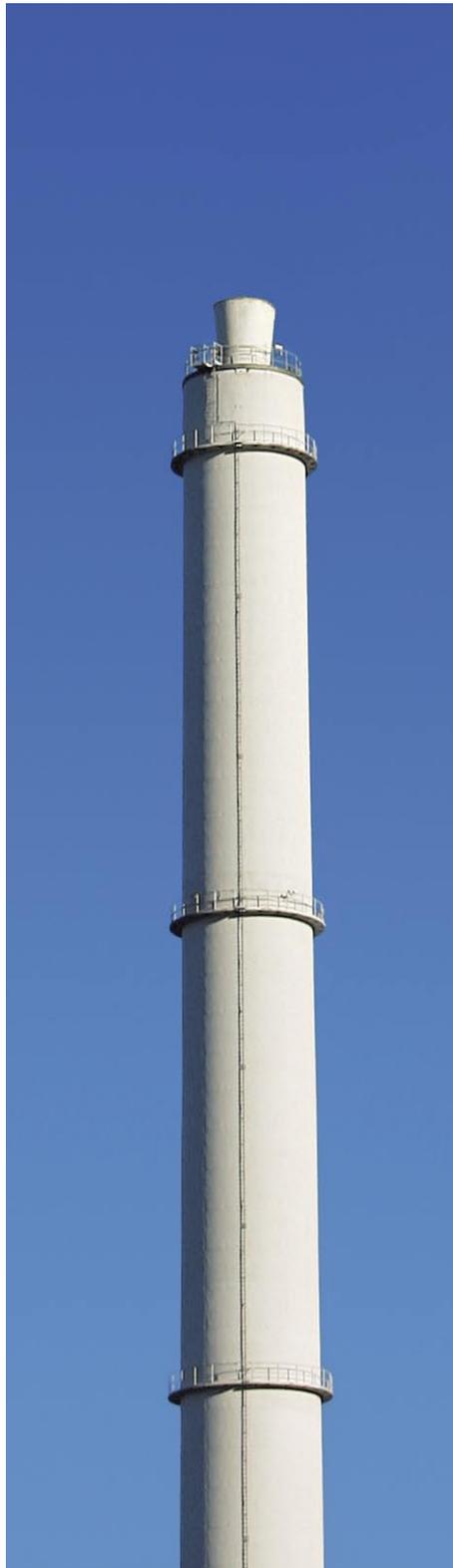
Innerbetrieblich trägt der neutrale CRO ganz entscheidend zur Kommunikation zwischen den Mitarbeitern, dem Betriebsrat und der Geschäftsleitung bei. Hier geht es nicht nur um die Motivation von Mitarbeitern in der Krise, sondern nicht selten auch um Verhandlungen im Rahmen von Sanierungsbeiträgen, wie Gehaltsstundungen, Arbeitszeitanpassungen, Kürzung von Vergünstigungen oder letztlich vielleicht sogar über notwendige Entlassungen.

Die Tätigkeit eines Krisenmanagers fordert zwingend eine sehr strukturierte und nach mehreren Seiten abgestimmte Vorgehensweise. Die frühzeitige Beauftragung ist wesentliche Voraussetzung zur Sicherung von Erfolgchancen. Ein wesentlicher Schritt zur kontinuierlichen Einschätzung der eigenen Unternehmenssituation ist die Implementierung eines Frühwarnsystems. Damit wird sowohl ein System wechselseitiger Kommunikation geschaffen als auch die rechtzeitige Einleitung von Maßnahmen ermöglicht. Auch hierzu berät Sie bdp jederzeit gerne.

Matthias Schipper

Und wenn der Ofen aus ist?

Bei Eintritt der Insolvenzreife muss zwingend ein Insolvenzantrag gestellt werden



Sollte das Ergebnis der Sanierungs-Due-Diligence ergeben haben, dass die Gesellschaft nicht mehr fortführungsfähig ist, ergeben sich sofortige Handlungszwänge für die Geschäftsführer.

Sie müssen die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens beantragen, sobald die Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist oder sich eine Überschuldung ergeben hat.

Der Antrag hat ohne schuldhaftes Zögern, spätestens aber drei Wochen nach Eintritt der Insolvenzreife, d. h. dem objektiven Vorliegen von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, zu erfolgen. Dies gilt unabhängig davon, ob die Geschäftsführung davon Kenntnis hat. Daraus folgt die Verpflichtung, die Insolvenzreife des Unternehmens genau zu beobachten, d. h. den Liquiditätsstatus und die Überschuldungsbilanz laufend fortzuschreiben.

Insolvenzgründe und wie sie festgestellt werden

Es gibt drei Insolvenzantragsgründe:

- Zahlungsunfähigkeit
- Drohende Zahlungsunfähigkeit (nur vom Schuldner selbst zu beantragen)
- Überschuldung

Es ist daher unabdingbar, dass der Geschäftsführer die einzelnen Gründe kennt und bei einer GmbH oder AG in der Krise permanent überprüft, ob er bereits in der Antragspflicht ist. Kommt er dieser Pflicht dann nicht innerhalb von drei Wochen nach, begeht er Insolvenzverschleppung. Und das ist eine Straftat. Diese hat für ihn ganz erhebliche Folgen: Neben der Strafverfolgung wird er in der Regel auch mit persönlichen Haftungsforderungen konfrontiert, egal, ob er Gesellschafter ist oder nicht.

Zahlungsunfähigkeit

Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Schuldner nicht mehr in der Lage ist, die



fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Dies ist in der Regel anzunehmen, wenn der Schuldner seine Zahlungen eingestellt hat. Indizien sind der Erlass von Mahn- und Vollstreckungsbescheiden, Pfändungen, insbesondere durch das Finanzamt und die Sozialversicherungsträger. Dieser Begriff der Zahlungsunfähigkeit weicht wesentlich von der im Geltungsbereich der Konkursordnung erarbeiteten Definition von Zahlungsunfähigkeit ab.

Es ist allein ausschlaggebend, ob der Schuldner die fälligen Verbindlichkeiten begleichen kann, nicht aber, ob das Zahlungsvermögen dauerhaft ist und die Forderungen ernsthaft eingefordert wurden bzw. ob die Liquiditätslücken einen wesentlichen Teil der Verbindlichkeiten ausmachen.

Zuletzt hat der Bundesgerichtshof in einem Grundsatzurteil (24.05.2005 - IX ZR 123/04) die Grenzen neu festgelegt. Danach ist von Zahlungsunfähigkeit auszugehen, wenn die Gesellschaft außerstande ist, ihre fälligen Verbindlichkeiten binnen eines Zeitraumes von längstens zwei bis drei Wochen zu 90 % zu erfüllen, es sei denn, dass mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass die Liquiditätslücke demnächst vollständig oder fast vollständig beseitigt wird.

Drohende Zahlungsunfähigkeit

Um eine möglichst frühzeitige Insolvenzbeantragung und damit die Sanierungschancen zu fördern, ist nach der Insolvenzordnung ein Insolvenzverfahren jetzt auch bei drohender Zahlungsunfähigkeit möglich.

Drohende Zahlungsunfähigkeit ist dann gegeben, wenn der Schuldner voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, die bestehenden Zahlungsverbindlichkeiten zum Zeitpunkt der Fälligkeit zu begleichen. Im Gegensatz zu den anderen Insolvenzantragsgründen kann bei drohender Zahlungsunfähigkeit kein Fremdgläubiger den Insolvenzantrag stellen, sondern allein der Schuldner.

Überschuldung

Eine Überschuldung liegt vor, wenn das

Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt. Hinsichtlich des Bewertungsansatzes gilt, dass bei positiver Fortführungsprognose nicht die Liquidationswerte, sondern die Fortführungswerte anzusetzen sind.

Eine insolvenzrechtliche Überschuldung ist zunächst abzugrenzen von der bilanziellen Überschuldung. Für die Ermittlung der Überschuldung ist daher nicht die nach § 240 HGB aufzustellende Handelsbilanz maßgeblich, sondern es ist ein Überschuldungsstatus aufzustellen. Im Überschuldungsstatus sind alle Aktiva anzusetzen, soweit sie einen Vermögenswert darstellen. Es können also auch immaterielle und selbst geschaffene Vermögenswerte (z. B. Software, Warenzeichen, Kundenstamm) aktiviert werden. Stille Reserven sind aufzudecken, aber vom Wert her nachzuweisen. Zu aktivieren sind auch harte Patronats-erklärungen, Verlustausgleichsansprüche, Liquiditätsausstattungs-garantien u. Ä. wenn sie gegenüber der Gesellschaft abgegeben und werthaltig sind.

Bei den Passiva sind alle gegenwärtig bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber den Insolvenzgläubigern anzusetzen, auch nicht fällige, gestundete sowie auflösend oder aufschiebend bedingte Verbindlichkeiten. Eventualverbindlichkeiten sind dann zu passivieren, wenn mit einer Inanspruchnahme ernsthaft gerechnet werden muss.

Eigenkapitalersetzende Gesellschafterleistungen sind gemäß BGH grundsätzlich bei den Passiva anzusetzen. Eine Ausnahme gilt nur dann, wenn der Gesellschafter hinsichtlich des Rückforderungsanspruchs einen entsprechenden Rangrücktritt erklärt hat.

Die Frage nach dem Wert hängt im Wesentlichen von einer Beurteilung des Unternehmens ab, d. h. ob das Unternehmen als Einheit fortgeführt werden kann (going concern) oder eine Liquidation und Veräußerung der einzelnen Vermögensgegenstände erfolgen wird.

Schadensersatz wegen Insolvenzverschleppung

Die schuldhaft Verletzung der Insolvenzantragspflicht kann zu Schadensersatz-

ansprüchen der Gläubiger und zu einer Strafbarkeit wegen Insolvenzverschleppung führen.

Zu Schadensersatzforderungen führen Zahlungen des Geschäftsführers, die nach Eintritt der Insolvenzreife geleistet werden und die nicht der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes entsprechen (§§ 64 Abs. 2 GmbHG, 92 Abs. 3 AktG).

Zum Schadensersatz führen nur solche Zahlungen, die schuldhaft unter Verstoß gegen die Insolvenzantragspflicht geleistet worden sind. Maßgeblicher Zeitpunkt hierfür ist die Erkennbarkeit der Insolvenzantragsvoraussetzungen.

Vermögenshaftung

Neben den Schadensersatzansprüchen bei Nichtbeachtung der Insolvenzantragspflicht ergeben sich weitere Haftungsrisiken für die Geschäftsführung in der Krise. Grundsätzlich führt jede Verletzung eines Schutzgesetzes über § 823 Abs. 2 BGB zu einer Vermögenshaftung. Als typische Verletzungen einer Insolvenzverschleppung, die zu einer Vermögenshaftung führen kommen in Betracht:

- Betrug § 263 StGB
- Vorenthaltung von Sozialversicherungsbeiträgen § 266a StGB
- Untreue § 266 StGB

Um die Insolvenzreife immer richtig beurteilen zu können und Strafen oder spätere Forderungen zu vermeiden, empfehlen wir in der kritischen Phase unbedingt permanenten fachkundigen Rat.

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



Schöne Bescherung

Die bdp-Steuerexperten Klaus Finnern und Christian Schütze geben einen Ausblick auf die steuerlichen Perspektiven 2007

___Herr Finnern, Herr Schütze, auch in diesem Jahr erläutern Sie auf den bdp-Unternehmer-Symposien in Berlin und Hamburg, was uns an der Steuerfront beschert wird. Wie immer befragen wir Sie bereits vorab zu diesem Thema. Was sind denn die wichtigsten Änderungen für 2007?

Klaus Finnern: Das sind ganz klar die Umsatzsteuererhöhung, die Unterneh-

menssteuerreform und die Änderungen im Zusammenhang mit der Einführung der Europäischen Gesellschaft. Da sichert sich der deutsche Fiskus ab, dass die Besteuerung von stillen Reserven auch in Deutschland erfolgt. In diesem Zusammenhang wurde u. a. das Umwandlungssteuerrecht so geändert, dass bestehende Verlustvorträge bei der Verschmelzung einer Kapitalgesellschaft nicht mehr übernommen werden können. Aber die große Koalition produziert jede Menge Gesetze mit steuerlichen Änderungsvorschriften, für 2007 schon über ein Dutzend.

Darunter fällt auch die Neuregelung, dass man zukünftig der Finanzverwaltung die Absicherung eines nicht eindeutigen Steuersachverhalts durch eine „verbindliche Auskunft“ bezahlen muss.

Die Gebührenhöhe richtet sich nach dem Wert, den die Anfrage für den Antragsteller hat, beträgt aber mindestens 100 Euro!

___Herr Schütze, bei der Umsatzsteuererhöhung stellt sich die Frage, wie die Konjunktur das verkraftet. Das werden wir sehen. Aber wann müssen 16 % und wann 19 % berechnet bzw. bezahlt werden?

Christian Schütze: Uns als Steuerberater wären 20 Prozent natürlich

lieber gewesen. Das kann man einfacher rechnen. Im Ernst: Maßgeblich ist, wann die Leistung erbracht wird. Es ist immer der Leistungszeitpunkt entscheidend dafür, welcher Steuersatz gilt. Bei einer Lieferung ist der eingetreten, wenn die Verfügungsmacht verschafft wird, also der Empfänger wirtschaftlicher Eigentümer wird. Sonstige Leistungen sind erbracht, wenn sie beendet oder abgenommen sind.

___Wann ist die Verfügungsmacht verschafft?

Klaus Finnern: Der Ort der Lieferung bestimmt den Zeitpunkt. Geben wir ein Beispiel: Ich kaufe einen Kugelschreiber beim Schreibwarenladen, dann habe ich mir an der Kasse die Verfügungsmacht verschafft. Geschieht dies am 30. Dezember werden 16 %, am 2. Januar 19 % Umsatzsteuer fällig. Achtung bei Versendung oder Beförderung: Lasse ich mir den Kugelschreiber zuschicken, ist der Beginn der Versendung entscheidend für den Steuersatz.

___Bei einer Werklieferung schuldet der Auftragnehmer ja das fertige Werk. Und dann ist die Leistung erbracht, wenn das komplette Werk fertig ist und abgenommen wurde. Wie sieht es mit Teilleistungen aus?

Christian Schütze: 2006 erbrachte Teilleistungen werden noch mit 16 % besteuert. Dafür müssen aber einige Kriterien eingehalten werden. Die Leistung muss überhaupt teilbar sein. Sie können also keine halbe Mauer abrechnen. Es muss schon sinnvoll teilbar sein, nach Geschossen oder auch nach Gewerken. Dann muss das Ganze gesondert vertraglich vereinbart sein und auch in diesem Jahr noch abgenommen werden. Und schließlich



muss auch eine gesonderte Rechnung gestellt werden.

___Eine Teilleistung ist aber etwas anderes als eine Anzahlung.

Klaus Finnern: Wenn Sie eine Anzahlung leisten, dann ist das wie eine Vorauszahlung auf die komplette Leistung. Wird die Leistung erst nächstes Jahr fertiggestellt, müssen Sie die gesamte Leistung inklusive der Anzahlung mit 19 Prozent versteuern. Bei Leasing-Sonderzahlungen wird regelmäßig wie folgt vorzugehen sein: Wenn Sie vor zwei Jahren ein Auto geleast haben und eine Leasing-Sonderzahlung geleistet haben und der Vertrag läuft noch bis 2008, dann wird die Zahlung aufgeteilt über den ganzen Vertragszeitraum. Und für den Teilbetrag, der ab 2007 beginnt, lautet der Steuersatz 19 %.

___Was kommt bei der Reichensteuer auf uns zu?

Christian Schütze: Wir sagen dazu auch Neidsteuer. Ab 250.000 Euro oder bei Verheirateten ab 500.000 Euro Einkommen werden zukünftig zusätzlich 3 % Einkommensteuer fällig. Der derzeitige Spitzensteuersatz von 42 % erhöht sich damit auf 45 %. Nicht einbezogen werden sollen die Gewinneinkünfte. Es trifft also hauptsächlich GmbH-Geschäftsführer mit gutem Gehalt und entsprechenden Ausschüttungen.

___Was hat es mit der Pauschalierung von Sachzuwendungen auf sich?

Klaus Finnern: Wenn man Arbeitnehmern oder Geschäftsfreunden einen geldwerten Vorteil zukommen lässt, so kann das nun der Zuwender mit 30 % pauschal versteuern. Der Zuwendungsempfänger muss das in seiner Einkommenssteuererklärung nicht angeben, denn die Steuerpflicht ist damit abgegolten.

___Es soll auch eine Klarstellung bei der Besteuerung von Dividenden oder verdeckten Gewinnausschüttungen geben. Was ist damit gemeint?

Christian Schütze: Wenn bei einer Betriebsprüfung festgestellt wird, dass das Geschäftsführergehalt zu hoch war,

wird das teilweise als verdeckte Gewinnausschüttung behandelt und die GmbH muss den zu hohen Teil nachversteuern, weil sie den nicht mehr als Betriebsausgabe absetzen kann. Der Geschäftsführer hat aber privat diesen Teil bereits voll als Arbeitslohn versteuert. Jetzt sind das aber Kapitaleinkünfte, die nur zur Hälfte versteuert werden müssen. Die entsprechende Änderung des Einkommensteuerbescheids war in der Vergangenheit oft schwierig und wurde sehr unterschiedlich gehandhabt. Aber jetzt hat der Gesetzgeber ein Einsehen gehabt und hat eine Änderungsvorschrift in das Körperschaftsteuergesetz aufgenommen, so dass die Besteuerung von Gesellschaft und Geschäftsführer korrespondiert.

___Noch nicht im Gesetzblatt, aber in Vorbereitung, ist die Erleichterung der Unternehmensnachfolge. Wie ist da der Stand der Dinge?

Klaus Finnern: Die Übertragung von Betriebsvermögen auf die nächste Generation soll erbschaftsteuerlich geändert werden, d. h. dass die darauf entfallende Erbschaftsteuer über einen Zeitraum von 10 Jahren gestundet wird. Für jedes Jahr, das das Unternehmen fortgeführt wird, wird die Steuer um ein Zehntel erlassen. Als Einschränkung muss man sagen: Das gilt nur für die Übertragung von produktivem Betriebsvermögen. Die bisher mögliche Gestaltung soll wegfallen, bei der man eine GmbH & Co KG gründet, die gewerbliche Einkünfte erzielt, dort seine privaten Immobilien einbringt und diese dann überträgt - wobei man dann vom Freibetrag und der Ermäßigung profitiert.

___Jetzt müssen Sie noch etwas in die Glaskugel schauen. Was wird aus der

Unternehmenssteuerreform?

Christian Schütze: In einem Grundsatzpapier anlässlich einer Bund-Länder-Sitzung haben sich die Herren Koch und Steinbrück auf die Eckpunkte der Unternehmenssteuerreform geeinigt. Danach soll die Steuerlast für Kapitalgesellschaften von jetzt ungefähr 42 % auf unter 30 % sinken. Das soll erreicht werden, indem der Körperschaftsteuersatz von 25 auf 15 % abgesenkt wird und die Gewerbesteuermesszahl von 5 auf 3,5 %. Das bedeutet eine Lastenverteilung zwischen Kommunen und Bund. Weiterhin soll die so genannte Ansparrabschreibung verbessert werden. Wir mussten bisher befürchten, dass im Zuge der Streichung von Steuerschlupflöchern auch die Ansparrücklage irgendwann mal wegfällt. Aber die soll jetzt sogar ausgeweitet werden, von derzeit 154.000 Euro als Maximalbetrag auf ungefähr 200.000 Euro.

Weiterhin soll dieser geminderte Steuersatz für Kapitalgesellschaften auch für Personenunternehmen gelten, wenn die Gewinne im Unternehmen verbleiben. Was später entnommen wird, muss man nachversteuern und zwar über die Abgeltungssteuer.

Ferner soll die Anrechnung der Gewerbesteuer einkommensteuerlich erhöht werden, von derzeit dem 1,8fachen Gewerbesteuermessbetrage auf das 3,8fache. Dies gilt als Ausgleich dafür, dass die Gewerbesteuer nicht mehr als Betriebsausgabe zählen soll.

___Was meint „modifizierte Zinsschranke“, von der nun die Rede ist?

Klaus Finnern: Diese Regelung soll als Ersatz für die unverständliche und umständliche Vorschrift zur Behandlung von Zinsen als verdeckte Gewinnaus-



Klaus Finnern

ist Steuerberater und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg.



Christian Schütze

ist Steuerberater bei bdp Berlin.

Steuern 2007 + Steuertipp

schüttungen (§ 8a KStG) geschaffen werden. Es sollen Zinsausgaben bis zu einer Freigrenze von einer Million Euro abziehbar sein. Wenn höhere Zinsausgaben bestehen, sind diese nur in Höhe von 30 % des Gewinns vor Zinsberücksichtigung anrechenbar. Der nicht abziehbare Teil geht aber nicht ganz verloren, sondern wird auf das nächste Jahr vorgetragen.

___Im Zuge der Unternehmenssteuerreform wurde auch vereinbart, jetzt doch die so genannte Abgeltungssteuer einzuführen, die ja eigentlich schon angedacht war, nachdem das Amnestiegesetz ausgefallen ist.

Christian Schütze: Die Abgeltungssteuer soll ab 2009 für alle Kapitalerträge gelten und 25 % betragen. Darunter sollen dann fallen die Zinsen, Dividenden,

Anleihen, Aktiengewinne, Ausschüttungen von GmbHs, was so anfällt an Kapitalerträgen. Dafür ist die Steuer dann abgegolten. Es wird aber eine Öffnungsklausel geben für Steuerzahler, die weniger als 25 % Steuersatz haben. Die Abgeltungssteuer wird von den Banken einbehalten und überwiesen.

Dadurch fällt im Privatbereich die gesamte hälftige Besteuerung von Ausschüttungen und Dividenden weg. Weiterhin entfällt die Spekulationsfrist, also die 1-Jahres-Haltefrist. Es wird dann jeglicher Aktiengewinn versteuert. Davon nicht betroffen sind Immobilien. Da gibt es bisher keine anderweitigen Überlegungen.

___Herr Finnern und Herr Schütze, wir bedanken uns bei Ihnen für dieses Gespräch.

Weitere Steuernews für 2007

- Die **Pendlerpauschale** fällt für die ersten 20 Kilometer Arbeitsweg weg.
- Die Absetzbarkeit des **häuslichen Arbeitszimmers** wird reduziert. Nun muss die gesamte berufliche Tätigkeit dort ausgeübt werden.
- Der **Sparer-Freibetrag** wird gesenkt: von 1.370 bzw. 2.740 Euro auf 750 bzw. 1.500 Euro.
- **Kinder** werden steuerlich nur noch bis 25 Jahre berücksichtigt.
- Das **Umwandlungssteuergesetz** wird erneuert und an Europaregelungen angepasst. Damit wird u. a. die Sofortbesteuerung eingeführt, wenn die stillen Reserven der deutschen Besteuerung entzogen werden.
- Die **Investitionszulage** wird bis Ende 2009 verlängert.

Gezielte Verlustgeschäfte stoppen Zugriff des Finanzamtes auf Kursgewinne

Wenn Sie zum Ende des Jahres Ihre Börsengewinne vor dem Zugriff des Finanzamtes schützen wollen, dann können dafür gezielte Verlustgeschäfte das Mittel der Wahl sein. Handeln müssen Sie aber nur, wenn Ihre bisherigen Jahresgewinne über der Frei-

grenze von 512 Euro liegen. Ist dies der Fall, besteht Ihre Aufgabe auch nur darin, sie durch gezielte Verluste wieder darunter zu drücken.

Achtung: Durch das Halbeinkünfteverfahren zählen Aktien im Gegensatz zu Anleihen, Optionen, Zertifikaten oder Investmentfonds nur zur Hälfte – und zwar als Plus oder Minus. Das bedeutet, dass ein Minus von bspw. 2.000 Euro aus Anleihen & Co. ein Aktienplus von 4.000 Euro wettmachen kann. Umgekehrt aber ist ein Aktienminus von 2.000 Euro notwendig, um ein Anleihe- oder Zertifikateplus von nur 1.000 Euro auszugleichen. Bankgebühren zählen bei den Verlusten übrigens mit.

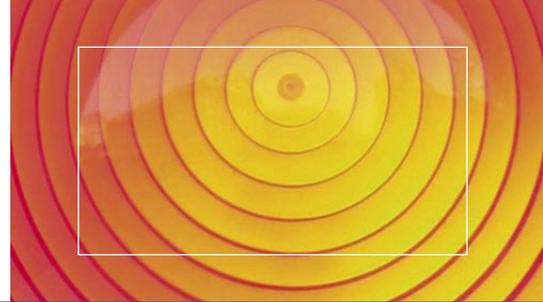
Verrechnen Sie sich nicht, wenn Sie die gleichen Papiere zu unterschiedlichen Zeiten und Kursen gekauft haben: Nach dem Fifo-Prinzip („First in – first out“) geben Sie bei Verkäufen stets die ältesten Papiere ab. Ob Sie damit die

erwünschten Verluste realisieren, hängt vom seinerzeitigen Kaufkurs genau dieser Papiere ab.

Für steuermindernde Jahresabschlussmaßnahmen kommen ferner nur Papiere in Betracht, die innerhalb der einjährigen Spekulationsfrist veräußert werden. Und bedenken Sie bei Ihrer Zeitplanung, dass für die Steuer das Zuflussprinzip relevant ist: Wenn Sie erst zum Monatsende im Weihnachtsurlaub Ihre Verkäufe tätigen, können Sie vielleicht die Spekulationsfrist einhalten. Aber für eine Gutschrift durch die Bank noch in 2006 kann es bereits zu spät sein.

Wenn Sie bestimmte Werte schnell wieder zurückkaufen wollen, dann sollten Sie ein paar Tage warten oder die Order anders stückeln, damit Ihnen kein Gestaltungsmissbrauch nachgewiesen wird. Produzieren Sie mehr Minus als nötig, bleibt Ihnen dieses als Verlustvortrag für die Folgejahre. Eine Verrechnung mit anderen Einkunftsarten ist nicht möglich.





Riester-Rente noch 2006 abschließen

Das Riester-Modell ist nach anfänglichen Gestaltungsmängeln nun derart attraktiv geworden, dass es sich für jeden gesetzlich Rentenversicherten lohnt und mit Blick auf die demographische Entwicklung auch dringend anzuraten ist.

Aber: Zum 1.1.2007 senken alle Lebensversicherer ihre Garantiezinsen von 2,75 % auf 2,25 % ab, was mathematisch eine Verteuerung der biometrischen Risiken wie Tod, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit um ca. 9 % zur Folge hat. Bei gleichem Beitrag bedeutet das weniger Rente bzw. niedrigeren Schutz. Wer allerdings noch in 2006 einen Vertrag abschließt, sichert sich für die Zukunft noch den alten - besseren Zins. Wer noch keine vernünftige Berufsunfähigkeitsabsicherung hat, sollte das jetzt steuerlich optimiert mit der so genannten Rüruprente installieren.

bdp liegt ein Angebot für einen Kollektivvertrag für Riester vor mit dem höchsten Gruppenrabatt, der technisch darstellbar ist. Dieses Angebot gilt nicht nur für bdp-Mitarbeiter und deren Angehörige sondern ist auch für bdp-Mandanten und deren Angestellte offen. Der Rabatt bringt bis zu 8 % mehr Rente als ein individuell abgeschlossener Einzelvertrag. Es ist die ganz seltene Gelegenheit, zur richtigen Zeit in das richtige Asset zu investieren. Wer das nicht nutzt, verzichtet ohne Not auf rund 16 % Rentenleistung, oder muss zwei Jahre länger einzahlen.

Wer genug Altersversorgung zusätzlich zur gesetzlichen Rente aufbauen möchte, kommt ohne staatliche Förderung kaum mehr ans Ziel. Ein 30-Jähriger, der konsequent alle Förderwege ausschöpft, sammelt in seinem Arbeitsleben schnell über 60.000 Euro Zuschuss ein. Der optimale Produkt-Mix ergibt sich allerdings nur individuell aus der persönlichen Beratung.

Stefan v.Dewitz

ist Senior Consultant bei MLP
stefan.albrecht.von.dewitz@mlp.de

XVIII. bdp-Unternehmer-Symposium Berlin The Westin Grand Hotel Berlin, 14.11.2006



Weit über 140 Gäste kamen Mitte November zum traditionellen bdp-Unternehmer-Symposium in Berlin. bdp-Steuerberater **Christian Schütze** erklärte, was uns 2007 in Sachen Steuern erwartet. bdp-Gründungspartner **Dr. Michael Bormann** moderierte die Podiumsdiskussion zum Thema „Kapital für den Mittelstand“, an der **Maike Göting**, Abteilungsdirektorin der KfW-Bankengruppe, **Jan Güldemann**, Geschäftsführer der SBG Sächsische Beteiligungsgesellschaft, **Michael Purper**, Geschäftsführer der PRISMA Einkaufs- und Marketinggesellschaft mbH sowie **Kay Strelow**, Geschäftsführer der Elde Konservenfabrik Zachow GmbH & Co. KG teilnahmen. Mehr dazu in der Januarausgabe von bdp aktuell.

Dann folgt auch der Bericht vom bdp-Unternehmer-Symposium in Hamburg, das erst nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe stattfand.

Gewerbemietverträge

Sorgfalt beim Vertragsabschluss schützt vor unangenehmen Überraschungen



Anders als beim Wohnraummietvertrag bestehen beim Gewerbemietvertrag weite Gestaltungsspielräume, weil hier das soziale Mietrecht keine Anwendung findet. Darin sind sowohl Chancen als auch Risiken zu sehen. Denn nicht selten werden unwirksame Regelungen getroffen, die unliebsame Folgen nach sich ziehen. Aus Platzgründen kann nachfolgend nur ein sehr grober Überblick über die typischen Fehlerquellen eines Gewerbemietvertrages gegeben werden.

Überraschend häufig verstoßen Gewerbemietverträge gegen das Erfordernis der Schriftform. Das Gesetz schreibt die Schriftform dann vor, wenn – wie im gewerblichen Mietrecht üblich – Mietverträge mit einer Laufzeit für länger als ein Jahr geschlossen werden. Bei Nichteinhaltung der Schriftform ist der Vertrag für unbestimmte Zeit geschlossen und kann von jeder Seite jederzeit

unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen gekündigt werden. Eine ursprünglich vereinbarte feste Laufzeit des Mietvertrages würde dann keine verlässliche Planungsgrundlage mehr darstellen. Der unbefangene Leser mag in dem Schriftformerfordernis kein Problem sehen, da doch Mietverträge üblicherweise schriftlich abgefasst werden. Doch der Teufel steckt im Detail: Ist beispielsweise in dem schriftlich abgefassten Vertrag der Mietgegenstand nicht hinreichend konkret beschrieben, so gilt nach der Rechtsprechung das Schriftformerfordernis als nicht eingehalten. Im Gewerbebereich werden nicht selten Räumlichkeiten vermietet, die erst noch zu errichten sind. In so einem Fall sollten daher unbedingt Lageplan und Baupläne als Anlage zum Gegenstand des Mietvertrages gemacht werden. Auch bei Verträgen mit einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) ist im Zusammenhang mit dem Schriftformerfordernis große Sorgfalt geboten. So müssen alle Gesellschafter der GbR im Vertrag aufgeführt werden und auch eigenhändig unterschreiben. Im Falle einer Vollmacht sind die Vertretungsverhältnisse eindeutig zu benennen, bei der Unterschrift kenntlich zu machen und

die Vollmacht als Anlage zum Mietvertrag beizufügen. Sonst ist nach der sehr strengen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes die Schriftform nicht eingehalten. Denn anders als bei einer GmbH oder einer Aktiengesellschaft ist die Vertretung einer GbR nicht ohne weiteres auszumachen.

Konfliktpotenzial ergibt sich auch immer wieder aus unzureichenden Regelungen hinsichtlich des Mietzinses. Ein Mietenspiegel existiert im gewerblichen Bereich nicht; die Miete kann grundsätzlich frei vereinbart werden. Doch allein die bloße Nennung des monatlich oder jährlich geschuldeten Betrages ist nicht ausreichend. Bereits die Frage nach der Umsatzsteuer verdient im Gewerbemietrecht eine Klarstellung, also ob eine Netto- oder eine Bruttomiete (sofern steuerlich möglich) geschuldet ist. In jedem Fall ist auch eine klare Regelung hinsichtlich der Nebenkosten zu treffen. Denn im Unterschied zum Wohnraummietvertrag können auch andere als in der Betriebskostenverordnung aufgeführte Positionen (z. B. Verwaltungskosten) auf den Mieter umgelegt werden. Wichtig ist nur, dass die geschuldeten Positionen bestimmbar und eindeutig sind. Es gibt keine Vermutung dafür, dass die Betriebskosten immer zusätzlich zum vereinbarten Mietzins vom Mieter zu zahlen sind.

Schließlich ist noch die Problematik der so genannten Renovierungsklauseln anzusprechen, die in letzter Zeit vor allem bei Wohnraummietverträgen viel diskutiert wurde. Erst jüngst hat das OLG Düsseldorf festgestellt, dass auch bei Gewerbemietverträgen das Verbot starrer Renovierungsfristen mit der Folge gilt, dass die Klausel unwirksam ist und die Renovierung der Vermieter vorzunehmen hat. Eine BGH-Entscheidung zu dieser Frage steht allerdings noch aus. Die in Formularverträgen oftmals anzutreffende Kombination von Klauseln sowohl über eine Endrenovierung als auch eine über turnusmäßig vorzunehmende Schönheitsreparaturen hat der BGH wegen des dabei auftretenden Summierungs-effekts auch im Gewerbemietrecht bereits für unwirksam erklärt.



Dr. Matthias Hoes
ist Rechtsanwalt bei
bdp Hamburg.



Jubiläum: 25 Ausgaben bdp aktuell

Mit der vorliegenden Ausgabe erscheint bdp aktuell bereits zum 25. Mal. Wir geben Ihnen nochmals einen Überblick über die Themen 2006. Sie können alle bislang erschienen Ausgaben unter www.bdp-team.de/bdp-aktuell/ herunterladen.



- bdp aktuell Ausgabe 24 // November 2006 „Ausweg gesucht? Krisen überwinden (1)“ / Gesetz baut ab 2007 Bürokratie ab / Gleichbehandlungsgesetz erweitert Diskriminierungsschutz / Kürzung der Entfernungspauschale tangiert Gehaltsabrechnung / Reform der Erbschaftsteuer etc.

- bdp aktuell Ausgabe 23 // Oktober 2006 „Die Suppe muss jetzt ausgelöffelt werden. Was Sie bei der Umsatzsteuererhöhung beachten sollten“ / Umsatzsteuersonderprüfungen nehmen zu / Zur Diskussionen der Unternehmenssteuerreform / bdp begleitet Börsengang der Arrivo AG etc.

- bdp aktuell Ausgabe 22 // September 2006 „Geld verdienen mit Immobilien. Neues über REITs und ausländische Fonds“ / Wer profitiert von der Reform der Unternehmenssteuern? / Markenrecht / Sinn und Unsinn einer pauschalen Abgeltungssteuer / Pfändungsschutz für Altersvorsorge etc.

- bdp aktuell Doppelausgabe 21 // Juli + August 2006 „Rückenwind mit Anleihen & Co. Kapital(markt) für den Mittelstand (5)“ / Einzahlung von Stammeinlagen muss auch Jahre später noch belegt werden können / Richtig erben / Richtig vererben / Bund plant GmbH-Reform / Segeln und Geschäfte machen in China etc.

- bdp aktuell Ausgabe 20 // Juni 2006 „Frische Liquidität durch Mezzanine. Kapital(markt) für den Mittelstand (4)“ Unternehmenssteuern: Höchste Zeit für den Systemwechsel / EU bringt Änderungen für Unternehmensumstrukturierungen etc.

- bdp aktuell Ausgabe 19 // Mai 2006 „Neuer Treibstoff: M&A. Kapital(markt) für den Mittelstand (3)“ / Im Ausland bezahlte Umsatzsteuer können Sie auf Antrag zurückbekommen / Gläubiger sollen zukünftig schneller an ihr Geld kommen etc.

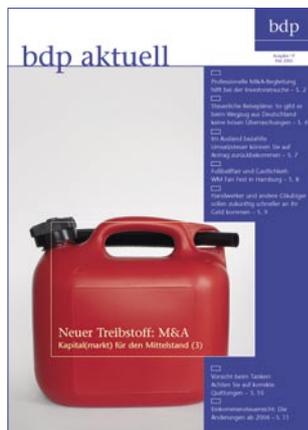
- bdp aktuell Ausgabe 18 // April 2006 „Kapitalmarkt light? bdp-Serie: Kapital(markt) für den Mittelstand (2)“ / Mit neuer Systematik gegen Umsatzsteuer-Betrug? / Fahrtenbuch spart am meisten Steuern / Gericht stärkt Informationsrechte der Aktionäre / Vorgangsschlichtung Verlechte können ordnungsgemäße Bilanz verhindern etc.

- bdp aktuell Ausgabe 17 // März 2006 „Kapital(markt) für den Mittelstand. bdp-Serie zur modernen Unternehmensfinanzierung“ / Österreich lockt mit sicherem Bankgeheimnis und Wellness / Aufhebungsvereinbarungen und ihre Tücken / Cash-Pooling bleibt riskant etc.

- bdp aktuell Ausgabe 16 // Februar 2006 „Ein neuer Frühling. Wie Interimmanagement und M&A-Deals Ihre Geschäfte wieder florieren lassen“ / bdp begleitet die Knoop-Troullier Moden KG bei M&A Deal / Insolvenz kann Neuanfang eröffnen / Digitale Steuerprüfung kommt bestimmt / Verschärfte Offenlegungspflicht für Jahresabschlüsse etc.

- bdp aktuell Ausgabe 15 // Januar 2006 „Herausforderung für den Mittelstand. Druck auf Mittelstand wächst, einen IFRS-Abschluss vorzulegen“ / bdp-Branchendossier: Erneuerbare Energien / Geschäfts-Pkw-Besteuerung wurde geändert / Neuregelung für EU-Standardsüberweisungen etc.

Download: www.bdp-team.de/bdp-aktuell/



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.
- Bitte schicken Sie mir die bdp-Broschüre „Turn-around-Management – Überwindung von Unternehmenskrisen“
- Bitte schicken Sie mir (soweit noch vorrätig) folgende Ausgaben von bdp aktuell zu:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13
 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp

Management Consultants

M&A · Interimsmanagement
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