

bdp aktuell

Finanzierung von Firmenwagen und Win-win-Situationen bei Gehaltsumwandlungen – S. 2

Kapital für den Mittelstand: Wie man Finanzierungen und Investoren findet – S. 5

Eigenkapital oder Fremdkapital? Mezzanine-Finanzierungen sind flexibel gestaltbar – S. 9

Finanzskandale: Was sind schwarze Kassen und wie funktioniert Korruption? – S. 10



So fahren Sie am besten

Firmenwagen finanzieren und steuerlich optimieren

bdp-Unternehmer-Symposium in Hamburg – S. 11

bdp ist Hauptsponsor des Innovationspreises Berlin/ Brandenburg – S. 11

So fahren Sie am besten

Finanzierungsmodelle für Firmenwagen, Win-win-Situationen bei Gehaltsumwandlungen und der Nachweis der beruflichen Nutzung

Im Gegensatz zu Großbritannien, wo der Anteil der Firmenwagen an der Zahl der Gesamtzulassungen fast zwei Drittel beträgt, ist dieser in Deutschland nur halb so groß. Dabei kann eine Vergrößerung des Fahrzeugpools für alle Beteiligten von Vorteil und für den Fiskus von Nachteil sein. Wir informieren Sie darüber, wie Sie Firmenwagen am besten finanzieren und welche Vorteile entsprechende Gehaltsumwandlungen haben.

____Frau Schmidt, wenn ich Firmenwagen anschaffen will, habe ich ja verschiedene Finanzierungsmodelle zur Auswahl. Und immer, wenn ich die Alternativen Kauf und Leasing gegenüberstelle, ist der Erwerb die günstigere Methode, weil die Summe der Leasingraten stets höher ist als die Differenz aus Kaufpreis minus Wiederverkaufswert. Rechne ich da richtig?

Das kann man natürlich so pauschal nicht sagen. Da müssen wir genau die Einzelsituation prüfen. Und da könnte sogar das Ergebnis sein, dass die auf den ersten Blick am teuersten erscheinende Variante die günstigste ist, nämlich das Firmenfahrzeug zu mieten. Das kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn Sie das Fahrzeug nur kurzfristig benötigen oder generell keine langfristigen Verpflichtungen eingehen möchten oder können. Was man aber pauschal sagen kann ist, dass eine qualifizierte Beratung und ein exakt auf die spezielle Situa-

on abgestimmtes Finanzierungsmodell viel Geld sparen helfen kann. Und um auf Ihre Frage zurückzukommen: Auch wenn mehr als die Hälfte der deutschen Firmenwagen gekauft sind, ist der Fahrzeugkauf nur dann die erste und einzige Option, wenn Sie Wert auf außergewöhnliche Sonderausstattungen legen. Ansonsten sollten Sie kühl rechnen – oder rechnen lassen.

____Was sind denn gegenüber dem Leasing die Nachteile beim Kauf?

Kauf, Mietkauf, Finanzierung oder Leasing? Lassen Sie sich das für Sie beste Finanzierungsmodell vorab professionell berechnen und informieren Sie Ihren Berater bitte nicht erst nach Vertragsabschluss. Sie sparen Geld damit!

Das ist doch offensichtlich: Sie tragen beim Barkauf das volle Risiko, ob Sie den veranschlagten Wiederverkaufspreis auch realisieren können, während Sie beim Leasing durch die vereinbarten Fixkosten absolute Planungssicherheit haben. Und die erstreckt sich nicht nur auf die reinen Beschaffungskosten. Sie können ja mittlerweile im Rahmen der Leasingverträge umfangreiche Full-Service-Pakete vereinbaren, die Reparaturen, Steuern und Versicherungen bis hin zu Reifen und Spritkosten abdecken. Auch Verfügbarkeitsgarantien können vereinbart werden. Je größer Ihr Fuhrpark ist, desto bessere Konditionen bekommen Sie da, so dass sich ab 100 Fahrzeugen jährlich schon Einsparungen von mehr als 1.500 Euro pro Fahrzeug gegenüber dem Kauf erzielen lassen.

Vergessen Sie nicht die möglichen Kosteneinsparungen durch die Auslagerung Ihrer Fuhrparkverwaltung, die sich schon ab 30 Fahrzeugen deutlich rechnet. Und last but not least binden Sie beim Leasen weniger Kapital und können die bilanziellen Möglichkeiten und die vertragliche Ausgestaltung Ihren speziellen Bedürfnissen anpassen. Zur Verbesserung der Liquidität gibt es z. B.





die Möglichkeit des Sale-and-lease-back: Sie verkaufen Ihren Fuhrpark an einen Leasinggeber, der ihn zum Vorteil Ihrer Kostenstrukturen und Ihres Liquiditätsmanagements an Sie verleast; späterer Rückkauf nicht ausgeschlossen.

_____ Welche Arten von Leasingverträgen gibt es?

Zunächst ist da der Kilometer-Vertrag, bei dem eine Begrenzung der gefahrenen Jahreskilometer vereinbart wird. Dabei wird es teurer, wenn die vereinbarten Kilometer überschritten werden. Bleiben Sie darunter, zahlen Sie auch unnötig viel. Wenn Sie das nicht wollen, sollten Sie eine so genannte Gebrauchtwagenabrechnung vereinbaren, wahlweise mit oder ohne Andienungsrecht. Das ist ein Teilamortisationsvertrag über eine bestimmte Laufzeit, bei dem Sie als Leasingnehmer nach Ablauf des Vertrages das Fahrzeug entweder zu einem vereinbarten Restwert übernehmen müssen oder die Wahlmöglichkeit zwischen Übernahme und Rückgabe haben.

_____ Schaut man sich die Gesamtsituation an, dann wird die Pendlerpauschale enorm gekürzt und die Lohnnebenkosten steigen weiter. Gibt es da Modelle, bei denen es für den Betrieb und die Mitarbeiter günstiger ist, wenn sie statt Gehalt einen Firmenwagen bekommen?

Ja, das Dienstwagen-Leasing an Mitarbeiter schafft in vielen Fällen eine Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer: Als Unternehmen können Sie Kosteneinsparungen realisieren und Ihre Mitarbeiter davon profitieren lassen, ohne dass diese sich über die Gewährung geldwerter Vorteile steuerlich schlechter stellen. Dabei ist es gleichgültig, ob es sich um Funktionsfahrzeuge für Außendienst- oder Vertriebsmitarbeiter handelt, die diese zusätzlich auch privat nutzen können, oder ob Sie Statusfahrzeuge an Mitarbeiter vergeben, um deren Bedeutung und Position im Unternehmen zu honorieren. Es ist auch egal, ob Sie mit Ihren Mitarbeitern eine Gehaltsumwandlung vereinbaren oder ob das Firmenfahrzeug zusätzlich oben
[Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

nur etwa ein Drittel der in Deutschland zugelassenen Pkws sind Firmenfahrzeuge. Im Ausland beträgt dieser Anteil oft die Hälfte. Diese Zahlen sind ein Indiz dafür, dass hierzulande effektive Maßnahmen zur Kostenreduktion und Steuerersparnis nicht genutzt werden. Während nämlich die Pendlerpauschale zusammengestrichen wurde und Selbstständige die überwiegend berufliche Nutzung ihrer Fahrzeuge detailliert nachweisen müssen, können die Unternehmen selbst die Kosten für Pkws, die sie ihren Angestellten zur Verfügung stellen, in voller Höhe als Betriebsausgaben ansetzen. Dagegen sind die steuerlichen Belastungen der Angestellten durch die erlangten geldwerten Vorteile meist sehr viel geringer als der Aufwand einer privaten Finanzierung. Wir informieren Sie in unserem Titelbeitrag ausführlich über die Vorteile von entsprechenden Gehaltsumwandlungen und auch darüber, welche Anschaffungsmethoden besser sind als der übliche Barkauf.

Wir befassen uns ferner mit einer der Kernkompetenzen von bdp, nämlich der Unternehmensfinanzierung und Investorensuche. Wir dokumentieren die Podiumsdiskussion „Kapital für den Mittelstand“ vom Berliner und die Vorträge vom Hamburger bdp-Unternehmer-Symposium und erläutern dabei die Gestaltungsmöglichkeiten bei Mezzanine-Finanzierungen im Zwischenbereich von Eigen- und Fremdkapital.

VW, Siemens und kein Ende: Finanzskandale deutscher Traditionsunternehmen machen Schlagzeilen. Im Interview mit n-tv.de erklärte Dr. Michael Bormann, wie Korruption funktioniert und was man dagegen tun kann und muss.

Zum Jahresende 2006 präsentierte sich bdp wieder einer breiten Öffentlichkeit. Nach Berlin fand kürzlich auch in Hamburg das bdp-Unternehmer-Symposium statt, nunmehr bereits zum 18. Mal! Weiter unterstützte bdp Berlin abermals den Innovationspreis Berlin/Brandenburg als Hauptsponsor.

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 .

Unter www.bdp-team.de/bdp-aktuell/ können Sie ältere Ausgaben als PDF herunterladen.

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

Ihr

Ralf Kurtkowiak

Ralf Kurtkowiak

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und Geschäftsführer der bdp Revision und Treuhand GmbH.





[Fortsetzung von S. 3]
drauf kommt: Die beiderseitigen Vorteile kommen im Grunde daher, dass Sie den Fiskus an den Ausgaben stärker beteiligen können als er umgekehrt Ihren Mitarbeitern die Privatnutzung besteuert.

___*Wie wird die private Nutzung eines Firmenfahrzeuges denn steuerlich berechnet?*

Für Angestellte mit wenig Dienst-Kilometern ist ein Sparmodell noch möglich, das für Selbstständige seit Anfang 2006 gestrichen ist, die so genannte 1%-Regelung, bei der monatlich ein Prozent des offiziellen Listenpreises als geldwerter Vorteil der Lohnsteuer unterliegt. Damit sind dann alle privaten Touren abgegolten. Für die Fahrten zur Arbeit werden Arbeitnehmern mit Firmenwagen pro Kilometer und Monat nochmals 0,03 % des Listenpreises als geldwerter Vorteil angerechnet. Die daraus resultierende steuerliche Belastung ist aber sehr viel geringer als die entsprechenden Kosten bei der Nutzung eines Privatfahrzeuges. Sie steigt auch 2007 nicht an. Wenn auch durch die Reduzierung der Pendlerpauschale erst nach 20 Kilometern, so können auch für die Arbeitsfahrten mit dem Firmenwagen Werbungskosten geltend gemacht werden. Und während für die Belastung durch die Lohnsteuer

er immer der kürzeste Weg herangezogen wird, können Arbeitnehmer für die Werbungskosten die tatsächlich gefahrenen Kilometer ansetzen. Partner, die zusammenleben und -arbeiten und gemeinsam ein Firmenfahrzeug nutzen, versteuern nur die Hälfte und können trotzdem jeder die vollen Werbungskosten absetzen. Arbeitnehmer sparen generell wegen des geringeren Gehalts auch durch die geringere Progression. Bei vielen beruflichen Kilometern ist natürlich die Besteuerung nach der Fahrtenbuchmethode günstiger als die 1%-Regelung.

___*Und als Arbeitgeber kann ich die Fahrzeugkosten als Betriebsausgaben geltend machen!*

Genauso ist es: Sie können die Netto-Kfz-Kosten komplett abziehen und außerdem Ihren Vorsteuerabzug realisieren. Sie reduzieren einen Teil der Lohnkosten und sparen Sozialabgaben. Weil Sie den Fahrzeugpool vergrößern, können Sie bessere Konditionen bei Ihren Vertragspartnern aushandeln. Und unterschätzen Sie nicht die Verbesserung der Betriebsbindung: Ein Dienstwagen ist ein sehr begehrtes Statussymbol und insbesondere für die Anwerbung von Spitzenkräften sehr hilfreich. Aber auch in der Breite der Belegschaft können Sie mit

dieser attraktiven Form der Entgelterhöhung Punkte machen, wenn klassische Gehaltserhöhungen durch Steuern und Sozialabgaben aufgefressen würden.

Glänzende Aussichten: Firmenwagen statt Gehaltserhöhung schaffen Prestige und rechnen sich für Unternehmen wie Angestellte.

___*Und Nachteile gibt es keine?*

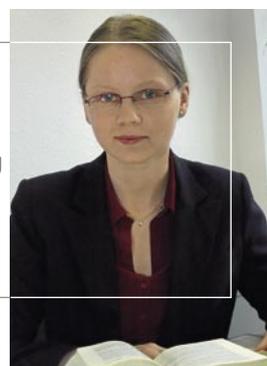
Wie man's nimmt: Eventuell können Gehaltsumwandlungen zu geringeren Leistungen der Renten- und Arbeitslosenversicherung führen, wenn das Gehalt unter die Beitragsbemessungsgrenze sinkt. Aber da müssen in jedem einzelnen Fall die Belastungen, die eine private Autofinanzierung mit sich bringen würde, gegengerechnet werden.

___*Wie sieht die Rechnung für Selbstständige aus? Hier ist ja die 1%-Regelung ab 2006 eingeschränkt worden.*

Das ist leider zutreffend. Seit Anfang 2006 ist Freiberuflern, Landwirten, Unternehmern und Personengesellschaften der pauschale Ansatz des privaten Kfz-Anteils nur bei Nutzung über 50 % gestattet. Diese müssen die überwiegend berufliche Nutzung nun belegen. bdp empfiehlt daher mit Nachdruck die Führung eines Fahrtenbuches. Der Nachweis gilt schon als erbracht, wenn die täglichen Fahrten zur Arbeitsstelle mehr als die Hälfte der Gesamtfahrleistung ausmachen. (Anm.: vgl. bdp aktuell Ausgabe 15, S. 11 und Ausgabe 18, S. 8)

___*Frau Schmidt, wir danken Ihnen für das Gespräch.*

Doreen Schmidt
ist Bilanzbuchhalterin und leitet die Abteilung Client's Services bei bdp-Berlin.





Kapital für den Mittelstand

Wie man Kapital und Investoren findet

Dokumentation der Podiumskussion „Kapital für den Mittelstand“ vom bdp-Unternehmer-Symposium in Berlin



Als eine unserer Kernkompetenzen behandeln wir die Frage, wo und wie man neues Kapital und Investoren findet. Wir dokumentieren hierzu Teile der Podiumsdiskussion des bdp-Unternehmer-Symposiums in Berlin.

Das Thema „Kapital für den Mittelstand“ diskutierten dabei: **Maïke Götting**, Abteilungsdirektorin der KfW-Bankengruppe, **Jan Güldemann**, Geschäftsführer der SBG Sächsische Beteiligungsgesellschaft, **Kay Strelow**, Geschäftsführer der Elde Konservenfabrik Zachow GmbH & Co. KG, **Michael Purper**, Geschäftsführer der PRISMA Einkaufs- und Marketinggesellschaft mbH und **Dr. Michael Bormann**, Steuerberater und seit 1992 Gründungspartner der Sozietät bdp Bormann Demant & Partner.

Dr. Michael Bormann: Die Finanzierungslandschaft hat sich geändert. Der Mittelständler muss sich komplementär zu den Banken umsehen. Da findet er die ganz klassischen Ansätze wie Factoring oder Leasing. Wir haben Bürgschaftsbanken als Rating-Turbo mit dem Effekt, dass die Kredite der Geschäftsbanken verbürgt sind. Die Eigenkapitalkosten sinken und das echte Ausfallrisiko sinkt. Wir haben dann die Möglichkeit, einen Schritt mehr zu tun und richtig Kapital in das Unternehmen hereinzuholen über Beteiligungsgesellschaften oder andere Finanzinvestoren, die dann aber ein wenig kommerzieller vorgehen. Man kann auch die eigene Firma an einen größeren Partner verkaufen.

Und dann ist da das Schlagwort schlechthin der letzten zwei Jahre: Mezzanine, also irgendwas dazwischen, zwischen Eigenkapital und Fremdkapital nämlich. Die Standard-Einsatzbereiche Verbesserung des wirtschaftlichen Eigenkapitals, Verbesserung des Ratings und Wachstumsfinanzierungen. Aber es gibt

auch Spezial-Mezzanine-Programme, etwa für die Begleitung eines MBO, für Überbrückungsfinanzierungen bis zum Verkauf oder Börsengang. Wir haben Projektfinanzierungen und sogar Spezial-Mezzanine-Fonds für Turn-Arounds, also für Krisen- und Sanierungsfälle.

Mezzanine-Kapital ist sehr gestaltungsfreudig. Und wir können es entweder nur mit Zinsen bezahlen, zum festen Satz von 8 oder 9 % oder zu einem Festzins plus einen Vario-Zins-Baustein. Man muss es nicht einmal unbedingt in Geld zahlen, man kann auch in Ware zahlen. Nur das Finanzamt verlangt Kapitalertragsteuer immer in Geld. Es kann gegebenenfalls sogar bilanzielles Eigenkapital sein, meistens wirtschaftliches. Es kann sehr hilfreich im Überschuldungsstatus sein und dort wie Eigenkapital gelten. Und ich kann es mir auf verschiedenste Art und Weise holen. Im freien Emissionsverfahren, in Standardprogrammen, durch Förderbanken und Ähnliches.

Und damit darf ich Frau Götting als Vertreterin der KfW-Bankengruppe bitten dazu Stellung zu nehmen, welches Geld wir denn von der KfW bekommen können.

Maïke Götting: Wir konzentrieren uns auf drei Säulen: Das ist erstens der ganz

klassische Förderkredit, den wir mittlerweile auch als Allzweckwaffe bezeichnen, weil Sie hier bis zehn Millionen Kredit aufnehmen können und das auf alle Unternehmensphasen bezogen. Wir haben ferner den Bereich der Mezzanine-Finanzierung. Und die dritte Säule ist das ganz klassische Beteiligungskapital.

Am Anfang des Unternehmens steht das Startgeld und das Mikro-Darlehen bis maximal 50.000 Euro. Unsere Mezzanine-Produkte haben wir seit 2004 auf dem Markt. Das Unternehmerkapital für Gründung ist bis maximal zwei Jahre nach der Gründung zu erhalten. Unternehmerkapital für Wachstum zwischen drei und fünf Jahren. Und das Kapital für Arbeit und Investitionen dann ab fünf Jahren. Wenn Sie Unternehmerkapital für Wachstum aufnehmen, dann werden Sie beziehungsweise Ihre Hausbank zu 100 % vom Risiko freigestellt. Mit dem Mezzanine-Kapital können Sie wie mit Eigenkapital in Ihrem Unternehmen arbeiten.

Das ERP-Innovationsprogramm ist für viele, die im innovativen Bereich tätig sind, sehr interessant. Es finanziert vor allem in der Markteinführungsphase die soften Faktoren. Und auch das ist ein Mezzanine-Produkt, mit dem Sie bis zu sieben Jahre in Ihrem Unternehmen

Kapital für den Mittelstand



Michael Purper ist Geschäftsführer der PRISMA Einkaufs- und Marketinggesellschaft mbH.

„Die Reaktionen auf unser Mezzanine-Projekt ‚Händler helfen Händlern‘ waren sensationell gut.“

arbeiten können. Und weil das ERP-Programm so gut eingeschlagen hat, haben wir in diesem Jahr bei der Mezzanine-Finanzierung eine Übererfüllung von fast 300 % erreicht.

Was für Sie ist interessant daran, einen KfW-Kredit aufzunehmen? Und was ist unsere Motivation, diese Kredite so zu gestalten? Unsere Motivation ist es natürlich, den Mittelstand zu fördern. Wir haben nicht nur eine Banker-Aufgabe, also Umsatz zu machen, Geschäft zu machen, sondern wir haben auch eine wirtschaftspolitische Aufgabe, und die ist es eben, die kleinen, mittleren Unternehmen in Deutschland zu fördern. Das



Kay Strelow ist Geschäftsführer der Elde Konservenfabrik Zachow GmbH & Co. KG.

„Zu Anfang hatte ich noch die Befürchtung, den falschen Partner zu wählen.“

heißt, wir bieten das, was die Hausbanken nicht bieten können. Das sind lange Laufzeiten, bis zu sieben tilgungsfreie Jahre und günstige Zinssätze.

MB: Wunderbar. Herr Güldemann, wie funktioniert es, wenn der Unternehmer einen Schritt weitergehen und sich eine

Beteiligung ins Haus holen will?

Jan Güldemann: Ich bin Geschäftsführer der Sächsischen Beteiligungsgesellschaft. Wir sind eine hundertprozentige Tochter der Sächsischen Aufbaubank. Die SBG selber ist 1997 gegründet worden aus den Mitteln des ehemaligen Parteienvermögens der DDR. Wir sind also rund zehn Jahre auf dem Markt. 38 Millionen Euro haben wir damals bekommen. Wir wollten damit einen konzernunabhängigen Mittelstand in Sachsen initiieren und wir wollten, dass der Fonds sich erhält. Und das ist ein sehr innovativer Ansatz für eine eher staatlich orientierte Förderung.

Wir geben stille und offene Beteiligungen in Kombination. Und wir beschäftigen uns vorwiegend mit Konsolidierungen. Wir machen auch Wachstumsbeteiligungen. Aber Konsolidierung ist unser Hauptgeschäft.

Derzeit haben wir einen Bestand von sechzig Unternehmen. Insgesamt im Laufe der Zeit haben wir über zweihundert Unternehmen schon mit Beteiligungen versorgt. Wir wissen also aus Erfahrung, was der Mittelständler von Beteiligungskapital denkt. Normalerweise, so denkt der nämlich, normalerweise braucht er das nicht.

Für ihn steht fest: Beteiligungen sind viel zu teuer. Und was muss man sagen? Das stimmt auch erst mal. 12 bis 15 % sind das, was eine MBG normalerweise nimmt. Und damit ist Beteiligungskapital teurer auch als eine klassische Bankfinanzierung. Aber das Beteiligungskapital ist an den Erfolg gebunden. Zumindest Teile der Entgelte werden gewinnabhängig gezahlt. Sie werden also nur fällig, wenn auch Gewinn erwirtschaftet wird. Wenn es dem Unternehmen nicht so gut geht, wird der Eigenkapitalgeber genauso behandelt wie der Gesellschafter. Und in der Krise sind Zahlungen von vornherein ausgeschlossen. Und insofern ist Beteiligungskapital dann doch nicht nur teures Kapital.

Was ist der nächste Grundsatz, dem ein Mittelständler normalerweise folgt? Beteiligungsgeber quatschen einem immer rein. Und man verliert seine unter-

nehmerische Freiheit. Und auch hier muss ich wieder sagen, das stimmt teilweise. Es wird ein Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte vereinbart. Und der Beteiligungsgeber, wenn er denn im offenen Kapital mit drin ist, sitzt auch in der Gesellschafterversammlung, und die ist wiederum der Geschäftsführung weisungsberechtigt. Aber: Diese zustimmungspflichtigen Geschäfte betreffen insbesondere strategische Entscheidungen und da ist es vielleicht sogar vorteilhaft, eine zweite vernünftige Meinung zu hören.

Wann nehme ich als Mittelständler eine Beteiligung? Eigentlich nur, wenn ich sonst kein Geld kriege. Ich gehe immer erst zu meiner Bank. Es gibt zwar inzwischen ein paar alternative Finanzierungsformen, die auch in Anspruch genommen werden, aber Beteiligungen werden für zu kompliziert gehalten. Allerdings wird Beteiligungskapital als wirtschaftliches Eigenkapital gewertet und verbessert insofern die Bilanzstrukturen und das Rating, sodass dadurch später vielleicht wieder eine ganz normale Bankfinanzierung ermöglicht wird. Wichtig ist: Beteiligungsgeber denken unternehmerisch und nicht kredittechnisch

Beteiligungsfinanzierung ist nicht bloß eine gute Alternative, sondern in vielen Finanzierungsprojekten die bessere Finanzierungsform, weil sie langfristige Vorteile generiert.

MB: Vielen Dank, Herr Güldemann. Ich leite weiter zu Herrn Purper, Geschäftsführer der PRISMA, der Ihnen zeigt, dass Mezzanine und alternative Finanzierungen auch für ganz kleine Unternehmen machbar sind.

Michael Purper: Ich bin Geschäftsführer der PRISMA Einkaufs- und Marketinggesellschaft in Hahn. Das ist eine Händlergruppe von circa 850 Händlern in Deutschland, vornehmlich Papier-, Büro-, Schreibwarenhändler. Der Umsatz beträgt im Schnitt je Händler ungefähr 400.000 Euro per anno. Es sind also eher kleinere Händler.

Wir haben mit Dr. Bormann das



Konzept „Händler helfen Händlern“ entwickelt. Wir haben einerseits eine Anlagemöglichkeit für Händler oder für interessierte Dritte mit einer festgeschriebenen Laufzeit und einem festgeschriebenen Zins. Und haben andererseits Geld zur Verfügung, mit dem wir die Eigenkapitaldecke von Händlern stärken können, die investieren möchten.

Wir können Projekte finanzieren. Das sind Umbauten der Händler, wenn der Händler einen anderen Händler übernimmt oder wenn eine Filiale aufgebaut wird. Dafür stellen wir Geld mit einem relativ günstigen Zinssatz zur Verfügung. Wir haben eine Beteiligungsgesellschaft gegründet, damit wir das abwickeln können. Wir können der Industrie auch stille Beteiligungen anzubieten.

Händler können Genussrechte zeichnen, das wird zu 7 % per anno verzinst. Händler, die von uns Geld für Projekte bekommen, zahlen zehn Prozent per anno. Für eingehende Gelder gibt es eine Stückelung von 500 Euro bei einer Mindesteinlage von 1.000 Euro bei fester Laufzeit und Verzinsung.

Wenn wir Projekte mitfinanzieren deckeln wir das bei 25.000 Euro beziehungsweise 25 % der Investitionssumme. Wir wollen nicht zu viel Risiko eingehen und da wir nicht so viel Geld haben, wollen wir lieber mehrere kleine Projekte finanzieren als ein oder zwei große.

MB: Herr Strelow, Geschäftsführer der ELDE, zeigt die andere Bandbreite der mittelständischen Unternehmen: Während es bei der PRISMA um 25.000 Euro Genussrechte geht, hat Herr Strelow sechs Millionen Anleihe gegeben.

Kay Strelow: Wir sind eine Konservenfabrik. Unsere Produkte beginnen bei einer klassischen Gewürzgurke, bei einem Glas Rotkohl, bei Rote Bete oder auch Erbsen und Möhren. Es gibt noch andere Produktsegmente. Wir haben 1998 begonnen und haben ein ganz freundliches Wachstum hingelegt. Dann sind wir an einem Punkt angekommen, wo wir weitere Finanzierungsmöglichkeiten gesucht haben. Langfristig sind wir mit

der KfW beziehungsweise über unsere Hausbank mit der KfW verbunden. Wir sind ein Saisonbetrieb. Durch die Ausweitung unseres Geschäftsumfeldes brauchten wir weitere Saisonkreditlinien oder neue Finanzierungsformen, da wir die Ware einmal im Jahr produzieren, nämlich dann, wenn die Ernte ist. Das heißt, wir müssen die gesamte Ware vorfinanzieren, bis der deutsche Handel die Ware abrufen und bezahlt. Wir sind naturgemäß erst mal an unsere Hausbanken rangetreten. Die sind aber seit einem Jahr etwas zurückhaltender bei der Kreditvergabe geworden. Und so haben wir uns dann entschlossen, doch mal über die Anleihemöglichkeit nachzudenken.

Innerhalb von 12 Monaten haben wir das gesamte Projekt umsetzen können. Es handelt sich um eine ganz klassische Anleihe. Unser Volumen waren sechs Millionen Euro. Wir sind zum 01. Juli dieses Jahres gestartet, haben eine Verzinsung von 8 % per anno, halbjährlich zu zahlen, und haben eine Laufzeit von sieben Jahren. Die Endfälligkeit ist dann im März 2013. Wir haben durch sechs Millionen Euro fresh money, wie so schön gesagt wird, die Möglichkeit bekommen, rechtzeitig auch vor der neuen Saison unser Wachstum weiterzuentwickeln.

MB: Frau Götting, Sie haben gesagt, im Mezzanine-Bereich liegt die KfW deutlich über Plan. Ist das Ausdruck neuer Hoffnung oder von Verzweiflungstaten, weil die Unternehmer woanders nichts mehr bekommen?

MG: Taten aus Verzweiflung sind ja manchmal nicht die schlechtesten, aber in diesem Fall, denke ich, ist es nicht so. Wir haben unsere Mezzanine-Produkte zu einem günstigen Zeitpunkt aufgelegt, als in der Wirtschaft ein Umdenken und eine positive Grundstimmung zu spüren war. Das ERP-Innovationsprogramm hat uns, was den Umsatz betrifft, überrollt und wir sind mit der Industriekreditbank dabei, dieses Produkt bundesweit noch intensiver anzubieten.

MB: Das lässt hoffen. Herr Güldemann,

Maika Götting
ist Abteilungsdirektorin
der KfW-Bankengruppe.



„Bei Mezzanine-Finanzierungen haben wir 300 % Übererfüllung erreicht.“

Sie vergeben Eigenkapital und stille Beteiligungen. Wann kommen die Unternehmer zu Ihnen?

JG: Die Unternehmer kommen dann, wenn die Bank Nein gesagt hat. Das ist ganz klar. Sie kommen nicht und fragen langfristig Beteiligungskapital nach. Allerdings strukturieren wir mittlerweile die Projekte immer länger. Es dauert teilweise bis zu anderthalb, zwei Jahren, bis wir jemanden beteiligungsreif haben, weil eine Beteiligung ein gewisses Gewinnpotenzial erfordert. Und

Jan Güldemann
ist Geschäftsführer
der SBG Sächsische
Beteiligungsgesellschaft
mbH, Dresden.



„Konsolidierungen sind unser Kerngeschäft. Dafür geben wir stille und offene Beteiligungen.“

dafür ist es meistens nicht damit getan, dass man dann irgendwie einen Anteil an irgendeiner Investition finanziert. Da wir als Beteiligungsgeber einen unternehmerischen Ansatz haben, wollen wir auch das Unternehmen nach vorne bringen. Und da sind vorab meistens größere Umstrukturierungen vorzunehmen. Dass jemand kommt und sagt: „Ich will noch jemanden mit in der Gesellschaft

Kapital für den Mittelstand

terversammlung sitzen haben,“ wäre doch sehr untypisch für den deutschen Mittelstand.

MB: Ich glaube, da müssen wir alle noch mehr Aufklärungsarbeit machen. Vielleicht sollten wir die Auflage von bdp aktuell erhöhen. Herr Purper, als erste Verbundgruppe überhaupt haben Sie so ein Mezzanine-Projekt gestartet. Wie waren denn die spontanen Reaktionen auf dieses neue Projekt bei Ihnen?

MP: Die waren sensationell. Wir hatten bereits am Tag der Jahreshauptversammlung, auf der wir das vorstellten, eine Zusage von 250.000 Euro, bei 110 vertretenen Unternehmen. Das hat unsere Planungen weit übertroffen. Bei der Industrie ist die Reaktion ein bisschen verhaltener. Die Industrie gibt uns gerne Werbekostenzuschüsse und ist mit Beteiligungsgeldern eher zurückhaltend. Aber es gibt bei uns in der Branche eine Beteiligungsgesellschaft, und diese Beteiligungsgesellschaft wird sich wiederum an unserer Beteiligungsgesellschaft beteiligen.

MB: Herr Strelow, als Sie sich für das Projekt Eigenemission entschieden haben, war das ja ein recht mutiger Schritt. Und was war dabei Ihre größte Sorge?

KS: Die größte Sorge ist natürlich, nicht nur einen Wertpapierprospekt zu erstellen und ihn schreiben zu lassen oder zu unterschreiben, sondern nachher auch die Anleihe zu verkaufen, zu vermarkten und zu platzieren. Der erste Gedanke ist: Geht so was? Ich habe mich dann überzeugen lassen, auch von Ihnen, dass wir das wagen können. Die zweite Sorge war, dafür den falschen Partner auszusuchen. Das war zu Anfang meine größte Angst.

MB: Herr Güldemann, Sie haben es gesagt, es kommen Unternehmen zu Ihnen, die bei der Bank nicht reüsiert haben. Wenn Sie dann das Projekt erfolgreich gestartet und die Beteiligung gegeben haben: Wie verhalten sich dann die Banken?

JG: Schon während des Projektes ist die Beteiligung der Anlass, Kontokorrentkredite zu prolongieren oder aufzustocken und auch eigene Beiträge zu leisten. Wenn wir drin sind, ist mit der nächsten Bilanzvorlage logischerweise auch eine Verbesserung im Rating erkennbar. Und wenn innerhalb des Projektes auch die unternehmerischen Ansätze umgesetzt worden sind, hat sich auch die Rentabilität verbessert. Aber meistens kommt der Effekt, dass die Banken wieder mitmachen, schon mit dem Einstieg der Beteiligungsgesellschaft.

MB: Und wie steht es mit Bürgschaften des Gesellschaftergeschäftsführers? Gibt es weitere Sicherheiten?

JG: Wir nehmen Garantien der Gesellschafter rein, aber eigentlich nur dann, wenn wir das für notwendig erachten um zu sehen, ob der Unternehmer selber für sein Projekt auch richtig antritt. Wenn wir also sehen, dass wir eine Finanzierung gestrickt haben, wo ein Unternehmer sagt: Ich gebe jetzt hier von meinem privaten Kapital 200.000 Euro rein und ihr sollt 500.000 Beteiligung machen, dann ist das ausreichend. Wenn es aber so ist, dass der Hauptteil der Finanzierung durch unser Haus kommt, dann wollen wir auch sehen, ob der Unternehmer an das Unternehmen oder an dieses Projekt konkret glaubt. Dann fragen wir: Garantierst du uns für die stille Einlage auch die Rückzahlung in einem gewissen Umfang? Aber wir verlangen das aber niemals zu 100 %

und bewegen uns in einem vernünftigen Rahmen von vielleicht ein oder zwei Jahresgehältern.

MB: Das halte ich für einen guten Ansatz. Wir werden ja Teile unserer Diskussion veröffentlichen, als Anreiz für die eine oder andere Beteiligungsgesellschaft, die das leider ja noch etwas anders hält. Herr Strelow, würden Sie sich wieder auf ein solches Abenteuer einlassen?

KS: Ganz klar: Ich würde das immer wieder machen, sofern die Notwendigkeit besteht. Das operative Arbeiten ist deutlich entspannter geworden. Die Kommunikation mit den beiden Hausbanken ebenfalls. Man muss sich aber immer wieder vor Augen führen, dass man das Geld nach sieben Jahren zurückzahlen muss. Das heißt, man muss das Geld irgendwo verdienen. Man muss wirklich ein sehr großes Vertrauen in das eigene Unternehmen haben, in die Zukunft, in den Markt, in dem man arbeitet. Das ist ganz wichtig. Aber da ich das habe, würde ich es immer wieder machen.

MB: Herzlichen Dank allen Podiumsteilnehmern für ihre Statements und die Diskussion.

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





Eigenkapital oder Fremdkapital?

Mezzanine-Kapital bietet bei der Unternehmensfinanzierung viele Mischformen bei Gestaltung und Ausweis

Was ist eigentlich Eigenkapital? Die Erwirtschaftung von Eigenkapital ist das ursprüngliche Ziel einer wirtschaftlichen Unternehmung und die Motivation des Unternehmers. Eigentlich ist es eine Residualgröße, die sich aus der Differenz zwischen Firmenvermögen und Schulden ergibt. Eigenkapital hat viele Bezeichnungen: bei der GmbH heißt es Stammkapital, bei der AG Grundkapital, bei Personengesellschaften nennt man es Kommanditkapital. Auch Gewinn- oder Kapitalrücklagen sind Eigenkapital ebenso wie Sonderposten mit Rücklagenanteil, ein Teil des so genannten wirtschaftlichen Eigenkapitals. Lange Zeit war die Unterscheidung zwischen Eigenkapital und Fremdkapital klar und eindeutig: Das Eigenkapital steuerte der Firmeneigentümer bei oder war das, was erwirtschaftet und nicht ausgeschüttet wurde; als Fremdkapital galt, was man sich von der Bank geliehen hatte.

Heute aber gibt es Kapitalarten, die nach dieser klassischen Unterscheidung nicht eindeutig zuzuordnen sind. Man spricht deshalb von Mezzanine-Kapital, sprachlich abgeleitet von den Zwischengeschossen der Renaissance-Architektur, die halb noch Erdgeschoss und halb schon Obergeschoss sind.

In den letzten Jahren haben sich die Mezzanine-Finanzierungsformen deshalb

immer mehr verbreitet, weil u. a. die Banken nach Basel II eine restriktivere Kreditpolitik verfolgen mussten und weil immer höhere Innovationsgeschwindigkeiten und kürzere Produktzyklen alternative Finanzierungsmodelle erforderten, z. B. bei Wachstumsfinanzierungen. Vielfach sind sie auch zu Sanierungszwecken gewählt worden, weil sich die Investoren neben der laufenden Verzinsung zusätzliche Gewinnbeteiligungen erhofften.

Im Gegensatz zum Eigenkapitalzufluss über Private-Equity-Finanzierungen, die über Ausschüttungen oder Unternehmenswertsteigerungen bei Weiterveräußerung abgegolten werden und bei denen die Investoren meist umfangreiche Kontrollrechte beanspruchen, werden Mezzanine-Finanzierungen über Verzinsung und/oder Gewinnbeteiligung bezahlt und bringen oft nur geringere Mitspracherechte mit sich.

Typische Erscheinungsformen von Mezzaninen sind:

- Nachrangdarlehen
- Genussscheine
- Wandel- und Optionsanleihen
- partiarische Darlehen, bei dem ein Anteil am Gewinn oder Umsatz eines Unternehmens, nicht aber am Verlust vereinbart wird

- stille Beteiligungen, die mit einer größeren Einflussnahme einhergehen und auch Verlustbeteiligungen umfassen können

Man unterscheidet bei Mezzanine grob zwischen Equity und Debt Mezzanine, wobei erstere eher Eigen- und letztere eher Fremdkapital sind. Genussrechte, Wandel- und Optionsanleihen sowie atypisch stille Beteiligungen zählen also i. d. R. eher zu den Eigenkapitalinstrumenten, während Nachrangdarlehen, partiarische Darlehen und typisch stille Beteiligungen eher Fremdkapital darstellen.

Je nach spezifischem Einzelfall lassen sich die einzelnen Komponenten dabei frei und individuell gestalten. Mezzanine-Finanzierungen bieten damit interessante Alternativen oder Ergänzungen zur klassischen Bankenfinanzierung, die dadurch allerdings nicht vollständig ersetzt werden kann. bdp vermittelt gerne Kontakte zu Investoren und Beteiligungsgesellschaften und berät bei der optimalen Ausgestaltung.



Ralf Kurtkowiak

hielt seinen Vortrag, den wir hier teilweise dokumentieren, auf dem bdp-Unternehmer-Symposium in Hamburg.



„Was sind schwarze Kassen?“

bdp-Partner Dr. Michael Bormann im Interview mit n-tv.de über die Funktionsweise von Korruption und die Rolle von Scheinfirmen

____n-tv.de: Was sind schwarze Kassen?

Dr. Michael Bormann: Das sind Kassen, also Gelder, die nicht in der Buchhaltung als freie Liquidität auftauchen. Entweder - das wäre der schlimmste Fall - sind die Gelder nicht gebucht und tauchen damit auch nicht in der Konzernbilanz auf. Oder - und das ist der etwas häufigere Fall - tauchen die Gelder unter falschen Kostenträgerbezeichnungen auf. Es wird z. B. so getan, als handele es sich um Materialaufwand. In Wirklichkeit wird aber etwas anderes damit bezahlt. Manchmal wird auch jahrelang auf Schwund gebucht. Auf diese Weise verschafft man sich auch Polster für Ausgaben, die man nicht so gerne zeigen möchte.

____Wie finden Prüfer diese Gelder?

Bei VW waren die Gelder nur durch eine Indiskretion zu finden. In anderen Fällen kommen Wirtschaftsprüfer dem Geld auf die Spur, indem sie erkennen, dass immer derselbe Bereichsleiter Schwund verbucht. Handelt es sich um zweifelhafte Beraterhonorare, werden Listen mit zugelassenen Beratungsbüros für Konzerne herangezogen, auf denen unseriöse Büros nicht draufstehen. Wenn ein Anfangsverdacht besteht, untersucht man mit Hilfe moderner Software Lieferscheine und Rechnungstexte oder die benutzten Bankverbindungen.

____Merkt das Controlling nichts oder will es nichts merken?

Es kann natürlich sein, dass mal eine ganz massive Konzernanweisung kommt, bestimmte Dinge nicht näher zu beleuchten. Da das Controlling aber in der Regel nicht im Vorstand vertreten ist, müssen die Prüfer um ihre Jobs bangen. Die hausinternen Prüfer bewegen sich nicht auf Augenhöhe mit den anderen Vorständen – im Unterschied etwa zu den Banken. Da muss das Controlling bis in die Geschäftsleitung hinauf vertreten sein. Und das ist sinnvoll.

____Welche Rolle spielen Scheinfirmen, von denen zum Beispiel jetzt im Fall Siemens die Rede ist?

Ein Scheinlieferant tritt als normale Firma auf und wird real bezahlt. Über die Zeit sammelt man viel Geld an, über das man dann verfügen kann. Bei Siemens sollen mit dem Geld überwiegend Engineering-Firmen für Ingenieursleistungen bezahlt worden sein - Leistungen also, die man nicht ins Regal packen kann. Kosten sind natürlich keine angefallen, weil es gar keine Ingenieure gab.

____Die Staatsanwaltschaft sagt, dass Siemens möglicherweise durch die schwarzen Kassen ein Schaden entstanden ist. Ist es im Gegenteil auch möglich, dass Siemens profitiert hat?

Die Diskussion um Siemens ist sehr pole-

misch. Zum Teil ist es doch sehr naiv zu glauben, dass es überall in der Welt so läuft wie bei uns in Deutschland. Schön ist es trotzdem nicht. Es ist leicht zu sagen, lieber einen Auftrag verlieren als sich auf das Niveau herablassen, Bestechungsgelder zu zahlen. Der Fall Citibank wird in der Presse erwähnt, die ganz kategorisch gesagt haben: Das darf bei uns nicht vorkommen. Der Vergleich hinkt. Für die Citibank mag es förderlich sein, für sich mit einer sauberen Weste zu werben. Die Citibank lebt vom Kundenkontakt. Einen Maschinenbauer interessiert die Meinung von Herrn Müller und Frau Schulze aber nicht. Der hat seine sieben, acht Abnehmer. Das sind auch Industriefirmen. Dem nützt es gar nichts, dass er werbewirksam in die Welt hinausposaunt, dass Korruption bei ihm nicht vorkommt.

____Wenn Schwarzgelder in der Praxis üblich sind, sollte man diese Kassen nicht legalisieren?

Damit würde man sagen, man heißt es gut. Das wäre das falsche Signal. Besser wäre es, mittelfristig auf alle Regierungen Druck auszuüben, dass Korruption zum Straftatbestand wird. Die EU ist ein gutes Beispiel. Korruption sollte als globales Projekt aufgefasst werden. Man muss zum Beispiel über die Welthandelsorganisation erreichen, dass in allen Ländern Gesetze gegen Vorteilsnahme erlassen werden. So etwas umzusetzen würde aber sicherlich 20 Jahre dauern. Und das ist natürlich eine sehr lange Zeit.



CASH BOX

Wir dokumentieren das Interview stark gekürzt. Die vollständige Version finden Sie online unter n-tv.de/736449.html. Die Fragen stellte Diana Dittmer.



Hamburg, 30.11.2006: XVIII. bdp-Unternehmer-Symposium Berlin, 01.12.2006: Innovationspreis Berlin/Brandenburg

Hamburg, 30. November 2006 XVIII. bdp-Unternehmer-Symposium Hotel Hamburger Hafen

Bereits zum 18. Mal veranstaltete bdp-Hamburg am 30. November 2006 sein jährliches bdp-Unternehmer-Symposium, und fast 200 Gäste kamen in das *Hotel Hamburger Hafen*. Dort konnten sie nicht nur die legendäre Aussicht und das hanseatische Büffet genießen, sondern wurden auch umfassend zum Thema „Aufschwung - Umschwung - ...“ informiert. Steuerberater Klaus Finnern erläuterte die steuerlichen Perspektiven 2007, Rechtsanwalt Jens-Christian Posselt beschrieb aktuelle Entwicklungen im Gesellschaftsrecht und Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Ralf Kurtkowiak erörterte die Definition von Eigenkapital im Kontext von Mezzanine-Finanzierungen und der Transparenzrichtlinie (vgl. auch S. 9).

Berlin, 01. Dezember 2006 Verleihung des Innovationspreises Berlin/Brandenburg 2006 im *ewerk*

Am 01. Dezember 2006 wurde im Berliner *ewerk* der Innovationspreis Berlin/Brandenburg verliehen. bdp unterstützte auch in diesem Jahr den Preis maßgeblich als Hauptsponsor. Dr. Michael Bormann, Gründungspartner von bdp, forderte anlässlich der Preisverleihung, dass in der Region die Voraussetzungen für die Ansiedelung von Private-Equity-Firmen geschaffen werden müssten. In einer Talkrunde diskutierten Vertreter der Wirtschaft und Banken mit den Ressortverantwortlichen in Berlin und Brandenburg für Wirtschaft, Senator Harald Wolf und Minister Ulrich Junghanns. Neben Dr. Michael Bormann nahmen an dieser Runde Hans Jürgen Kulartz, Vorstand Firmenkunden der Landesbank Berlin, Uwe Braun, zweimaliger Innovationspreisträger und Geschäftsführer der *uwe braun gmbh* sowie Norman Heydenreich, *Microsoft Deutschland GmbH*, teil.



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“
- Ich möchte mich über Finanzierungsmethoden für Firmenwagen und Gehaltsumwandlungen beraten lassen. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.

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