

bdp aktuell



Neues Jahr, frisches Geld?
Unternehmensfinanzierung mit Factoring & Co.

- Unternehmensfinanzierungen: Voraussetzungen und der ideale Mix (Teil 1) – S. 2
- Die Krise ist da. Wie gehen wir damit um? – S. 6
- Holger Schewe ist weiterer Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants – S. 5
- bdp-Experten erläutern Comeback der Pendlerpauschale im TV – S. 7
- Dienstwagenbesteuerung bei anteiliger Nutzung – S. 8

- Verbot starrer Renovierungsfristen auch im Gewerbemietrecht – S. 9
- bdp aktuell 2008 – S. 10
- bdp-Unternehmer-Symposium Hamburg – S. 11

Finanzierung mit Factoring & Co.

Teil 1 eines Interviews mit Dr. Michael Bormann über Voraussetzungen und den idealen Mix bei Unternehmensfinanzierungen



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

___Herr Dr. Bormann, wie beurteilen Sie die Ausgangslage für den Mittelstand zum Jahreswechsel 2008/2009?

Die Ausgangslage hat sich zum Jahreswechsel 2008/2009 radikal verschlechtert. Die Finanzkrise hat auf die Realwirtschaft übergegriffen (vgl. S.6). Wir merken das ganz deutlich an der steigenden Zahl von Auftragseingängen im Bereich Restrukturierung und Sanierung. Die Kreditklemme ist deutlich zu spüren, und dies trifft den deutschen Mittelstand in einer immer noch nicht komfortablen Situation bei der Eigenkapitalausstattung. Die ist zwar seit Basel II besser geworden. Laut einer Untersuchung der KfW gab es in den letzten drei Jahren immerhin einen Anstieg von etwa 10 auf um die 15 Prozent. Aber die Anforderungen

an die Finan-

zierungsfähigkeit sind deutlich gestiegen und der Mittelstand muss sich diesen Anforderungen beugen und sie erfüllen.

___Was bedeutet das konkret?

Es kommt mehr denn je auf den richtigen Mix in der Finanzierung an. War die Eigenkapitalquote im deutschen Mittelstand früher sehr gering, so muss diese heute größer werden. Welches Investitionsprojekt wir auch immer vorhaben, wir müssen es mit mehr Eigenkapital unterlegen. Unternehmers Lieblingskredit, der Kontokorrentkredit, hat seit Basel II viel von seiner Attraktivität verloren. Für das Rating ist er nicht gut, und er sollte nicht verwendet werden für langfristige Finanzierungen, die mit Kontokorrent nichts zu tun haben. Er spielt nach wie vor seine Rolle beim Abfedern von Spitzenauslastungen aber nicht für die Anschaffung von Maschinen etc. Dafür müssen eigene und besser geeignete Mittel gefunden werden, seien es Hybridfinanzierungen, Mezzaninefinanzierungen oder andere Arten von Fremdkapital. Generell geht es darum, die klassischen Bankprodukte durch neue alternative Finanzierungsmethoden zu

ergänzen. Ich sage bewusst ergänzen und nicht ersetzen!

___Wie könnten solche alternativen Methoden aussehen?

Es gibt zunächst ganz klassische Ansätze. Die sind noch sehr bankkreditnah, also Factoring, Projektsonderkonten, Leasing, Objektfinanzierungen oder die Einbindung von Bürgschaftsbanken. Eine Lanze möchte ich für das Factoring brechen. Wer Forderungen verkauft und mit dem sehr viel schneller eingehenden Geld Forderungen runterfahren kann, verkürzt seine Bilanz und erhöht damit die Eigenkapitalquote. Projektsonderkonten bieten eine gute Möglichkeit, gewisse Geschäfte mit einem Spezialkredit zu finanzieren. Leasing und Objektfinanzierungen sind gut geeignet für Einzelinvestitionsgüter, und die Einbindung von Bürgschaftsbanken macht ein Finanzierungsprojekt zum Teil erst möglich und hat für die Bank den Vorteil, dass

der verbürgte Kreditteil nicht mit Eigenkapital unterlegt werden muss.



___Was sind die Vorteile des Factorings und gibt es dazu nicht noch viele Vorurteile?

Der Factor kauft meine Forderungen gegenüber meinen Kunden auf und zahlt mir dafür sofort Cash. Er zahlt nicht alles und behält eine Sicherheitsmarge ein. Wir nehmen dieses Geld sofort, um unsere Lieferantenverbindlichkeiten zu tilgen oder schneller zu bezahlen, als es uns sonst möglich wäre, wenn wir auf den Geldeingang unserer Kunden warten müssen. Wenn der Kunde an den Factor bezahlt hat, bekommen wir von dem den Rest.

Das ist der klassische Fall, und viele Unternehmer sagen immer noch, wenn ich mit Factoring anfangen kann, kann ich mir gleich ein Schild umhängen mit der Aufschrift: „Ich bin bald pleite!“ Aber dass Factoring nur in Krisenunternehmen zum Einsatz kommt, ist ein Märchen von gestern. Man kann aber auch das stille Factoring praktizieren, wo der Kunde gar nicht mitbekommt, dass die Forderung verkauft wurde, weil er auf ein ganz normales Firmenkonto einzahlt.

___Können Sie die Vorteile auch in Zahlen ausdrücken?

Ja, das kann ich. Nehmen wir ein Musterunternehmen mit einer Bilanzsumme zum 30.09. von 1.305.000 Euro und 100.000 Euro Eigenkapital, das ist eine Quote von 7,66%. Die fälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LuL) sollen 500.000 Euro, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 730.000 Euro betragen. Mit einem Kassenbestand von 280.000 Euro könnten 38% der Verbindlichkeiten sofort bezahlt werden (S. 4, Abb. 1).

Wenn dieses Unternehmen nun 400.000 Euro seiner Verbindlichkeiten an einen Factor abtritt und davon sofort 80% bekommt, also 320.000 Euro, bleibt die Bilanzsumme und damit die Eigenkapitalquote zum 01.10. zunächst gleich, da lediglich ein Aktivtausch, Forderungen gegen Geld, stattgefunden hat. Aber das Unternehmen hat nun mit einem Kassenbestand von 600.000 Euro die Möglichkeit, 82% seiner Verbindlichkeiten

[Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Krise ist da, und wir müssen mit ihr umgehen. Aber wie? Wie tief das Loch auch immer ist, in das wir fallen, so gilt doch, dass jede Branche und jedes Unternehmen einer spezifischen Einschätzung bedarf, damit die der aktuellen Situation angemessenen Maßnahmen zur Krisenbewältigung oder Krisenvermeidung getroffen werden können.

Hier hat bdp langjährige Erfahrung, und es war schon immer unsere besondere Qualität, dass wir schnell und präzise analysieren und sofort auch zupackend handeln konnten. Dafür steht nicht zuletzt die erweiterte Geschäftsführung der bdp Venturis Management Consultants GmbH, mit Holger Schewe als Due-Diligence- und Analysetool-Spezialisten und dem erfahrenen Interimsmanager Matthias Schipper.

Weiterhin gelten klare Grundsätze, die wir in bdp aktuell stets propagieren (vgl. S. 10). Einer dieser Grundsätze ist die Bedeutung eines guten Ratings sowie die Notwendigkeit, klassische Bankenfinanzierungen durch alternative Methoden zu ergänzen. In einem zweiteiligen Gespräch analysieren wir mit Dr. Michael Bormann die Voraussetzungen und den idealen Mix für moderne Unternehmensfinanzierungen – auch und besonders in Krisenzeiten. In dieser Ausgabe behandeln wir schwerpunktmäßig banknahe Methoden wie Factoring und Co. Im nächsten Monat stehen Beteiligungen, Mezzanine und Anleihen im Mittelpunkt.

Martina Hagemeyer und Dr. Michael Bormann waren einmal mehr als TV-Experten gefragt, als es darum ging, das Urteil des Bundesverfassungsgerichts zur Pendlerpauschale zu erläutern.

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass starre Renovierungsfristen auch in Gewerbemietverträgen nichtig sind, und das Finanzministerium erkennt zwar ein Urteil des Bundesfinanzhofs zur anteiligen Besteuerung von Dienstwagen im Grundsatz nicht an, folgt ihm aber doch aus Billigkeitsgründen.

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

- Recht,
 - Steuern,
 - Wirtschaftsprüfung
- sowie unsere weiteren Schwerpunkte
- Finanzierungsberatung für den Mittelstand,
 - Restrukturierung von Unternehmen,
 - M&A.

bdp aktuell finden Sie auch online unter www.bdp-aktuell.de.

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und einen guten Start ins neue Jahr.

Ihr

Klaus Finnern

Klaus Finnern
ist Steuerberater und seit 2001
Partner bei bdp Hamburg.



Unternehmensfinanzierung (1)

So rechnet sich Factoring

Ausgangssituation

- ▶ Eigenkapitalquote 7,66 % bei Bilanzsumme von 1.305.000 Euro

Aktiva	Abbildung 1: Bilanz per 30.09.		Passiva
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	500.000	sonstige Passiva	150.000
Kasse	280.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	730.000
Bilanzsumme	1.305.000	Bilanzsumme	1.305.000

Factoring: Abtretung der Forderungen über 400.000 Euro

- sofortige Bezahlung der abgetretenen Forderungen durch den Factor in Höhe von 80 %
- ▶ Eigenkapitalquote bleibt bei 7,66 % und Bilanzsumme von 1.305.000 Euro

Aktiva	Abbildung 2: Bilanz per 01.10.		Passiva
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Forderungen gg. Factor	80.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	730.000
Kasse	600.000		
Bilanzsumme	1.305.000	Bilanzsumme	1.305.000

Unternehmen reduziert Verbindlichkeiten in Höhe von 320.000 Euro

- Unternehmen reduziert vertragsgemäß seine Verbindlichkeiten
- ▶ Eigenkapitalquote steigt auf 10,15 %, Bilanzsumme sinkt auf 985.000 Euro

Aktiva	Abbildung 3: Bilanz per 02.10.		Passiva
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Forderungen gg. Factor	80.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	410.000
Kasse	280.000		
Bilanzsumme	985.000	Bilanzsumme	985.000

Factor zahlt Restrate, Unternehmen reduziert Verbindlichkeiten über 80.000 Euro

- Restrate des Factors geht ein und wird zum Abbau der Verbindlichkeiten verwendet
- ▶ Eigenkapitalquote steigt auf 11,05 %, Bilanzsumme sinkt auf 905.000 Euro

Aktiva	Abbildung 4: Bilanz per 31.10.		Passiva
Anlagevermögen	225.000	Eigenkapital	100.000
sonstige Aktiva	300.000	Bankverbindlichkeiten	325.000
Forderungen aus LuL*	100.000	sonstige Passiva	150.000
Kasse	280.000	Verbindlichkeiten aus LuL*	330.000
Bilanzsumme	905.000	Bilanzsumme	905.000

keiten aus Lieferungen und Leistungen sofort zu bezahlen (Abbildung 2).

Und dies macht es auch, denn in der Regel wird im Vertrag mit dem Factor die Verwendung der Mittel aus der gewonnenen Liquidität vereinbart, und typischerweise ist dies der Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Es konnten aus der Kasse 320.000 Euro und damit rund 44% der offenen Verbindlichkeiten aus der Liquiditätszufuhr durch das Factoring bezahlt werden, ohne dass die Liquiditätsreserve von 280.000 Euro eingesetzt werden musste. Die Bilanzsumme per 02.10. sinkt durch diese Zahlung auf 985.000 Euro. Damit steigt die Eigenkapitalquote auf 10,15% und damit um 2,49 Punkte oder 32,5% (Abbildung 3) Geht dann schließlich zum 31.10. die letzte Zahlung des Factors über die ausstehenden 20% ein, verringert sich die Bilanzsumme abermals und sinkt auf 905.000 Euro, die Eigenkapitalquote liegt jetzt bei 11,05% (Abbildung 4).

Dieses Rechenbeispiel zeigt ganz klar: Mein Eigenkapital ist nominell immer gleich geblieben. Aber wenn ich meine Bilanzsumme so deutlich verkürze, dann steigt die Eigenkapitalquote an.

___ Ist Factoring nicht auch eine Möglichkeit, Wachstum ohne negative Auswirkungen auf das Rating zu finanzieren?

Ganz genau. Factoring ist bei Wachstumstories eine gute Wahl. Wachstum ist ja positiv besetzt. Aber ratingtechnisch ist es im ersten Schritt negativ: Ich mache mehr Umsatzerlöse. Ich baue dadurch die Position Vorräte und Forderungen gegen Kunden auf. Damit steigt meine Bilanzsumme, und wenn mein Eigenkapital nicht mitwächst, habe ich zwar mehr Geschäft gemacht, aber muss eine Eigenkapitalquotenminderung verbuchen. Für eine Finanzierung von Wachstumsunternehmen ist Factoring ein sehr probates Mittel, weil es den steigenden Forderungsbestand, den ich durch das Wachstum generiere, abschmilzt, weil das Geld ganz schnell hereinkommt und ich dadurch meine ja ebenfalls gestiegenen Lieferantenschulden bezahlen kann. Wir haben das vor Kurzem bei einem

* Lieferungen und Leistungen



Handelsunternehmen, der HDM Handels GmbH in Buchholz, gemacht (vgl bdp aktuell 44). Das ist ein Restmengenlogistiker, der in sehr großen Mengen Drogerie- und Parfümerierestposten aufkauft und dadurch massiv Bestände und Forderungen aufbaut, was für das Rating fatal ist. Also haben wir dort Factoring empfohlen und mit etwa 1,5 Millionen Euro umsetzen können.

___ *Was ist eigentlich Reverse-Factoring?*
Reverse-Factoring greift in einer Situation, wo ich noch gar keine factoring-fähige Forderung gegenüber Kunden habe. Also in einer Situation, in der Importeure oft stecken oder Produzenten, die sehr lange vorher schon Waren einkaufen müssen, z. B. Lebensmittel verarbeitende Betriebe. Die müssen lange vorfinanzieren. Hier könnte ich einen Factor meine Verbindlichkeiten bezahlen lassen und trete ihm dafür die Ware ab. Das geht in vielen Bereichen sehr gut, ist aber immer noch sehr unbekannt.

___ *Mit Treuhand- bzw. Projektsonderkonten hat bdp ja eine lange Erfahrung.*
Ein Projektsonderkonto hilft, Projekte

finanzierbar zu machen, die über den normalen Kontokorrentrahmen nicht mehr finanzierbar sind. Wenn ich sagen kann, ich habe einen bestimmten Projektauftrag mit einem bestimmten Volumen, den ich vorfinanzieren muss, und mein Kunde ist vielleicht sogar bereit, Anzahlungen zu leisten, dann wird für dieses Projekt ein gesondertes Konto eingerichtet. Die Bank gibt vielleicht noch einen Projektkredit, der Kunde leistet Anzahlungen und meine Lieferanten liefern ohne Vorkasse oder mit längerem Zahlungsziel, weil alle wissen, dass dieses Konto ausschließlich dazu da ist, die spezifischen Projektaufwendungen zu bezahlen. Und dafür steht ein Dritter, in der Regel ein Wirtschaftsprüfer, ein, der das Konto überwacht. bdp hat das in vielen Fällen erfolgreich eingesetzt, so z. B. bei der SIT Singwitz Industrietechnik GmbH (vgl. bdp aktuell 28), die zuerst vor drei Jahren einen größeren Auftrag über ein solches Projektsonderkonto abgewickelt hat und sich seither im steilen Wachstum befindet, weil sie durch diese Initialzündung in völlig anderen Dimensionen wirtschaften konnte. Der Umsatz hat sich in drei Jahren von 7 auf

15 Millionen Euro mehr als verdoppelt.

___ *Objektfinanzierungen gehören auch in diese Kategorie.*

Bei der Objektfinanzierung wirbt man für bestimmte Maschinen herstellernahe Finanzierungen ein oder macht Leasingverträge. In Berlin und den neuen Bundesländern kommt hier sehr häufig eine GA-Mittel-Förderung in Betracht. Dann wird die Objektfinanzierung als Kredit gestaltet. Da wird mittlerweile unterschieden zwischen Mietkauf und Finanzierungskauf. Der Geldgeber benötigt dann den Finanzierungskauf, damit er den Zugriff auf die Maschine hat und das führt dazu, dass der Fördermittelgeber nur im Rahmen der Ratenzahlungen die GA-Mittel auskehrt. In den alten Bundesländern finanziert man diese Anschaffungen über Leasing.

___ *Herr Dr. Bormann, vielen Dank bis hierher für dieses Gespräch. Wir werden es ja für die kommende Ausgabe von bdp aktuell fortsetzen, dann zu Finanzierungen durch Beteiligungen, Mezzanine und Unternehmensanleihen.*

Holger Schewe zum weiteren Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants ernannt



Unsere bdp Venturis Management Consultants GmbH ist 2008 sehr stark gewachsen. Sie erbringt bundesweit Beratungsleistungen in den Segmenten

- Sanierung und Restrukturierung
- Finanzierungsberatung und Finanzierungsbeschaffung
- M&A

Diese Expansion ist zum einen sicherlich der allgemeinen Konjunkturlage geschuldet, bei der neben Finanzierungsbeschaffung und M&A leider auch Unternehmenskrisen wieder stark zugezogen haben, zum anderen auch der Übernahme der Hamburger Venturis AG im Februar 2008.

Dieser erfolgreichen Entwicklung unserer Beratungsgesellschaft tragen wir mit einer Verstärkung unserer Führungsebene Rechnung:

Holger Schewe wird mit sofortiger Wirkung zum weiteren Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants GmbH bestellt. Holger Schewe ist 2001 als Senior Consultant bei uns in die betriebswirtschaftliche Beratung eingestiegen und seit 2007 Prokurist unserer Gesellschaft. Er ist Dipl.-Ing. (FH), Jahrgang 1963, verheiratet und hat zwei mittlerweile schon große Söhne.

Während in der Geschäftsführung Matthias Schipper im Wesentlichen für den Bereich Interimsmanagement *hands-on* vor Ort in den Unternehmen verantwortlich ist, besteht der Aufgabenbereich von Holger Schewe schwerpunktmäßig in der – teilweise blitzschnell zu voll-

ziehenden – Situationsanalyse in Krisenunternehmen und der Entwicklung von effektiven Maßnahmen zur Ergebnis- und Liquiditätsverbesserung.

Holger Schewe hat in den letzten Jahren ganz wesentlich dazu beigetragen, dass bdp mit modernsten Tools und durch effiziente Herangehensweise in Unternehmen sehr kurzfristig Analysen durchführen kann. Auf sein Konto gehen sowohl der von uns verwendete integrierte Planungsrechner mit Ergebnis-, Liquiditäts- und Bilanzpostenplanung als auch unser elektronischer Erhebungsbogen, der vor Beginn unserer Vor-Ort-Arbeiten eingesetzt wird und eine Due Diligence sehr beschleunigt.

Wir wünschen Holger Schewe allen nur denkbaren Erfolg in seiner neuen Position und gratulieren herzlich.

Krise – und wie gehen wir damit um?

bdp und die bdp Venturis stehen in diesen schwierigen Zeiten für eine bedarfsgerechte Beratung unserer Mandanten



Matthias Schipper (li.) und Holger Schewe (re.)

sind Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants GmbH. Während Matthias Schipper im Wesentlichen für den Bereich Interimsmanagement hands-on vor Ort in den Unternehmen verantwortlich ist, besteht der Aufgabenbereich von Holger Schewe schwerpunktmäßig in der – teilweise blitzschnell zu vollziehenden – Situationsanalyse in Krisenunternehmen und der Entwicklung von effektiven Maßnahmen zur Ergebnis- und Liquiditätsverbesserung.



Die Finanzkrise hat sich zu einer realen Wirtschaftskrise ausgewachsen. Aber wie tief ist das Loch, in das wir hineinfallen?

Eine der Hauptfragen bei allen Planungsrechnungen für die nächsten Wochen, Monate und Quartale ist, mit wie viel **Umsatzrückgang** wir in welchen Branchen zu rechnen haben. Hier wird man sicherlich in der Automobilindustrie und bei den von deren Stückzahlen abhängigen Automobilzulieferern für das Jahr 2009 von Umsatzrückgängen zwischen 20 % und 30 % in einzelnen Bereichen ausgehen müssen. Es kommt jedoch immer auf den Einzelfall an, der genau zu analysieren ist. Wir betreiben insbesondere durch unser Back-Office in Hamburg für verschiedene Branchen eine professionelle Branchenrecherche, die wochenaktuell einzelne Daten aufnimmt, verarbeitet und damit unsere Prognosen untermauert.

Mit einem gigantischen Maßnahmenpaket von Regierungen, Zentralbanken und regionalen Förderinstitutionen soll nun das Schlimmste vermieden werden. bdp ist als einer der größeren Sanierungsberater beim **Krisenmanagement** bundesweit aktiv. In unseren Sanierungskonzepten schlagen wir Maßnahmen vor, die heute aktuell umsetzbar sind, selbst wenn sie vor einigen Monaten noch als undenkbar erschienen.

So gelingt es teilweise durchaus, **Liquiditätspakete** mit Fresh Money zu schnüren und hierfür Garantien und Landesbürgschaften einzuwerben, was unter normalen Umständen nicht möglich wäre. Nur ein Berater, der tagtäglich im Sanierungsbusiness tätig ist, weiß, welche Möglichkeiten bestehen und welche nicht. Teilweise gelingt es uns in gemeinsamen Verhandlungen mit unseren Mandanten und deren Kunden oder Lieferanten, auch in dieser Leistungskette Liquidität „locker“ zu machen, was vor Ausbruch der derzeitigen Krise sicherlich so nicht möglich war.

Genauso wichtig ist die sachgerechte Moderation großer **Bankenrunden**, die in der heutigen Zeit naturgemäß schwieriger sind als früher. Nur wer hier einen ausgleichenden Lösungsvorschlag präsentiert und dann auch gut verkauft, kann für das Unternehmen noch Lösungen erreichen. Einzubeziehen sind die **Warenkreditversicherer**. Bei zunehmender Kreditklemme wird der Lieferantenkredit wieder in den Vordergrund rücken. Der geht jedoch nur mit Unterstützung der Warenkreditversicherer. Diese sind voll zu informieren. Vertrauen aufbauen heißt die Devise.

Je weiter weg ein Geschäftsmodell vom Krisenausgangspunkt USA oder auch vom Automobilsektor entfernt ist,

desto größer sind die Hoffnungen, dass die Krise zügiger vorbei geht. Es mehrten sich bereits ernst zu nehmende Stimmen, die einen starken rezessiven Einbruch für das erste Quartal 2009 vorhersehen und dann allerdings auch eine baldige Erholung prognostizieren.

Dies könnte tatsächlich gestützt werden durch die Summe aller politischen Maßnahmenpakete und den Rohstoffpreisverfall, der in der Summe eine weit aus größere Konjunkturstütze als die Regierungspakete zu sein scheint. Wir haben uns allerdings wohl für die nächsten Jahre auf volatile Rohstoffmärkte einzustellen, die sowohl im sinkenden als auch im steigenden Bereich Risiken für Unternehmen beinhalten. Preisgleitklauseln sind daher häufig das Gebot der Stunde.

bdp und die bdp Venturis stehen in diesen schwierigen Zeiten für eine bedarfsgerechte Beratung unserer Mandanten. Von der professionellen und zügigen Situationsanalyse über das Maßnahmenpaket und – sofern erforderlich – bis hin zum Interimsmanagement: bdp blickt in diesem Beratungssegment auf eine über siebzehnjährige erfolgreiche Erfahrung zurück und ist bundesweit bei den meisten Banken ein anerkannter Verhandlungspartner.



Das Comeback der Pendlerpauschale

Das Bundesverfassungsgericht verwirft die Neuregelung. In den Nachrichtensendern erläutern bdp-Experten die Folgen



09.12.2008, 10:12 Uhr: Dr. Bormann erläutert auf N24 mögliche Szenarien für das Urteil.



09.12.2008, 11:06 Uhr: Der Vizepräsident des Bundesverfassungsgerichts verkündet das Urteil live.



09.12.2008, 11:20 Uhr: Dr. Bormann erläutert die Auswirkungen des Urteils auf n-tv.

Für 11 Uhr am 09. Dezember 2008 hatte das Bundesverfassungsgericht sein Urteil zur Neuregelung der Pendlerpauschale angekündigt. Bereits um kurz nach 10 Uhr stand bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann N24 live im Studio Rede und Antwort und erläuterte verschiedene mögliche Szenarien zur anstehenden Gerichtsentscheidung.

Das Bundesverfassungsgericht verwarf dann die Neuregelung in Bausch und Bogen und kritisierte insbesondere die verfassungsrechtlich unzureichende Begründung der Streichung allein mit haushaltspolitischen Notwendigkeiten.

Als das Gericht sein Urteil live verkündet hatte, erläuterte Dr. Bormann auf n-tv und bdp-Partnerin Martina Hagemeier bei N24 sogleich die Auswirkungen der Entscheidung. Später wurde Dr. Bormann abermals von N24 befragt. Im Mittelpunkt standen dabei sowohl die steuersystematische Ordnungsfunktion des Urteils, das die Wegekosten eindeutig und vollständig als Werbungskosten definierte, als auch die Frage, was die Pendler nun tun müssen, um die vorenthaltene Entlastung zu bekommen.

Der Weg zur Rückerstattung

Durch das Gerichtsurteil gilt auch für 2007 und bis auf Weiteres wieder die alte Regelung: 30 Cent pro Kilometer Fahrweg werden als Werbungskosten anerkannt. Wer für 2007 seine Fahrwege vom ersten Kilometer an geltend gemacht hat, bekommt sein Geld automatisch zurück. Wer die Kilometer nicht angegeben hat, muss dies nun nachholen, damit er die Pendlerpauschale vollständig nutzen kann.

Steuererstattung bei 20 km Fahrweg*

Jahreseinkommen	Erstattung von	bis
15.000 Euro	97 Euro	277 Euro
40.000 Euro	164 Euro	477 Euro
100.000 Euro	206 Euro	621 Euro

* Alleinverdiener ohne Kinder. Die Erstattung hängt ab von der Einkommenshöhe und ob weitere Werbungskosten geltend gemacht werden können.



09.12.2008, 11:30 Uhr: Für N24 erklärt Martina Hagemeier, welche Auswirkungen die Entscheidung hat.



09.12.2008, 13:08 Uhr: N24 befragt Dr. Bormann zu den Handlungsoptionen der Steuerzahler.



10.12.2008, 14:14 Uhr: Auf n-tv rechnet Martina Hagemeier die Höhe der Steuererstattung für Pendler vor.

Überlassung von Dienstwagen

Wird für den Weg zur Arbeit auch die Bahn benutzt, muss die Überlassung eines Dienstwagens nur anteilig versteuert werden



Wird der geldwerte Vorteil aus der privaten Nutzung eines betrieblichen Pkw zu privaten Fahrten typisierend nach der 1%-Regelung besteuert, so ist nach § 8 Abs. 2 Satz 3 EStG der geldwerte Vorteil um monatlich 0,03 % des Listenpreises für jeden Kilometer der Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte zu erhöhen, wenn der Pkw auch für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte genutzt werden kann.

Zwischenzeitlich hat der BFH insbesondere in seinen Urteilen vom 04. April 2008 die Auffassung vertreten, dass der Zuschlag nach § 8 Abs. 2 Satz 3 EStG nur zur Anwendung kommt, wenn der Arbeitnehmer den Dienstwagen tatsächlich für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte nutzt. Wird dem Arbeitnehmer ein Dienstwagen auch für diese Fahrten überlassen, so besteht laut BFH

ein Anscheinsbeweis für eine entsprechende Nutzung. Wird der Dienstwagen auf dem Weg zwischen Wohnung und Arbeitsstätte nur auf einer Teilstrecke eingesetzt, beschränkt sich der Zuschlag nach der Auffassung des BFH auf diese Teilstrecke.

Der Anscheinsbeweis, dass der Arbeitnehmer den Dienstwagen für die Gesamtstrecke nutze, sei aber entkräftet, wenn für eine Teilstrecke eine auf den Arbeitnehmer ausgestellte Jahres-Bahnfahrkarte vorgelegt werde.

Jedoch werden diese Rechtsgrundsätze des Urteils von den obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder nicht geteilt. Eine solche auf den Umfang der tatsächlichen Nutzung eines betrieblichen Kraftfahrzeugs für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte abstellende Auslegung der Vorschrift § 8 Abs. 2 Satz 3 EStG entspricht weder dem Wortlaut noch dem Zweck des Gesetzes.

Der Umfang der tatsächlichen Nutzung eines betrieblichen Kraftfahrzeugs für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte ist unerheblich, denn nach dem Gesetzeswortlaut („kann ... genutzt werden“) und dem Zweck des Gesetzes

kommt es allein darauf an, ob der Arbeitnehmer die objektive Möglichkeit hat, das betriebliche Kraftfahrzeug auch für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte zu nutzen.

Es entspricht nicht dem gesetzgeberischen Willen eine Einzelbewertung der Fahrten vorzunehmen. Mit einer über die Fahrtenbuchmethode hinausgehenden Einzelbewertung der Fahrten würde der typisierende und vereinfachende Charakter der Regelung zunichte gemacht und der Gesetzesvollzug erschwert.

Hier hat nun das Bundesfinanzministerium reagiert und mit Schreiben vom 23. Oktober 2008 zwar seine Rechtsauffassung bestätigt, gleichwohl aber das Urteil des BFH im Wege einer Billigkeitsregelung zur Anwendung gebracht:

Setzt der Arbeitnehmer ein ihm überlassenes Kraftfahrzeug bei den Fahrten zwischen Wohnung und regelmäßiger Arbeitsstätte oder bei Familienheimfahrten nur für eine Teilstrecke ein, weil er regelmäßig die andere Teilstrecke mit öffentlichen Verkehrsmitteln zurücklegt, so sei bei der Ermittlung des pauschalen Nutzungswerts die gesamte Entfernung zugrunde zu legen.

Ein Nutzungswert auf der Grundlage der Entfernung, die mit dem Kraftfahrzeug tatsächlich zurückgelegt worden ist, komme aber dann in Betracht, wenn das Kraftfahrzeug vom Arbeitgeber nur für diese Teilstrecke zur Verfügung gestellt worden ist. Der Arbeitgeber habe die Einhaltung seines Verbots zu überwachen.

Aus Billigkeitsgründen könne der pauschale Nutzungswert aber dann auf der Grundlage der Entfernung, die mit dem Kraftfahrzeug tatsächlich zurückgelegt worden ist, ermittelt werden, wenn für die restliche Teilstrecke z. B. eine auf den Arbeitnehmer ausgestellte Jahres-Bahnfahrkarte vorgelegt werde.

Jana Selmert-Kahl
ist Steuerberaterin bei
bdp Hamburg.



Fristenregelung

Bundesgerichtshof: Das Verbot starrer Renovierungsfristen gilt ohne Einschränkungen auch im Gewerbemietrecht

Im Jahre 2004 hat der Bundesgerichtshof (BGH) erstmals ein in der Öffentlichkeit viel beachtetes Urteil gesprochen, wonach in Formularymietverträgen ein starrer Fristenplan zur Vornahme von Schönheitsreparaturen unwirksam sei. Gegenstand dieses Urteils wie auch weiterer höchstrichterlicher Urteile in der Folgezeit war jeweils ein Mietvertrag über die Nutzung von Wohnräumen. Inwiefern diese Rechtsprechung auch auf Mietverträge für Geschäfts- und Gewerberäume anwendbar ist, musste bislang nicht entschieden werden und blieb sonst unklar. Nun hat der BGH in seinem Urteil vom 08. Oktober 2008 (XII ZR 84/06) entschieden, dass das Verbot starrer Fristen auch im Gewerbemietrecht gilt.

Der BGH sah keine Veranlassung, die Gewerbemieter bei den Renovierungspflichten anders zu behandeln als die Wohnungsmieter. Zwar seien Wohnungsmieter in einigen Bereichen rechtlich besonders schutzbedürftig und werden daher entsprechend gesetzlich privilegiert. Eine solche gesetzliche Privilegierung fehle aber für den Bereich der Schönheitsreparaturen. Somit gilt die bisherige Rechtsprechung zur Wohnungsmiete nun ebenso im gewerblichen Bereich: Die Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter ist bei Formularymietverträgen für Gewerberäume unwirksam, wenn der Mieter unabhängig von dem Erhaltungszustand der Räume zur Renovierung nach starren Fristen verpflichtet werden soll. Dies benachteilige den Mieter in unangemessener Weise.

In der Praxis empfiehlt sich also sowohl für Vermieter als auch für Mieter einen Blick in den Mietvertrag zu werfen. Sind dort überhaupt keine Regelungen zu Schönheitsreparaturen vorhanden, muss nach den ausdrücklichen Fest-



stellungen des BGH der Vermieter die Schönheitsreparaturen erbringen. Denn mit Abschluss des Mietvertrages habe sich der Vermieter verpflichtet, dem Mieter die Mieträume in einem vertragsgemäßen Zustand zur Verfügung zu stellen und auch in einem solchen Zustand zu erhalten. Es gäbe keine gesetzliche Regelung, wonach die Schönheitsreparaturen vom Mieter zu erbringen seien.

Allerdings ist es in den meisten Mietverträgen langjährige und von den Gerichten grundsätzlich auch als zulässig anerkannte Praxis, die Pflicht zur Vornahme von Schönheitsreparaturen auf den Mieter abzuwälzen. Handelt es sich bei dem Mietvertrag um individuell ausgehandelte Regelungen (sogenannte Individualvereinbarungen), dann sind der Zulässigkeit von Schönheitsreparaturklauseln angesichts der Vertragsfreiheit allerdings kaum Grenzen gesetzt. Denn die Rechtsprechung zum Verbot starrer Fristen greift nur bei sogenannten Formularymietverträgen, also bei vorformulierten Regelungen, die einseitig von einer Vertragspartei gestellt werden. Dies dürfte bei den weitaus meisten Mietverträgen der Fall sein.

Eine starre und damit unzulässige

Fristenregelung liegt beispielsweise dann vor, wenn die Renovierung „mindestens“ oder „regelmäßig“ zu bestimmten Fristen erfolgen muss oder die Fristen ohne weitere Zusätze fest benannt werden. Zulässig hingegen – also nicht „starr“ – ist unter anderem die Klausel, wonach die Arbeiten nur „im Allgemeinen“ oder „in der Regel“ zu bestimmten Fristen zu erfolgen haben, weil hier Ausnahmen vom Fristenplan möglich sind.

Kommt man zu dem Ergebnis, dass die Fristenregelung des Mietvertrages „starr“ und damit unwirksam ist, hat dies fast immer die Unwirksamkeit der kompletten Renovierungsklausel zur Folge. Denn in den meisten Fällen wird nach Streichung der Fristenregelung ein sinnvoller Regelungsgehalt in der Renovierungsklausel nicht mehr verbleiben. Dann muss bei der Renovierung eben der Vermieter ran.

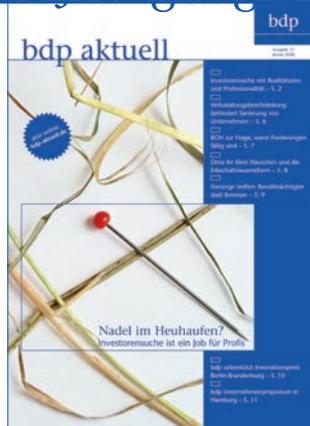
Dr. Matthias Hoes
ist Rechtsanwalt bei
bdp Hamburg.



bdp aktuell: Der Jahrgang 2008

Zum Anfang des Jahres geben wir Ihnen nochmal einen Überblick über die Themen des letzten Jahrgangs 2008.

Sie finden alle Ausgaben stets auch online unter www.bdp-aktuell.de.



- bdp aktuell 37 | Januar 2008: „Nadel im Heuhaufen? Investorensuche ist ein Job für Profis“ / Unternehmensteuerreform: Erschwerter Mantelkauf / Was ist Zahlungsunfähigkeit? / BGH-Urteil zur vollständigen Abtretung von Forderungen / Erbschaftsteuer / bdp-Unternehmer-Symposium Hamburg etc.
- bdp aktuell 38 | Februar 2008: „Grenzüberschreitungen. Erschwerte Funktionsverlagerungen und reformiertes Gesellschaftsrecht“ / Realistische Wertermittlung + Methoden der Nachfolgesuche / Insolvenzrecht: Persönliche Haftung bei Insolvenzreife / bdp im TV: Steuertipps 2008 etc.
- bdp aktuell 39 | März 2008: „Unter Beobachtung. Was der Fiskus alles sehen kann“ / Der Fall Zumwinkel und die Folgen / Überwachte Anleger / Das Bankgeheimnis in Österreich und der Schweiz / Serie Kapitalmarktrecht (3) / Fahrtenbuch: Sorgfalt rechnet sich etc.
- bdp aktuell 40 | April 2008: „Schenken ohne Reue. Wie Sie Korruptionsvorwürfe vermeiden“ / Steueroptimierte Übertragung / Erneuerbare Energien boomen / Matthias Kramm verstärkt bdp-Team / Reform des Bilanzrechts (1) / Korrekte Steuererklärungen etc.
- bdp aktuell 41 | Mai 2008: „Wenn alles verbraucht ist. bdp-Serie: Neues zum Insolvenzrecht“ / Erbschaftsteuer: Unkalkulierbares Roulette / Reform des Bilanzrechts (2) / Widerrufs- und Rückgaberecht / Steuererklärung 2007: Tipps und Tricks etc.
- bdp aktuell 42 | Juni 2008: „Schlüssel zum Erfolg. Ganzheitlicher Ansatz bringt tragfähige Restrukturierung“ / Insolvenzrecht (2) / Erbschaftsteuer: Wertvolle Häuschen / Reform des Bilanzrechts (3) etc.
- bdp aktuell 43 | Juli + August 2008: „Schöne Aussichten. Erfolg durch strategische Konsequenz“ / Private Equity in Familienunternehmen / Auslandsinvestitionen in Polen / bdp-Finanzierungserfolge / Aktienrecht / Reform des Bilanzrechts (4) / MoMiG etc.
- bdp aktuell 44 | September 2008: „Schatzsuche. Unternehmensfinanzierung trotz Finanzkrise“ / Betriebsprüfungen / Neue Steueridentifikationsnummer / Liechtensteiner Steueraffäre vor Gericht / Bei Leistungen von GmbH & Co KG keine KSK-Abgaben etc.
- bdp aktuell 45 | Oktober 2008: „Die Zeit läuft. 2009 kommt die Abgeltungsteuer. Was tun? / Corporate Governance / Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) etc.
- bdp aktuell 46 | November 2008: „Drunter und drüber. Nun wird die Realwirtschaft durcheinandergewirbelt“ / Prof. Dr. Heik Afheldt und Dr. Michael Bormann zu den Folgen der Finanzkrise / Rote Beete statt Lehman Brothers / Finanzmarktstabilisierungsgesetz definiert Überschuldung neu / Erbschaftsteuer: Vermögensübertragung jetzt oder später? / Outsourcing der Internen Revision (2) / Digitale Buchhaltung / Sanierungs-Due-Diligence: bdp schaut ganz genau hin / Lohnbuchhaltung; Änderungen ab 2009 etc.
- bdp aktuell 47 | Dezember 2008: „Abwärts? Der Ausblick auf 2009“ / „Kurzer Abriss der Nationalökonomie“ / Steuern aktuell / Der HGB-Abschluss soll gestärkt und vereinfacht werden / MoMiG / Personalabrechnung und -administration / bdp-Unternehmer-Symposium Berlin etc.

bdp-Unternehmer-Symposium Hamburg

Hamburg, 27. November 2008: Zum XX. bdp-Unternehmer-Symposium bat bdp Hamburg auch in diesem Jahr in das Hotel Hafen Hamburg, um die geladenen Gäste über aktuelle Entwicklungen zu informieren, die das unternehmerische Handeln jetzt und zukünftig bestimmen werden. Unter den gegebenen Umständen war dies teilweise ein Blick in die Glaskugel, denn wie immer waren auch kurz vor Jahresende viele Gesetze und

Verordnungen noch nicht rechtskräftig beschlossen. **Ralf Kurtkowiak** stellte dar, welche Eingriffe für das Bilanzrecht zu erwarten sind – wenn es denn 2009 verabschiedet wird – und problematisierte die krisenverstärkenden Auswirkungen des Fair-Value-Prinzips. **Dr. Jens-Christian Posselt** informierte über das neu geschaffene GmbH-Recht und kündigte dazu ein eigenes Seminar für Februar an. **Dr. Michael Bormann** erläuterte, mit

welchen Strategien moderne Unternehmensfinanzierung auch in Zeiten von Finanzkrise und Rezession funktioniert. **Klaus Finner** schließlich präsentierte die steuerlichen Änderungen durch die kommende Abgeltungsteuer und die ganz kurzfristig verabschiedeten Regelungen zur Erbschaftsteuerreform. Die Moderation übernahm **Rüdiger Kloth**. Im Anschluss an die Vorträge genossen die Anwesenden das nordische Buffet.



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

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren. Bitte rufen Sie mich an.
- Innovative Unternehmensfinanzierungen interessieren mich. Bitte begleiten Sie mich bei einem Finanzierungsvorhaben.
- Bitte schicken Sie mir (soweit noch vorrätig) folgende Ausgaben des Jahrgangs 2008 von bdp aktuell zu:
37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47
- Ich möchte in der Krise alle Handlungsoptionen optimal ausschöpfen und bitte um ein vertiefendes Gespräch.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

Berlin

Danziger Straße 64
10435 Berlin

Bochum

Hattinger Straße 350
44795 Bochum

Dresden

Hansastraße 18
01097 Dresden

Hamburg

Valentinskamp 88
20355 Hamburg

München

Maximilianstraße 10
80539 München

Rostock

Kunkeldanweg 12
18055 Rostock

Schwerin

Demmlerstraße 1
19053 Schwerin

Internet

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

Kontakt bdp Berlin

Tel. 030 – 44 33 61 - 0
Fax 030 – 44 33 61 - 54
bdp.berlin@bdp-team.de

Telefon + Fax bdp-Hamburg

Tel. 040 – 35 51 58 - 0
Fax 040 – 35 36 05
bdp.hamburg@bdp-team.de

Herausgeber

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

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
Engeldamm 62
10179 Berlin
www.flammerouge.com
info@flammerouge.com