

- Erhöhter Finanzierungsbedarf durch neue Aufträge – S. 2
- Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen – S. 6
- Betriebliche Nutzung von Geschäftswagen nachweisen – S. 8
- Verpflegungspauschale bei doppelter Haushaltsführung – S. 9

Ohne Kapital kein Aufschwung

Unternehmensfinanzierung nach der Krise

- Erleichterte Sachzuwendungen an Mitarbeiter – S. 10
- Verstärkung für bdp – S. 11

Der Aufschwung braucht Geld

Wenn jetzt neue Aufträge kommen, aber die Liquidität aufgebraucht ist, muss vorfinanziert werden. Aber wie?

Nachdem viele Unternehmen die Krise überraschend schnell überstanden haben und in vielen Branchen wie Automotive, Elektrotechnik, Handel etc. die Auftrags-eingänge wieder steigen, zeigt sich bei vielen Unternehmen ein Finanzierungsbedarf, der typisch für einen Aufschwung nach der Krise ist. Weil durch den Einbruch 2008/2009 die Liquiditätsreserven vollkommen aufgebraucht wurden, müssen die neuen Aufträge jetzt komplett vorfinanziert werden: Der Aufschwung braucht Geld!

Während man aber in den Jahren 2005 bis 2008 noch vergleichsweise leicht an Fremdkapital herankam, sitzt das Geld nun bei Weitem nicht mehr so locker wie vor der Krise. bdp rät deshalb seinen Mandanten in dieser Situation, das

gesamte Spektrum möglicher Finanzierungen zu durchforsten und auch zu nutzen. Einen Finanzierungsbedarf einfach nur bei seiner Bank anzukündigen, wird heute sicher nicht von Erfolg gekrönt sein.

Die Möglichkeiten lassen sich mit folgender Matrix systematisieren:

Innenfinanzierung	Eigenkapital
Außenfinanzierung	Fremdkapital

Innenfinanzierung

Der erste Blick sollte stets auf die *Innenfinanzierung* gerichtet sein, denn dort kann das Unternehmen unter Umständen sofort Liquidität heben, ohne Finanzierungsanträge bei Banken, Objektfinanzierern oder anderen Finanzpartnern stellen zu müssen.

Der Blick geht dort zunächst auf die *Laufzeiten der Debitoren* und die *Vorrats-Reichweite*. In jedem Unternehmen gilt, dass es immer noch möglich sein muss, beide Parameter zu verbessern!

Sie bedürfen auch steter Aufmerksamkeit, denn die Erfahrung zeigt bedauerlicherweise, dass sich im Lauf der Zeit hier sowohl bei den Debitoren als auch beim Thema Vorratsbestände wieder Bequemlichkeiten einschleichen und sich Laufweiten bzw. Reichweite quasi naturwüchsig verlängern.

Hinsichtlich der Vorratsreichweite gilt es darüber hinaus, sämtliche Möglichkeiten zu prüfen, die Lieferanten an der Gewinnung der eigenen Liquidität zu beteiligen. Sei es durch Just-in-time-Lieferungen, Konsignationslager oder angepasste Zahlungskonditionen.

Gleiches gilt bei den Debitoren. Hier muss ein konsequentes Mahnwesen permanent praktiziert werden, um den Forderungsbestand möglichst gering zu halten. Auch hier geht es darum, das Gespräch mit den Debitoren über die Laufzeiten zu führen, selbst wenn dies manchmal für den Unternehmer unangenehm sein sollte. Die Erfahrung zeigt, nur wer wagt und das Gespräch sucht, wird auch den Finanzierungser-





folg gewinnen. Freiwillig zahlt kein Kunde schneller!

Bei der *Innenfinanzierung* ist auf der Passiv-Seite noch die Verbindlichkeitsstruktur wichtig. Hier wäre im Kreditorenbereich darauf zu achten, entweder durch intelligente Kopplungsgeschäfte auf der Aktiv- und Passivseite möglichst niedrigere Lieferantenverbindlichkeiten auszuweisen (z. B. durch Factoring) oder vertraglich längere Zahlungsfristen zu vereinbaren.

Gewarnt werden muss jedoch unbedingt vor der Maßnahme, ohne Absprache Zahlungsziele eigenmächtig zu verlängern: Durch die mittlerweile technisch hochmodernen Überwachungssysteme von Kreditauskunftsdateien wird sich ansonsten eine ungenehmigte Zahlungszielüberschreitung negativ auf die Bonitätseinstufung des Unternehmens auswirken.

Außenfinanzierung

Bei der *Außenfinanzierung* geht es um die Zuführung von zusätzlichem Kapital, sei es Eigen- oder Fremdkapital.

Gehen wir einmal von der idealtypischen Variante aus, dass der Unternehmer selbst noch genügend private Mittel zur Verfügung hat, ist es sicherlich in der heutigen Zeit zu empfehlen, dem Unternehmen *weiteres Eigenkapital* zuzuführen. Dies bedeutet automatisch eine Verbesserung der Bonität und des Ratings, was wiederum einen Hebel für weitere Fremdkapitalaufnahmen darstellen kann.

Es stellt sich dann aber häufig die Frage, in welcher Form das Eigenkapital zugeführt werden soll. Hier bietet sich bei einer Kapitalgesellschaft zunächst die Kapitalerhöhung und damit die Erhöhung des Stamm- oder Grundkapitals an, aber auch die Zufuhr in die Kapitalrücklage oder die Gewährung von Genussrechten mit Eigenkapitalcharakter. Alternativ bleibt die schlichte Darlehensgewährung mit fester Laufzeit und Verzinsung. Wofür sollte sich der Unternehmer entscheiden?

Die *Kapitalerhöhung* ist das am deutlichsten sichtbarste Signal, hat jedoch
[Fortsetzung S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

nachdem viele Unternehmen die Krise überraschend schnell überstanden haben und in vielen Branchen wie Automotive, Elektrotechnik, Handel etc. die Auftragseingänge wieder steigen, zeigt sich bei vielen Unternehmen ein Finanzierungsbedarf, der typisch für einen Aufschwung nach der Krise ist. Weil durch den Einbruch 2008/2009 die Liquiditätsreserven vollkommen aufgebraucht wurden, müssen die neuen Aufträge jetzt komplett vorfinanziert werden: **Der Aufschwung braucht Geld!**

Ein Beispiel eines gelungenen mittelständischen Finanzierungskonzepts mit Einwerbung von Eigenkapital stellen wir Ihnen mit der **TPS GmbH & Co. KG** in diesem Heft vor.

Standardisierung: In der vergangenen Ausgabe von bdp aktuell informierten wir Sie über die theoretischen Grundzüge der Unternehmensbewertung und sind insbesondere auf die Erstellung einer fundierten Unternehmensplanung eingegangen. Diese Ausgabe wird sich mit dem von Wirtschaftsprüfern und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften regelmäßig anzuwendenden Standard zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S1) befassen, den das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) vorgelegt hat.

Privat oder betrieblich? Unternehmer und Selbstständige lieben zwar Autos und fahren überwiegend Firmenfahrzeuge, aber sowohl die teure 1%-Regelung als auch das Fahrtenbuch sind meistens unbeliebt. Wir zeigen, wann der Fiskus die betriebliche Nutzung von Geschäftswagen auch so anerkennen muss.

Sanierungsklausel gekippt: Die EU-Kommission hat die sogenannte „Sanierungsklausel“, mit der der deutsche Gesetzgeber die viel kritisierte Mantelkaufregelung für Unternehmen in der Krise entschärft hatte, endgültig gekippt. Damit wird durch EU-Vorgaben eine sinnvolle Regelung zur Verlustnutzung rückgängig gemacht.

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.

Ihr

Klaus Finnern

Klaus Finnern

ist Steuerberater und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg



den Nachteil, dass der Unternehmer im Bedarfsfall nicht so einfach wieder an sein Kapital herankommt. Kapitalherabsetzungsbeschlüsse sind nur langwierig und mit erheblichem formellen Aufwand umzusetzen. Eine Kapitalerhöhung sollte demnach nur dann durchgeführt werden, wenn das Kapital dem Unternehmen auch wirklich permanent und dauerhaft zur Verfügung gestellt werden soll.

Bleibt die früher häufig gewählte Form der Eigenkapitalzufuhr, nämlich die *Einlage in die Kapitalrücklage*. Dadurch ergeben sich gleich mehrere Fragenkomplexe:

- **Unterschiede im Gesellschafterkreis:** Die Einzahlung in die Kapitalrücklage bedeutet, dass das neue Kapital der Gesellschaft zusteht. Sofern mehrere Gesellschafter an der Kapitalgesellschaft beteiligt sind, fließt wirtschaftlich betrachtet allen Gesellschaftern ein Wertzuwachs durch diese Einlage in die Kapitalrücklage zu. Wenn das Geld also nicht von allen Gesellschaftern, paritätisch zu deren Gesellschaftsanteilen, zugeschossen wird, stellt sich die Frage, ob eine interne Gesellschaftervereinbarung über eine spätere abweichende Verwendung des Liquidationserlöses getroffen wird, um diese Ungleichbehandlung wieder auszugleichen.

- Ein weiteres Problem hat der Steuergesetzgeber geschaffen: Das *Steuerrecht* sieht nunmehr vor, dass vor der Rückzahlung aus einer Kapitalrücklage an die Gesellschafter zunächst sämtliche ausschüttungsfähigen Gewinne auszuschütten (und damit zu versteuern) sind. Es besteht somit faktisch eine starke Beschränkung für den Gesellschafter, an sein Geld in der Kapitalrücklage unbürokratisch wieder heranzukommen.

Eine Lösung dieses Problems könnte die Gewährung von Genussrechten an die Gesellschaft sein.

- Genussrechte können unterschiedlich ausgestaltet sein. Bei Langfristigkeit (länger als 5 Jahre) und mit weiteren Regelungen können sie als Eigenkapitalposition ausgestaltet werden. Sind

sich dann Gesellschaft und Gesellschafter einig, kann eine Rückzahlung dieser Genussrechte erfolgen, ohne vorher sämtliche ausschüttungsfähigen Gewinne aus der Kapitalgesellschaft zunächst auszuschütten.

- Die ebenfalls sehr beliebte *schlichte Darlehensgewährung* ist formell sicherlich die einfachste Form der Eigenkapitalzufuhr. Ihr Nachteil ist, dass die Bilanzposition unter dem Fremdkapital zu finden ist. Gegebenenfalls ist sie bei einem gegebenen Rangrücktritt des Darlehensgebers im Überschuldungsstatus das Gesellschafterdarlehen nicht anzusetzen. Das Gesellschafterdarlehen ist also eine sehr flexible Option, bei der der Gesellschafter im Falle eines Falles auch wieder schnell an sein Kapital herankommt. Sie ist bonitätsmäßig jedoch die schwächste Form der Eigenkapitalzufuhr.

Woher soll das Eigenkapital kommen?

Geht man dann davon aus, dass der Gesellschafter nicht genügend eigene Mittel zur Verstärkung der Eigenkapitalposition besitzt, stellt sich für den Mittelstand im Jahr 2011 die Gretchenfrage, woher das Eigenkapital kommen soll: Welche Eigenkapitalpartner können angesprochen werden, sich am Unternehmen zu beteiligen?

Hier muss man sich strategisch entscheiden, ob man einen Finanzinvestor (z.B. eine Mittelständische Beteiligungsgesellschaft, die es in jedem Bundesland gibt) oder auch einen professionellen Finanzinvestor ins Unternehmen holen will. Oder will man eine strategische Partnerschaft mit einem Unternehmen aus der gleichen Branche, aus der Zulieferer- oder Käuferkette oder gar aus dem Wettbewerb eingehen? Diese Frage muss individuell für das jeweilige Unternehmen sauber analysiert werden. Erst dann sollte die Ansprache erfolgen. Bei der Durchführung dieser Ansprache sollte der Unternehmer professionell begleitet werden. Sonst ist die Gefahr groß, dass der Prozess zerfasert. Wer amateurhaft „mal guckt, wer da so kommt“ und „mal den einen oder anderen“

anspricht, fördert den automatischen Wertverzehr des Unternehmens!

Nein, es sollte mit profunder Kenntnis der Marktteilnehmer analysiert werden, welche Beteiligungspartner infrage kommen und diese dann in einer konzertierten Aktion angesprochen werden.

Es ist selbstverständlich, dass eine Ansprache nur dann Aussicht auf Erfolg hat, wenn man den Business-Case des Unternehmens überzeugend darlegen kann: Nötig sind perfekt aufbereitete Unterlagen mit einer Ergebnis-, Liquiditäts- und Bilanzpostenplanung sowie einer Unternehmensbeschreibung. Der angesprochene potenzielle Partner sollte zudem zunächst durch einen Teaser (eine Seite) sehr schnell erkennen können, welche interessanten Investitionsaspekte das jeweilige Unternehmen bietet.

Voraussetzung für die Entscheidung, wer angesprochen werden soll, ist natürlich, dass man sich zuvor gründlich Gedanken gemacht hat, welche Art der Beteiligung man wünscht. Ist der Unternehmer zum Beispiel auch offen für eine echte *Beteiligung am Stammkapital*?

Oder möchte er eigentlich seine Gesellschaftsanteile selbst behalten? Dann würde sich die Möglichkeit einer *stillen Beteiligung* ergeben. Stille Beteiligungen sind vom Grundprinzip Fremdkapital, denn sie müssen wieder zurückgezahlt werden und sie werden in der Regel (recht hoch) verzinst. Ihr Vorteil ist es jedoch, dass sie meistens ohne Sicherheiten gegeben werden, mit Ausnahme der MGBs, die zumindest eine Garantenhaftung des Gesellschafters erwarten. Der Katalog der zustimmungspflichtigen Geschäfte wird jedoch auch bei einer stillen Beteiligung ähnlich gefasst sein wie in einem Beteiligungsvertrag mit einem offenen Beteiligungsgeber. Die Vor- und Nachteile müssen also sorgfältig analysiert werden.

bdp hat seit nunmehr fast zwei Jahrzehnten einen profunden Überblick über die Finanzierungsszene, ist seit vielen Jahren Mitglied im BVK (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften) und kann hier wertvolle Hilfestellungen



auch bei der Ansprache und der Vertragsgestaltung bieten.

Reines Fremdkapital

Als letzte Option bleibt das reine Fremdkapital. Das reine Fremdkapital wird klassischerweise immer noch über die *Geschäftsbanken* vergeben und bedarf natürlich ebenso perfekt aufbereiteter Unterlagen. Was allerdings in den letzten Jahren stark zugenommen hat, ist die *objektbezogene Spezialfinanzierung* durch spezielle Objektfinanzierer. Dies kann im Leasing oder auch im Mietkauf erfolgen, Besicherungsobjekt ist dann meistens

die anzuschaffende Maschine oder das Anlagegut.

Auch hier sollte man sorgfältig abstimmen, ob ein Antrag bei einem Objektfinanzierer gestellt werden soll oder ob bei der Hausbank ein Investitionskredit oder eine Kontokorrentenerhöhung zur Vorratsfinanzierung beantragt werden sollte. Die logische Begründung, der hierzu passende und plausible Unternehmensplan und das Konzept sichern den Erfolg. Wer unbedarft und unvorbereitet Finanzierungsanträge stellt, wird es in 2011 noch schwerer haben als vor der Krise.

Ein Beispiel eines gelungenen mittelständischen Finanzierungskonzepts mit Einwerbung von Eigenkapital stellen wir Ihnen mit der TPS GmbH & Co. KG in diesem Heft vor.

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



TPS GmbH & Co. KG

Eutin

Umsatz 2010: ca. 3 Mio. Euro

Mitarbeiter: ca. 65



Das Unternehmen:

Die TPS GmbH & Co. KG, Eutin, ist als Dienstleister im Bereich der Gleissicherung tätig. Dies umfasst unter anderem Tätigkeiten wie den Aufbau und den Betrieb von Sicherungsanlagen und Warnsystemen. Zudem wird während der Ausführung der Bauaufträge Sicherungspersonal (Strecken- und Bahnübergangsposten) abgestellt.

Projektskizze:

Nachdem Anfang 2009 die erste Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen werden konnte, führten verlängerte Zahlungsziele der Hauptkunden Ende 2009 zu einem erneuten Finanzierungsbedarf, der aufgrund prall gefüllter Auftragsbücher an Bedeutung zunahm. Der Kreis der Finanzierer, bestehend aus der Hausbank, der Sparkasse Holstein, der Bürgschaftsbank Schleswig Holstein, der MBG Schleswig Holstein und der Investitionsbank Schleswig Holstein war grundsätzlich positiv gestimmt.

Notwendig war jedoch ein Eigenkapitalbeitrag, der dann die gesamte Finanzierung ermöglicht hat.

Maßnahmen von bdp:

- aktualisierte Ergebnis- und Liquiditäts- und Bilanzpostenplanung unter konkreter Berücksichtigung von Mengen, Preisen und Fristigkeiten in den Zahlungsrechnungen
- Einwerbung des Eigenkapitalpartners zur Schließung der Finanzierungslücke
- Moderation zwischen Unternehmer und Finanzierungspartnern, Begleitung von drei großen Bankerrunden

Einwerbung von Eigenkapital sowie professionelle Verhandlungen zur 2. Finanzierungsrunde

Zeitraum:

- Mai 2010 bis Dezember 2010



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

Stefan Wulff

ist geschäftsführender Gesellschafter der
TPS GmbH & Co. KG, Eutin



„Von besonderer Bedeutung war die Einwerbung von Eigenkapital, und hier konnte bdp, nachdem zuvor ein potenzieller Investor vom Finanzierungskreis abgelehnt wurde, innerhalb kürzester Zeit das erforderliche Eigenkapital einwerben.“

Barbara Klein

ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin sowie Teamleiterin im
Hamburger Büro der bdp Venturis



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

Dr. Michael Bormann

ist Steuerberater und seit 1992
bdp-Gründungspartner

Standardisierung

Der berufsständische Standard „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ (IDW S1)

In der vergangenen Ausgabe von bdp aktuell informierten wir Sie über die theoretischen Grundzüge der Unternehmensbewertung und sind insbesondere auf die Erstellung einer fundierten *Unternehmensplanung* eingegangen. Diese Ausgabe wird sich mit dem von Wirtschaftsprüfern und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften regelmäßig anzuwendenden *Standard zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S1)* befassen, den das *Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW)* vorgelegt hat.

Im Zentrum steht dabei die theoretische und praktische Ermittlung des Zinssatzes („Kapitalisierungszinssatz“), mit dem die künftigen Mittelzuflüsse abzuzinsen sind. Wie im ersten Teil unserer Serie dargestellt, ist dieser Zinssatz einer der wesentlichen wertbestimmenden Faktoren.

IDW S1 weist derzeit einen Stand vom 02. April 2008 auf und wurde in der Vergangenheit mehrfach geändert. Die Änderungen erfolgten zum Teil aufgrund von Weiterentwicklungen in der theoretischen Basis der Unternehmensbewertungen aber auch aufgrund von (Steuer-)Gesetzesänderungen. Der IDW S1 bildet einen *Rahmen*, wie Wirtschaftsprüfer bei der Durchführung von Unternehmensbewertungen vorgehen sollen. In Einzelfällen und bei abweichender Beauftragung kann von den Vorgaben des Standards jedoch abgewichen werden.

Vor Durchführung einer Unternehmensbewertung ist klarzustellen, in welcher Funktion der Bewerter (Wirtschaftsprüfer) auftritt. Es liegt nahe, dass eine *parteiorientierte Bewertung*, z. B. im Rahmen einer Argumentationsfunktion bei Kaufpreisverhandlungen, zu anderen Werten kommen

mag als eine *neutralere Position*, z. B. im Rahmen von Schiedsgutachten. Der Standard behandelt beide Positionen. Es

wird jedoch klargestellt, dass in der Praxis häufiger eine Beauftragung in letzterer Funktion erfolgen dürfte, und hierbei das Ziel einen „objektivierten Unternehmenswert“ zu ermitteln formuliert wird. Im Gegensatz hierzu wird der „subjektive Entscheidungswert“ genannt.

Es sind dabei zwei unterschiedliche Bewertungsverfahren vorgegeben, anhand derer der Wert des Unternehmens für den Anteilseigner ermittelt werden kann:

- Ertragswertverfahren
- Discounted-Cash-Flow-Verfahren (kurz: „DCF-Methode“)

Erfreulich ist dabei: Richtig angewendet müssen beide Verfahren zum selben Ergebnis führen. In der Praxis werden sich regelmäßig Unterschiede ergeben, die in einzelnen vereinfachenden Annahmen begründet liegen.

In beiden Verfahren müssen die künftigen Erfolgsbeiträge auf den Bewertungsstichtag abgezinst (diskontiert) werden. Die *Ermittlung des zu verwendenden Kapitalisierungszinssatzes* erfolgt im Rahmen des hier betrachteten Ertragswertverfahrens als ein wesentlicher Teil des Bewertungsverfahrens. Im Rahmen des DCF-Verfahrens ist der Kapitalisierungszinssatz dagegen eher ein Nebenprodukt. DCF-Verfahren ermitteln den Wert des Unternehmens durch Abzinsung von erwarteten Cash-Flows (d. h. Auszahlungen) an die Kapitalgeber (Fremd- sowie Eigenkapital).





Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes

Im Rahmen der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes wird deutlich, was gemeint ist mit der Aussage: „Bewerten heißt vergleichen!“

Der Anteilseigner steht in der Theorie vor der Frage:

„Soll ich mein Geld in das zu bewertende Unternehmen geben oder in eine vergleichbare Alternativanlage?“

Die Alternativanlage soll dabei hinsichtlich Fristigkeit, Risiko und Besteuerung vergleichbar sein. Hier werden unter den Aspekten der Fristigkeit und grundsätzlich ähnlichem Risikoumfeld Anlagen in Unternehmensanteilen am Kapitalmarkt als Vergleich herangezogen, d. h., es werden Renditen von Aktienportfolios betrachtet.

Die beobachteten Renditen lassen werden hierbei in einen Basiszinssatz und einen Risikozuschlag für die Übernahme des unternehmerischen Risikos („Risikoprämie“) zerlegt:

Kapitalisierungszins = Basiszins + Risikoprämie

Der Anleger verlangt also von der Alternativanlage in Unternehmensanteile eine zusätzliche Rendite, um das höhere Risiko vergütet zu bekommen.

Der (risikolose) *Basiszinssatz* wird dabei anhand beobachtbarer Renditen *langfristiger öffentlicher Anleihen* im Rahmen der Aufstellung sogenannter Zinsstrukturkurven ermittelt.

Die *Risikoprämien* werden anhand von Modellen („CAPM“, „Tax-CAPM“) aus am Kapitalmarkt tatsächlich beobachteter Aktienrenditen bestimmt. Diese empirischen Werte, die je nach Studie zwischen 4% und 6% liegen, zeigen aber noch nicht die Risikoprämie für das zu bewertende Unternehmen auf, sondern es wurde lediglich die vom Markt geforderte zusätzliche Verzinsung im Vergleich zu einer (risikolosen) Anlage in langfristige öffentliche Anleihen ermittelt („*Marktrisikoprämie*“).

Das zu bewertende Unternehmen hat aber im Allgemeinen eine vom Gesamt(kapital)markt abweichende Risi-

kostruktur. Als Gründe hierfür sind beispielhaft zu nennen:

- Branchenaussichten und –besonderheiten
- Abhängigkeiten von Personen, und Inhabern
- Kundenabhängigkeiten
- Besonderheiten in der Finanzierungsstruktur (zu hohes bzw. zu geringes Eigenkapital)

Die Anpassung der Marktrisikoprämie an die unternehmensindividuelle Risikoprämie erfolgt durch die Anwendung eines unternehmensindividuellen Faktors (sog. Beta-Faktor) auf die Marktrisikoprämie.
Kapitalisierungszins = Basiszins + unternehmensindividuelles Beta * Marktrisikoprämie

Beta-Faktoren werden ermittelt, indem die Kursentwicklung von ähnlichen Unternehmen (meist vergleichbar im Hinblick auf Branche) über einen gewissen Zeitraum mit den Kursentwicklungen des Marktes (dargestellt anhand von Indizes, z. B. DAX, Eurostoxx oder SDAX) verglichen werden.

Der *Bestimmung der vergleichbaren Unternehmen* („Peer-Group“), die am Kapitalmarkt notiert sein müssen, kommt eine erhebliche Bedeutung zu. Will man nicht auf kostenpflichtige Dienste von Finanzdienstleistungsunternehmen zurückgreifen, ist eine intensive Diskussion mit der Unternehmensleitung oder anderen sachverständigen Personen erforderlich, um entsprechende branchennahe Marktteilnehmer zu identifizieren.

Nach der Auswahl der Vergleichsunternehmen, deren Anzahl zwischen drei und fünf liegen sollte, sind die Beta-

Faktoren dieser Unternehmen zu ermitteln bzw. aus verfügbaren Marktdaten zu generieren.

Durch die Auswahl der Vergleichsunternehmen und der für diese Unternehmen beobachtbaren Beta-Faktoren ist ein im Vergleich zum allgemeinen Marktrisiko abweichendes Branchenrisiko berücksichtigt worden. In einem weiteren Schritt sind darüber hinaus etwaige Unterschiede in der Steuer- sowie Verschuldungsquote zwischen der Peer Group und dem zu bewertenden Unternehmen zu eliminieren durch Umrechnung der ermittelten Beta-Faktoren in einen *unternehmensindividuellen Beta-Faktor*.

Nun lässt sich der Kapitalisierungszins nach obiger Formel ermitteln. Angewendet auf die in der Unternehmensplanung ausgewiesenen finanziellen Überschüsse künftiger Jahre ergibt sich somit der rechnerische Unternehmenswert.

Der Standard weist an verschiedenen Stellen darauf hin, dass es neben dem Ertragswert- und DCF-Verfahren auch *branchenspezifische sowie vereinfachte Wertfindungsverfahren* gibt. Im Rahmen von Unternehmenswertermittlungen nach IDW S1 dienen diese Verfahren neben beobachteten Börsenkursen und tatsächlich gezahlten Kaufpreisen - in unmittelbarer zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag - als Plausibilisierungsgrundlage für das zuvor ermittelte Ergebnis der Unternehmensbewertung.

Im dritten und letzten Teil unserer Serie zur Unternehmensbewertung werden wir diese *weiteren Wertfindungsverfahren* vorstellen und deren jeweilige Vor- und Nachteile analysieren.



Ralf Kurtkowiak

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Geschäftsführer der bdp Revision und Treuhand GmbH und seit 2007 Partner bei bdp Hamburg



Klaus Finnern

ist Steuerberater und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg

Privat oder betrieblich?

Wie der Fiskus die betriebliche Nutzung von Geschäftswagen auch ohne Fahrtenbuch anerkennen muss



Unternehmer und Selbstständige lieben zwar Autos und fahren überwiegend Firmenfahrzeuge, aber sowohl die teure 1%-Regelung als auch das Fahrtenbuch sind meistens unbeliebt. Der Steuerberater rät meistens zum Fahrtenbuch, weil sich dadurch viel detaillierter als mit der 1%-Regelung nachweisen lässt, dass die betriebliche Nutzung den Privatanteil meistens deutlich überwiegt.

In manchen Fällen geht es aber noch einfacher: Das Finanzgericht Mün-

chen hat unlängst entschieden (AZ10K 152/09), dass für Fahrzeuge wie den Ford Transit oder Opel Combo in der Regel keine Privatnutzung versteuert werden muss, denn als Lkw werden Kraftfahrzeuge erfasst, die vorwiegend zur Beförderung von Gütern dienen. Insoweit sind auch sogenannte Werkstattwagen von der generellen Anwendbarkeit der 1%-Regelung ausgenommen!

Vorsicht jedoch: Nicht immer verhindert die Kfz-steuerliche Einordnung als

Lkw allein, dass das Finanzamt eine Privatnutzung unterstellt. Handelt es sich beispielsweise um einen Jeep, müsste schon sehr deutlich nachgewiesen werden, dass es sich um einen Werkstattwagen handelt.

Wichtig ist: Wer sein Firmenauto weniger als 50% betrieblich nutzt, muss die 1%-Regelung nicht anwenden. Er darf es gar nicht. Stattdessen werden bei einer unterstellten Nutzung von z.B. 30%, auch nur 30% der Kosten als Betriebsausgabe angesetzt.

Bei Angestellten mit vielen Berufskilometern muss man ausrechnen, ob vielleicht eine private Halterschaft für das Auto steuerlich günstiger ist. Wer im Jahr 50.000 Kilometer betrieblich unterwegs ist, kann von seinem Arbeitgeber im Monat immerhin 1.250 Euro netto steuerfrei erhalten, je Kilometer 30 Cent. Weist der Arbeitnehmer in der Kostenkalkulation für sein Auto nach, dass der Kostensatz pro Kilometer darüber liegt, kann daraus auch noch mehr werden.

Ein wichtiges Indiz für eine ausschließliche oder überwiegende betriebliche Nutzung ist auch immer das zusätzliche Privatfahrzeug. Die 1%-Regelung lässt sich auch durch das Verbot, den Betriebs-Pkw privat zu nutzen vermeiden, wenn glaubhaft nachgewiesen wird, dass der Arbeitnehmer auch ein anderes, gleichwertiges (!) Auto zur Verfügung hat (BFH: VIII R 60/06).

Letzte Meldung: Steuerhinterzieher können sich auch künftig mit einer Selbstanzeige von Strafen befreien

In schweren Fällen sollen sie jedoch nicht mehr zum Nulltarif davon kommen, bislang reichte es, die hinterzogenen Steuern (und die Zinsen) nachzuzahlen. Wer künftig mehr als 50.000 Euro hinterzogen hat, soll bei einer Selbstanzeige nur noch dann straffrei ausgehen, wenn er einen Extra-Zuschlag von 5% auf die hinterzogene Summe bezahlt

(und zusätzlich 6% p.a. Zinsen). Hierauf hat sich die Koalition am 25. Februar 2011 in den abschließenden Beratungen über das „Schwarzgeldbekämpfungsgesetz“ geeinigt. Es gilt nunmehr das weitere Gesetzgebungsverfahren zu beobachten und die endgültigen gesetzlichen Regelungen zu beachten.

Dr. Michael Bormann

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





Doppelte Haushaltsführung

Der BFH hat präzisiert, wann und für welchen Zeitraum die Verpflegungspauschale angesetzt werden kann

Der BFH hat sich in zwei neueren Entscheidungen damit beschäftigt, wann und für welchen Zeitraum die Verpflegungspauschale im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung angesetzt werden kann.

Bezug der Wohnung am früheren Ort ist begünstigt

Eine beendete doppelte Haushaltsführung kann anschließend am früheren Beschäftigungsort auch in der als Zweithaushalt genutzten Wohnung erneut begründet werden. Eine dort wieder aufgenommene berufliche Betätigung berechtigt dazu, die Mehraufwendungen für die Verpflegung erneut für drei Monate geltend zu machen. Das gilt auch, wenn ein Arbeitnehmer seine Eigentumswohnung während seines Aufenthalts am Familienwohrtort im Hinblick auf die Rückkehr an seine frühere Arbeitsstätte beibehält. Die erneute Begründung einer doppelten Haushaltsführung setzt nämlich nicht voraus, dass der Beschäftigte dort eine neue Wohnung nimmt oder ihm die Verhältnisse am Beschäftigungsort bekannt sind.

Der Abzug von Verpflegungsaufwendungen während der Dreimonatsfrist ist generell von der konkreten Verpflegungssituation unabhängig.

Erst mit Beendigung der doppelten Haushaltsführung scheidet der Abzug von Werbungskosten oder Betriebsausgaben aus. Das kann etwa der Fall sein, wenn der Haushalt

in der Wohnung am Beschäftigungsort nicht mehr geführt wird, weil die berufliche Betätigung in den Einzugsbereich der Familienwohnung verlagert oder in einer anderen Region ein neuer Zweithaushalt begründet wurde. Nach Aufgabe des zweiten Haushalts kann dort aber erneut eine doppelte Haushaltsführung aus beruflichem Anlass begründet werden. Dies gilt unabhängig davon, ob in dieser Wohnung bereits früher ein Zweithaushalt begründet worden war.

Dreimonatsfrist für die Verpflegung ist verfassungsgemäß

Die Begrenzung des Abzugs von Mehraufwendungen für die Verpflegung auf drei Monate bei einer aus beruflichem Anlass begründeten doppelten Haushaltsführung ist verfassungsgemäß. Der Gesetzgeber geht bei Auswärtstätigkeiten und bei der doppelten Haushaltsführung davon aus, dass die grundsätzlich privaten Verpflegungskosten typischerweise betrieblich veranlasst sind. Durch die Begrenzung auf drei Monate wird typisierend unterstellt, dass die bei Beginn vorhandene überwiegende berufliche Veranlassung entfällt und der Berufstätige nunmehr regelmäßig eine Verpflegungssituation vorfindet, die keinen beruflichen Mehraufwand verursacht. Diese Regelung bewegt sich innerhalb der Grenzen des Beurteilungs- und Gestaltungsermessens. Im Regelfall kann sich der Steuerpflichtige bei doppelter Haushaltsführung nach einer mehrmonatigen Übergangszeit auf die Verpflegungssituation am Beschäftigungsort einstellen, die Höhe der Kosten beeinflussen und damit

Rüdiger Kloth
ist Steuerberater
und seit 1997 Partner
bei bdp Hamburg



einen Mehraufwand minimieren oder sogar vermeiden.

Auch der besondere Schutz von Ehe und Familie gebietet keine zeitliche Verlängerung. Hiernach ist es zwar bei einer Doppelverdienerehe geboten, bei den Aufwendungen für eine doppelte Haushaltsführung die finanzielle Leistungsfähigkeit zu berücksichtigen. Dies erfolgt aber in ausreichendem Maße, indem die weitaus höheren Kosten für die Unterkunft sowie die Familienheimfahrten zeitlich unbegrenzt abzugsfähig sind. Eine vergleichbare und damit zu beanstandende Belastungswirkung geht hingegen von der Dreimonatsfrist nicht aus, da hierauf - im Gegensatz zu den Kosten einer Unterkunft - entsprechend reagiert werden kann.

Fundstellen:

Ort: BFH 08.07.10, VI R 15/09, BFH 16.11.05, VI R 12/04, BStBl 11 06, 267

Zeitraum: BFH 08.07.10, VI R 10/08, BFH 08.07.10, VI R 11/08



EU-Vorgabe verhindert sinnvolle Gesetzesregelung zur Verlustnutzung

Die EU-Kommission hat die sogenannte „Sanierungsklausel“ (§ 8c Abs. 1a KStG), mit der der deutsche Gesetzgeber im Rahmen des Bürgerentlastungsgesetzes die viel kritisierte Mantelkaufregelung für Unternehmen in der Krise wenigstens kurzfristig entschärft hatte (vgl. bdp aktuell 55), endgültig gekippt (EU-Kommission 26.1.2011, IP/11/65). Damit wird eine sinnvolle Regelung zur Verlustnutzung rückgängig gemacht.

Das Gesetz sah eine auf zwei Jahre befristete Sanierungsklausel für Unternehmen vor, damit diese bei der Übernahme eines anderen Unternehmens dessen Verlustvorträge steuerlich nutzen können. Anfang 2010 hatte die EU-Kommission aber bereits ein förmliches Prüfverfahren eingeleitet (EU-Kommission 24.02.2010, IP/10/180), da es sich bei der Vorschrift um eine mit dem Binnenmarkt unvereinbare Beihilfe handele. Die Finanzverwaltung setzte daher die Anwendung der Sanierungsklausel bis zu einem abschließenden Beschluss der Kommission aus (BMF-Schreiben vom 30.04.2010, vgl. bdp aktuell 68).

Dieser abschließende Beschluss liegt nun vor und ist damit begründet, dass das deutsche Unternehmenssteuerrecht keine generelle Möglichkeit der Verlustverrechnung zulasse, sobald ein maßgeblicher Wechsel in der Eigentümerstruktur vollzogen werde. Deshalb verschaffe die Sanierungsklausel angeschlagenen Unternehmen und möglicherweise ihren Käufern einen klaren finanziellen Vorteil. Die Kommission hat Deutschland angewiesen, jegliche Beihilfe, die unter dieser Regelung seit dem Beginn der Anwendungsfrist, dem 01.01.2008, gewährt wurde, zurückzufordern.

Klaus Finnern
ist Steuerberater und seit 2001
Partner bei bdp Hamburg

Sachgutscheine

Sachzuwendungen an Mitarbeiter wurden durch den BFH erleichtert

Der Arbeitgeber kann jeden Monat dem Arbeitnehmer Sachzuwendungen von insgesamt maximal 44 Euro steuerfrei zukommen lassen. Um dies über die Ausgabe von Gutscheinen ausnutzen zu können, waren bislang einige formale Vorgaben einzuhalten. Auf dem Gutschein durfte ausschließlich die Beschreibung der Sachzuwendung stehen. Sobald allein oder daneben ein Geldbetrag angegeben wurde, wurde bisher vom Fiskus ein Geldgutschein und damit immer steuerpflichtiger Arbeitslohn angenommen.

In drei aktuellen Urteilen vom 11.11.2010 hat der BFH zur Unterscheidung von Geld- und Sachzuwendungen bei der Ausgabe von Gutscheinen Stellung genommen und seine alte Rechtsprechung geändert. Dadurch hat der BFH geurteilt, dass nicht entscheidend ist, was auf dem Gutschein ausgewiesen wird, sondern was der Arbeitnehmer damit beanspruchen kann. Kann er durch den Gutschein nur eine Sache erhalten, liegt Sachlohn vor.

In den Urteilen wurde über Tankgutscheine und Büchergutscheine entschieden. Beim Tankgutschein geht der BFH sogar soweit, dass der Arbeitnehmer einen (selbst entworfenen) Tankgutschein erhalten, dann bei einer selbst gewählten Tankstelle

Christian Schütze
ist Steuerberater und
seit 2007 Partner bei
bdp Berlin



tanken und den Gutschein plus Tankquittung beim Arbeitgeber abrechnen kann. Auch dann liegt ein Sachlohn vor.

Damit erschließen sich für Arbeitgeber neue Möglichkeiten ihren Arbeitnehmern etwas steuerfrei (528 Euro im Jahr) zuzuwenden zu können. Dabei ist aber zu beachten, dass die 44 Euro eine Monatsfreigrenze für alle gewährten Sachzuwendungen darstellen. Sobald diese überschritten wird, ist der Gesamtbetrag im Monat steuerpflichtig. Auch gibt es keine Möglichkeit der Kumulation oder eines Übertrags von nicht ausgenutzten Beträgen. Weiterhin muss der Sachlohn zusätzlich gewährt werden. Eine Gehaltsumwandlung ist nicht möglich.

Wie immer bleibt abzuwarten, wie der Fiskus auf die abweichenden Urteile reagiert.



Keine Geschenke

Grundsteuererlass muss bis 31.03.2011 beantragt werden

Schenken Sie dem Fiskus keine Grundsteuer: §33 GrStG (Grundsteuergesetz) regelt den Grundsteuererlass bei wesentlicher Ertragsminderung für Betriebe der Land- und Forstwirtschaft sowie für bebaute Grundstücke. Aus der Neuregelung durch das Jahressteuergesetz 2009 ergeben sich zwei Billigkeitsstufen für einen Erlass der Grundsteuer. Bei einer Minderung des normalen Rohertrags um mehr als 50 Prozent ergibt sich ein Grundsteuererlass von 25 Prozent und bei Minderung um 100 Prozent sogar ein Grundsteuererlass von 50 Prozent.

Die grundlegende Voraussetzung für die Möglichkeit eines Grundsteuererlasses ist, dass der Steuerschuldner die Ertragsminderung nicht zu vertreten hat. Das bedeutet in diesem Zusammenhang, dass sich äußerliche Einflüsse auf die Ertragslage auswirken, die unabhängig vom Willen des Steuerpflichtigen geschehen. Bei einer leerstandsbedingten Ertragsminderung muss der Eigentümer sich beispielsweise nachhaltig um eine Vermietung zu einem marktgerechten Mietzins bemüht haben (Beauftragung eines Maklers, Angebot in der Zeitung/Internet etc.).

Als normaler Rohertrag gilt die geschätzte übliche Jahresrohmiete auf der Grundlage der Verhältnisse zu Beginn des Erlasszeitraumes. Zur Berechnung der Möglichkeit eines Erlasses der Grundsteuer wird dementsprechend der tatsächlich erzielte Rohertrag der geschätzten üblichen Jahresrohmiete gegenübergestellt:

Berechnung eines Fallbeispiels

Ein Objekt mit 1000 m² Nutzfläche war fünf Monate vermietet (für 8 Euro/m²), danach für sieben Monate leer stehend. Trotz Maklerbeauftragung war keine Vermietung möglich.

normaler Rohertrag:

1000 m² x 8 Euro/m² x 12 = 96.000 Euro

./ tatsächliche Mieteinnahmen:

1000 m² x 8 Euro/m² x 5 = 40.000 Euro

= **Minderung des Rohertrags** um 56.000 Euro bzw 58%

Daraus ergibt sich ein Grundsteuererlass von 25%

Der Antrag für den Erlass der Grundsteuer ist bis zum 31. März des Folgejahres zu stellen. Die Frist für den Antrag auf Erlass der Grundsteuer 2010 endet somit zum 31. März 2011. Eine Fristverlängerung ist ausgeschlossen. Für eine weitergehende Beratung sprechen Sie uns gerne an.

Dimitry Bühler und Eike Schumacher
sind Prüfungsassistenten bei bdp Hamburg

Verstärkung

Christian Schubert verstärkt als Sanierungsexperte das bdp-Team



___Herr Schubert, Sie sind nun schon eine ganze Weile bei bdp. Es wird also Zeit, dass wir Sie in bdp aktuell vorstellen.

Ja, ich bin jetzt schon seit April 2010 dabei, also schon fast ein Jahr.

___Und was hat Sie zu bdp geführt?

Dies ist einfach zu erklären: Nach mehr als zehn Jahren Tätigkeit im Restrukturierungsbereich einer Bank wollte ich meinen Fokus wieder deutlich erweitern. Dabei sollte aber mein Kern-Tätigkeitsbereich, das Sanierungsbusiness, erhalten bleiben. bdp bietet mit seinen zentralen Beratungsgebieten (distressed) M&A, Unternehmensfinanzierung, Interimsmanagement und Fertigungs- bzw. Kostenoptimierung genau dieses erweiterte Spektrum von Möglichkeiten.

___Nach 10 Jahren Bank – fällt da der Umstieg schwer?

Nein, keineswegs. Die Freiheitsgrade der Arbeit sind hier deutlich höher, der Taktschlag wechselt ständig. Es war mir klar, wie sich mein Arbeitsalltag verändern würde. Schließlich habe ich schon vor meiner Bankzeit einige Jahre bei einer der damaligen Big-Six-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften im Bereich Corporate Recovery Mandanten beraten.

___Ihr Spezialgebiet ist also der Bereich der Unternehmenssanierung und -restrukturierung.

Ja, aber nicht ausschließlich. Während meiner Bankjahre hatte ich immer wieder mit M&A-Transaktionen Berührung, da distressed M&A natürlich zum Restrukturierungsalltag gehört. Zu Beginn meiner beruflichen Tätigkeit war ich für knapp vier Jahre schwerpunktmäßig im M&A-Bereich und dem sich anschließenden operativen Interimsmanagement tätig. Sie sehen, mein beruflicher Werdegang deckt sich signifikant mit dem Profil der bdp Venturis Management Consultants GmbH.

Christian Schubert
ist Prokurist bei der bdp Venturis
Management Consultants GmbH

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.
- Bitte beliefern Sie mich jeden Monat vollkommen unverbindlich und kostenfrei mit *bdp aktuell*.
- Ich habe Fragen zur Unternehmensbewertung. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- Ich möchte einen Finanzierungsantrag stellen. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Berlin · Bochum · Dresden · Hamburg · Rostock · Schwerin

bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
Tel. 030 – 44 33 61 - 0
bdp.berlin@bdp-team.de

bdp Venturis Dresden

Hansastraße 18 · 01097 Dresden
Tel. 0351 – 811 53 95 - 0
bdp.dresden@bdp-team.de

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
Tel. 040 – 35 51 58 - 0
bdp.hamburg@bdp-team.de

bdp Venturis Hamburg

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

bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
Tel. 0381 – 6 86 68 64
bdp.rostock@bdp-team.de

bdp Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin
Tel. 0385 – 5 93 40 - 0
bdp.schwerin@bdp-team.de

bdp international

Mitglied bei Europe Fides
International Tax, Audit and Law
www.europefides.eu

Internet

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

Herausgeber

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

Realisation + Redaktion

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