

bdp aktuell

bdp-Fachforum Restrukturierung, Hamburg 20.11.2012
2. Berliner Restrukturierungsforum, 22.11.2012



Nur konjunkturelle Delle oder Unternehmenskrise? – S. 2



Die perfekte Rechnung für den Vorsteuerabzug – S. 6



Kreditverträge: Banken wollen informiert werden – S. 8

Trübe Aussichten?

Wie Sie Unternehmenskrisen früh erkennen und abwehren



Doppelte Haushaltsführung: Private Gründe sind unerheblich – S. 9



ESUG: Licht und Schatten – S. 11

Warnzeichen erkennen

Unternehmenskrisen lassen sich mit recht einfachen Mitteln zuverlässig erkennen, sodass schnell Abhilfe geschaffen werden kann

Für jeden Unternehmer und Geschäftsführer ist es wichtig, eine aufziehende Krise frühstmöglich zu erkennen und von einem temporären Konjunkturrückgang zu unterscheiden, denn es gilt die alte Weisheit: Je früher man gegensteuert und Maßnahmen entwickelt, umso größer ist der Handlungsspielraum und umso besser sind die Chancen, das Unternehmen wieder auf ertragreichen Kurs zu bringen.

Eine Krise im Unternehmen durchläuft mehrere Stadien, bis sie so stark ausgeprägt ist, dass man sie anhand einer Liquiditätsenge auf dem Bankkonto merkt. Die einzelnen Phasen beginnen mit der Strategiekrise und entwickeln sich über die Stakeholder-Krise sowie die Ertrags- und Liquiditätskrise bis hin zur Insolvenzreife (vgl. Grafik, S. 4).

Die Anzahl der wissenschaftlichen Bücher über Unternehmenskrisen ist unermesslich. Im Mittelstand kommt es jedoch nicht darauf an, hoch wissenschaftliche Analysen und Berechnungen vorzunehmen. Man kann vielmehr mit

Bordmitteln, die für den Unternehmer oder Geschäftsführer einfach zu handhaben sind, schnell zu einem echten Ergebnis kommen. Hier zählen vor allem Praxiserfahrung und ein gewisses Gefühl dafür, den Ernst der Situation zu erkennen.

Am Anfang einer solchen praxisbezogenen Analyse stehen naturgemäß Zahlen. Diese Zahlen sind aus der Buchhaltung jedes Unternehmens schnell ermittelbar und verfügbar. Man muss allerdings auch wirklich gewillt sein, die Augen vor der Wirklichkeit nicht zu verschließen.

Hier besteht oft schon ein Kardinalproblem, weil viele Unternehmer sich weigern, sich der tatsächlichen Situation zu stellen. Stattdessen reden sie sich ein, es sei bislang immer gut gegangen und dass die kleinen Schwierigkeiten würden auch dieses Mal vorübergehen. Das ist meistens ein Trugschluss!

Nur konjunkturelle Delle oder Unternehmenskrise?

Wir beschreiben hier eine einfach durchzuführende Analyse, die oft schon an einem, zumindest aber innerhalb weniger Tage durchführbar ist und gleichwohl zu hinreichend sicheren Erkenntnissen über die Lage des Unternehmens führt.

Zunächst ist das **Zukunftsbild des Unternehmers** kritisch zu hinterfragen. Wie schätzt der Unternehmer die Umsatzentwicklung in den nächsten



sechs bis 18 Monaten ein? Auf welchen Kalkulationen beruht seine Umsatzplanung? Hier macht es Sinn, nicht einfach die Vergangenheitszahlen fortzuschreiben, sondern die Kalkulation auf Basis konkreter Stückzahlen vorzunehmen: Wie viele Artikel oder Dienstleistungen zu welchem Preis plant der Unternehmer für den nächsten Zeitraum? Ist sowohl die Annahme der Stückzahlen als auch die der Preise am Markt realisierbar?

Der nächste große Bereich, wo übrigens in vielen Unternehmen auch der Schlüssel für eine erfolgreiche Sanierung zu finden ist, ist die **Materialeinsatzquote**. Hier ist es hilfreich, einen Zeitraum von ca. 36 Monaten in der Vergangenheit aufzubereiten und jeweils die Materialeinsatzquote zu berechnen. Viele Krisen deuten sich dadurch an, dass sich schleichend eine Verschlechterung der Rohertragsquote ergeben hat. Das bedeutet: Entweder sanken die am Markt erzielbaren Preise bei gleichem Materialeinsatz oder aber stieg der Materialeinsatz durch Verteuerungen im Rohstoffbereich kontinuierlich an, ohne dass der Unternehmer dies rechtzeitig bemerkt hat. Er hat darum auch nicht versucht, die höheren Preise am Markt durchzusetzen.

Zum Dritten muss die **Personalquote** betrachtet werden. Auch hier empfeh-

Für jeden Unternehmer und Geschäftsführer ist es wichtig, eine aufziehende Krise frühestmöglich zu erkennen und von einem temporären Konjunkturrückgang zu unterscheiden.

len wir einen Vergleich der letzten 36 Monate. Dabei stellt man dann oft fest, dass doch der eine oder andere Mitarbeiter zu viel eingestellt wurde, oder man hat sich in Personalgesprächen zu Personalkostensteigerungen hinreißen lassen, die jede für sich betrachtet

[weiter S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

für jeden Unternehmer und Geschäftsführer ist es wichtig, eine aufziehende Krise frühestmöglich zu erkennen und von einem temporären Konjunkturrückgang zu unterscheiden, denn es gilt die alte Weisheit: Je früher man gegensteuert und Maßnahmen entwickelt, umso größer ist der Handlungsspielraum und umso besser sind die Chancen, das Unternehmen wieder auf ertragreichen Kurs zu bringen.

Krisenzeichen erkennen: bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann beschreibt eine einfach durchzuführende Analyse, die oft schon an einem, zumindest aber innerhalb weniger Tage durchführbar ist und gleichwohl zu hinreichend sicheren Erkenntnissen über die Lage des Unternehmens führt.

Management Basics: Das Umsatzsteuergesetz (UStG) enthält umfangreiche Vorgaben, welche Angaben auf einer Rechnung zu erfolgen haben. Sind diese nicht vollständig oder falsch, bekommt der Rechnungsempfänger regelmäßig Probleme beim Vorsteuerabzug. Daraus ergibt sich eine Pflicht des Empfängers, die Angaben auf Richtigkeit und Vollständigkeit zu prüfen. Barbara Klein erläutert die Voraussetzungen für eine korrekte Rechnung.

Kreditverträge mit Kreditinstituten sind in der Regel standardisiert und sollten deshalb eigentlich keine grundsätzlichen Fragen provozieren. Trotzdem stellen wir in unserer Beratungspraxis fest, dass die überwiegende Mehrzahl unserer Mandanten sich in der Auslegung und im Umgang mit den vertraglichen Regelungen, die sie mit den Finanzierern abgeschlossen haben, nicht sicher sind. Weil es aber gerade in einem wirtschaftlich schwieriger werdenden Umfeld existenziell wichtig ist, hier seine Pflichten und Rechte zu kennen, wird bdp-Venturis-Geschäftsführer Matthias Kramm in einer kleinen Serie die Gestaltung und Abwicklung von Kreditverhältnissen erläutern.

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

- Steuern,
 - Recht,
 - 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.

Besuchen Sie uns auf Facebook:
www.bdp-team.de/facebook



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

Ihr

Andreas Demant

Andreas Demant
ist Wirtschaftsprüfer und
Steuerberater und seit 1992
bdp-Gründungspartner.



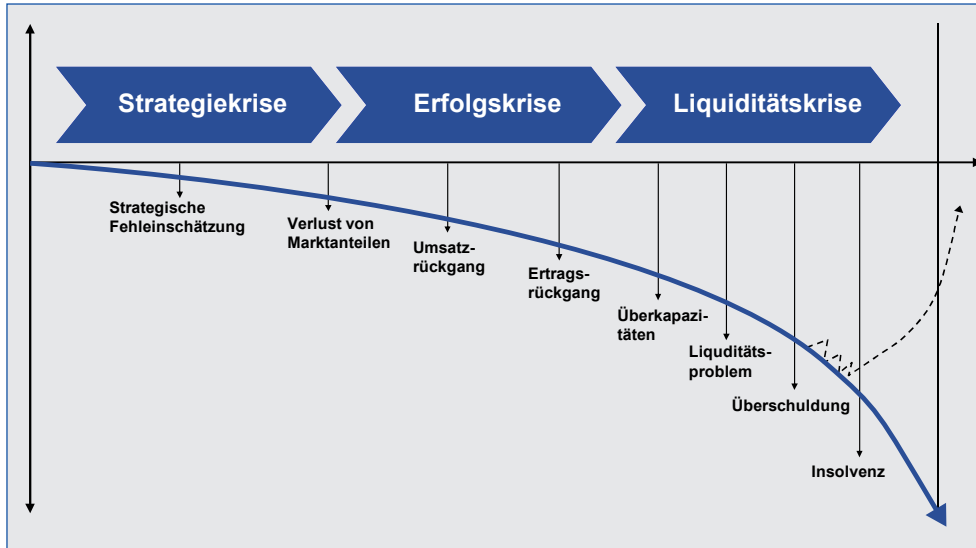


Abbildung: Typischer Verlauf einer Unternehmenskrise

keine Unsummen ausmacht, aber in der Gesamtbetrachtung eine stetige Ertragsverschlechterung zur Folge hatte. Auch hier gilt der eiserne Grundsatz: Es muss versucht werden, jede Kostensteigerung in diesem Bereich durch die Durchsetzung höherer Preise am Markt oder aber durch harte Effizienzsteigerungen im betrieblichen Ablauf an anderer Stelle wieder zu kompensieren.

Wo wird überhaupt Geld verdient?

Bei etwas größeren Unternehmen stellt sich häufig die Frage: An welcher Stelle bzw. mit welchen Produkten oder Niederlassungen wird überhaupt Geld verdient? Und welche Produkte oder Niederlassungen erwirtschaften vielleicht schon länger keine oder sogar negative Ergebnisse? Zur Ermittlung dieser zum Gegensteuern sehr wichtigen Informationen hilft nur eine Kostenstellen- bzw. Kostenträgerrechnung. Gemeint ist eine Kostenerfassung bis hin zum einzelnen Produkt oder zur einzelnen Dienstleistung. Zu Kostenstellen werden häufig Niederlassungen, Unternehmensbereiche oder Artikelgruppen zusammengefasst, sodass der Unternehmer auf einen Blick erkennen kann, welche Art von Kunden oder Umsätzen sich noch lohnen und bei welchen schnellstens nachverhandelt werden muss.

Erst wenn eine Nachverhandlung vollkommen aussichtslos oder geschei-

tert ist, sollte man darüber nachdenken gewisse Bereiche zu schließen. Es gilt hier der uralte Grundsatz, dass Quersubventionen von ertragreichen zu weniger ertragreichen Unternehmensbereichen unbedingt zu vermeiden sind! Jeder Bereich im Unternehmen muss sich selbst rechnen und mit positiven Ergebnisbeiträgen abschließen, will man nicht die Gesamtrentabilität eines Unternehmens langfristig aufs Spiel setzen.

Prüfung der Zahlungsziele

Weiterhin ist zu prüfen, welche Zahlungsziele die Kunden des Unternehmens verlangen, und ob hier im Laufe der letzten Monate eine Verschlechterung eingetreten ist. Außerdem ist ein Blick auf die ausnutzbaren Zahlungsziele der Lieferanten zu werfen. Wahrscheinlich wird man feststellen, dass die Kunden sich längere Zahlungsziele erlauben, während die Lieferanten auf schnellere Bezahlung drängen. Diese Diskrepanz kann kein mittelständisches Unternehmen auf Dauer problemlos verkraften. Hier heißt es, mit Kunden und Lieferanten auf dem Verhandlungsweg nach einer allseits tragfähigen Lösung zu suchen, damit dem Unternehmen nicht die Liquiditäts-Luft abgeschnürt wird.

Verhandlungen mit Warenkreditversicherern

Um mit den Lieferanten verhandeln zu können, sollte der Unternehmer wis-

sen, welche seiner Hauptlieferanten eine Warenkreditversicherung besitzen und welche nicht. Sind die Hauptlieferanten warenkreditversichert, muss ggf. auch mit diesen Warenkreditversicherern gesprochen werden, damit dort längere Zahlungsziele akzeptiert werden, auch wenn diese Versicherer Vertragspartner der Lieferanten und nicht des Unternehmens sind.

Eine solche Analyse zeigt häufig schon sehr deutlich, ob sich die Gesamtsituation für das Unternehmen verschlechtert hat oder nicht. Sie zeigt auch sehr deutlich, an welchen Punkten das Umsteuern ansetzen kann, nämlich in der Regel beim Wareneinsatz, bei den Preisen am Markt und der Personaleinsatzquote. Das sind natürlich Themen, die ein Unternehmer nicht so gerne anpackt, denn er möchte ungern bei seinen Kunden oder Lieferanten als Bittsteller dastehen. Es ist trotzdem unumgänglich, sich dieser Herausforderung zu stellen, um eine sich abzeichnende Krise wieder ins Positive wenden zu können.

Misserfolg mit langer Vorgeschichte

Sucht man nach Misserfolgsursachen, die oft eine lange Vorgeschichte haben, kommt schnell der Unternehmer bzw. das Management selbst in den Fokus. Langes und starres Festhalten an früher einmal erfolgreichen Konzepten kann an der heutigen Zeit vorbeigehen und das Unternehmen unflexibel, starr und nicht veränderungsbereit machen. Eine Politik der vollendeten Tatsachen des Patriarchen kommt meistens im Mitarbeiterkreis nicht gut an und hat zur Folge, dass gute Mitarbeiter sich anderweitig orientieren und das Unternehmen verlassen. Auch mangelnde Delegationsfähigkeit des obersten Managements oder des Unternehmers, gepaart mit Entscheidungsschwäche und einem fehlenden Controlling, führen nicht selten dazu, dass Schwachpunkte erst zu spät erkannt werden.

Fehlende Ergebnis- und Liquiditätsplanung

Einige Schwachstellen im kaufmännischen Bereich haben wir bereits ange-

sprochen. Weitere sind häufig eine fehlende detaillierte Ergebnis- und Liquiditätsplanung, keinerlei Frühwarnsysteme oder das Fehlen von zeitnah erstellten Buchführungen oder Jahresabschlüssen. Handelt es sich um eine Unternehmensgruppe mit mehreren Gesellschaften, ist in der Regel auch ein zeitnahes konsolidiertes Abrechnungswerk, mindestens quartalsweise, zu erstellen. Auch das findet sich manchmal im Mittelstand nicht mit der Folge, dass die echten Außenbeziehungen der Unternehmensgruppe gar nicht klar zutage treten. Ein weiteres Thema ist die Finanzierung: Sind die Anlagegüter fristenkongruent finanziert oder aus dem gefährlichen, kurzfristigen Kontokorrentbereich?

Ein weiterer Blick sollte auch auf die Organisation im Unternehmen fallen. Wie sieht es aus mit einer klaren, eindeutigen Stellenbeschreibung? Funktionieren die betrieblichen Abläufe, passt die Rechtsform zur Gesellschafterstruktur und zur Größe des Unternehmens?

Welche Produkte sind im Portfolio?

Auch der Kernbereich des Unternehmens, die Leistungserbringung, muss untersucht werden: Wie sieht das Produktportfolio aus? Sind die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen noch marktgerecht oder werden sie zunehmend durch Billigimporte ersetzt? Haben die Dienstleistungen oder Produkte ein Alleinstellungsmerkmal oder sind sie leicht kopier- oder ersetzbar?

Wie sieht es aus mit der Fertigungstiefe? Findet eine mittlerweile unwirtschaftlich gewordene Eigenfertigung bis zur letzten Schraube statt oder werden Komponenten preiswert fremd bezogen? Hat der Unternehmer die im Unternehmen vorgehaltenen Kapazitäten der maschinellen Auslastung, des Fuhrparks und der Belegschaft gemessen? Wie hoch ist die sogenannte Leerkapazität?

Ist ein Kapazitätsabbau nötig?

Eine Analyse dieser Punkte kann Aufschluss darüber geben, ob ggf. Kapazitäten abgebaut werden müssen, um Kosten zu sparen und rentabler zu arbeiten. Es gilt die Faustregel: Die Kapazi-

tätsauslastung muss bei einem rentablen Unternehmen mindestens zwischen 75 und 85 Prozent liegen.

Über den Unternehmenserfolg wird auch im Absatz- oder im Vertriebsbereich entschieden. Wie sieht es dort aus mit der Marktdurchdringung? Welche Vertriebswege werden beschritten? Welche Provisionen werden gezahlt? Wie sieht es aus mit der Kundenorientierung und dem Service?

Auch im Investitionsbereich liegen häufig die Wurzeln einer Krise: Viele Unternehmer neigen dazu, ein zu hohes Investitionsvolumen auf einmal umzusetzen und übernehmen sich mit den damit zusammenhängenden Kapitaldiensten. Passt die Investitionshöhe zum Umsatzwachstum? Gegebenenfalls muss hier gegengesteuert und müssen einzelne Maschinen wieder verkauft werden.

Fazit

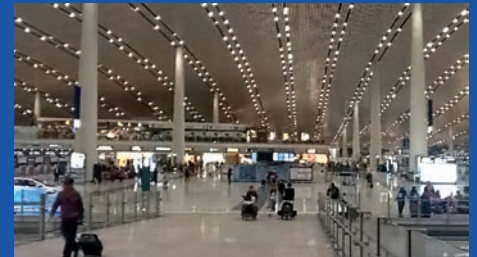
Die vorstehend genannten Punkte erheben selbstverständlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Aber eine realistische Analyse dieser Kernfragen dürfte in den meisten Fällen dazu führen, ein relativ eindeutiges Bild über die Lage des Unternehmens, das erreichte Krisenstadium und die Möglichkeiten zum Gegensteuern zu erhalten.

Nur: Man muss diese Fragen rechtzeitig stellen und der Wahrheit ins Auge sehen. Den Kopf in den Sand zu stecken und nur darauf zu hoffen, dass die Zeit es schon richten wird, ist selten ein angemessenes Verhalten. bdp hilft Unternehmen, Geschäftsführern und Unternehmenslenkern dabei, hier rechtzeitig ein klares Bild zu erhalten und geeignete Maßnahmen zur Wiederherstellung der Rentabilität zu entwickeln und umzusetzen.

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



bdp international



Peking Airport at night ist ein mittlerweile für das bdp-Team gewohnter Anblick kurz vor dem Rückflug nach Deutschland. Wir sind durch EuropeFides nicht nur europaweit, sondern nun auch in Asien (z. B. China und Singapur) tätig.

EuropeFides wächst weiter, künftige Standorte in Skandinavien, Malta, Mumbai und Istanbul bieten unseren Mandanten noch mehr lokale Beratungskompetenz in nahezu allen wichtigen Wirtschaftszentren der Erde an. Recht, Prüfung, Steuerberatung und Consulting: bdp ist hierfür in Deutschland und international der richtige Partner.



Zusammen mit dem Verhandlungspartner zu essen besitzt in China einen hohen Stellenwert und zeigt die Wertschätzung, die man dem Verhandlungspartner entgegenbringt. Lesen Sie darüber mehr in der nächsten bdp aktuell.

Member of

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory in Europe

Die perfekte Rechnung

Sind auf einer Rechnung nicht alle erforderlichen Angaben enthalten, kann dies zur Versagung des Vorsteuerabzugs führen

Das Umsatzsteuergesetz (UStG) enthält umfangreiche Vorgaben, welche Angaben auf einer Rechnung zu erfolgen haben. Sind diese nicht vollständig oder falsch, bekommt der Rechnungsempfänger regelmäßig Probleme beim Vorsteuerabzug. Daraus ergibt sich eine Pflicht des Empfängers, die Angaben auf Richtigkeit und Vollständigkeit zu prüfen.

Was muss eine Rechnung enthalten:

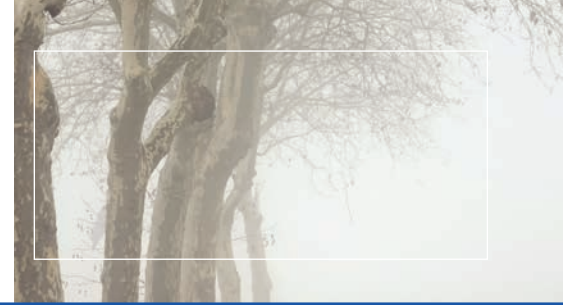
- vollständiger **Name** und vollständige **Anschrift** des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers
- **Steuernummer** oder Umsatzsteueridentifikationsnummer des leistenden Unternehmens
- **Ausstellungsdatum** der Rechnung
- fortlaufende **Rechnungsnummer**; diese darf vom Rechnungsaussteller nur einmalig vergeben werden, um eine Identifikation zu gewährleisten
- **Menge** und handelsübliche **Bezeichnung** der gelieferten Gegenstände oder die Art und der Umfang der sonstigen Leistung
- **Zeitpunkt** der Lieferung oder der sonstigen Leistung; bei Vereinnahmung von Entgelt oder eines Teil des Entgelts vor Ausführung der Lieferung oder Leistung: Zeitpunkt der Entgeltvereinnahmung, sofern dieser feststeht und nicht mit dem Rechnungsdatum übereinstimmt

- **Entgelt**, welches nach Steuersätzen und –befreiungen aufgeschlüsselt ist
- im Voraus vereinbarte **Minderungen** des Entgelts
- der jeweils anzuwendende **Steuersatz** sowie der auf das Entgelt entfallenden Steuerbetrag bzw. der Hinweis auf die Steuerbefreiung
- ggf. **Hinweis auf die Aufbewahrungspflicht** des Rechnungsempfängers

Einzelheiten zu einigen Rechnungspflichtangaben

Die fortlaufende **Rechnungsnummer** soll sicherstellen, dass jede Rechnung einmalig ist. Es kann daher eine beliebige Kombination aus Ziffern und Buchstaben





gewählt werden, um dies zu gewährleisten. Die Bildung verschiedener Nummernkreise für separate, abgegrenzte Bereiche ist zulässig. Bei Dauerschuldverhältnissen wie Mietverträgen muss nur bei Neuabschluss eines Vertrages eine fortlaufende Nummer vergeben werden. Ist die Rechnungsnummer unrichtig und konnte der Rechnungsempfänger dies nicht erkennen, so bleibt ihm dennoch der Vorsteuerabzug erhalten, wenn die übrigen Anforderungen an eine korrekte Rechnung vorliegen.

Der **Zeitpunkt von Lieferung oder Leistung** muss enthalten sein, auch wenn Rechnungsdatum und Leistungszeitpunkt übereinstimmen. Steht der Zeitpunkt der Leistung noch nicht fest und das Entgelt wird bereits gezahlt (Anzahlung oder Vorkasse), muss auf der Rechnung kenntlich gemacht werden, dass eine noch nicht erbrachte Leistung abgerechnet wird. Auf der Rechnung kann auch ein Hinweis auf den Lieferschein ausreichend sein, sofern aus diesem eindeutig der Leistungszeitpunkt hervorgeht. Hierbei muss beachtet werden, dass das Lieferscheindatum nicht ausreicht, sondern das Leistungs-/Lieferdatum vermerkt werden muss.

Das **Entgelt** muss aufgeschlüsselt werden nach den einzelnen **Steuersätzen**. Demnach muss für jede Rechnungsposition ersichtlich sein, welcher Steuersatz angewandt wird. Letztlich müssen sowohl Netto- als auch Bruttobetrag ersichtlich sein, wie auch der Steuersatz und die Höhe der Steuer in der entsprechenden Währung.

Sofern eine **Steuerbefreiung** vorliegt, muss keine entsprechende Norm genannt werden, allerdings soll ein Hin-

weis in der Rechnung enthalten sein für den Grund der Steuerbefreiung, z. B. steuerfreie Ausfuhr.

Sofern bei der Gewährung von **Boni, Skonti und Rabatten** zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung die Höhe der Entgeltminderung noch nicht feststeht, reicht es aus, auf die entsprechende Vereinbarung zu verweisen, z. B. „2 % Skonto bei Zahlung bis zum ...“. Dafür müssen diese Angaben jedoch leicht und eindeutig nachprüfbar sein. Hier ist es erforderlich, dass die Dokumente in Schriftform vorliegen und auf Nachfrage bezogen auf die jeweilige Rechnung vorgelegt werden können.

Elektronische Rechnungen

Sofern der Rechnungsempfänger formlos zugestimmt hat, kann eine Rechnung auch in elektronischer Form übermittelt werden. Mit Verabschiedung des Steuervereinfachungsgesetzes wurden hier auch wesentliche Vereinfachungen eingeführt. So sind für Umsätze seit dem 01. Juli 2011 spezielle technische Übermittlungsverfahren oder eine qualifizierte elektronische Signatur nicht mehr notwendig. Rechnungen können nun beispielsweise per E-Mail, Serverfax oder als Web-Download übermittelt werden.

Hier muss aber beachtet werden, dass die „Echtheit der Herkunft, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit der Rechnung gewährleistet“ ist (UStG § 14 Abs. 1). Darunter versteht man, dass die Identität des Rechnungsstellers, die Unverändertheit der Rechnungsangaben während der Übermittlung und die Lesbarkeit für das menschliche Auge sichergestellt sind.

Hierbei sind keine überzogenen Anforderungen an die Erfüllung dieser Kriterien zu stellen. Das Finanzministerium hat klargestellt, dass gewöhnliche innerbetriebliche Kontrollverfahren, die einen verlässlichen Prüfpfad zwischen Rechnung und Leistung schaffen, diese Kriterien erfüllen. Mit diesen innerbetrieblichen Kontrollverfahren soll lediglich die korrekte Übermittlung der Rechnungen sichergestellt werden. Es steht dem Unternehmen frei, welche Verfahren es anwendet, um die Rechnung

mit der Zahlungsverpflichtung abzugleichen. Das kann in kleinen Unternehmen durch einen manuellen Abgleich der Rechnung mit der Bestellung und ggf. dem Lieferschein erfolgen, ebenso wie durch EDV-gestützte Verfahren.

Aufbewahrung elektronischer Rechnungen

Für die Aufbewahrung elektronischer Rechnungen sind zwingend die Vorgaben der Finanzverwaltung zu beachten. Diese schreibt vor, dass derartige Rechnungen zwingend elektronisch aufzubewahren sind. Entsprechend ist eine Aufbewahrung der Rechnung als Papierausdruck nicht ausreichend. Während der Dauer der Aufbewahrungsfrist von in der Regel zehn Jahren ist die elektronische Rechnung auf einem Datenträger aufzubewahren, der keine Änderung zulässt. Hierzu gehören und reichen nach Angaben des Bundesfinanzministeriums insbesondere einmal beschreibbare CDs und DVDs.

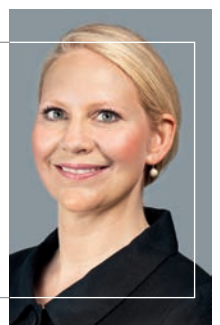
Fazit

Um sich und seinen Geschäftspartnern unnötige Arbeit zu ersparen und den Vorsteuerabzug nicht zu gefährden, müssen die Vorgaben des Umsatzsteuergesetzes eingehalten werden. Dafür sind die oben genannten Pflichtangaben auf den Rechnungen auszuweisen und in besonderen Fällen zusätzliche Rechnungsangabepflichten zu beachten. Wer fehlerhafte Rechnungen erhält, muss diese übrigens nicht bezahlen, sondern kann zunächst die Ausstellung einer korrekten Rechnung verlangen.

Sofern Sie Fragen zur ordnungsgemäßen Rechnungsstellung und den Pflichtangaben haben, sprechen Sie uns dazu gerne an.

Wer fehlerhafte Rechnungen erhält, muss diese übrigens nicht bezahlen, sondern kann zunächst die Ausstellung einer korrekten Rechnung verlangen.

Barbara Klein
ist Rechtsanwältin
und Steuerberaterin
sowie Hamburger
Teamleiterin der
bdp Venturis.



Banken wollen informiert werden

Wer durch regelmäßiges Reporting mit seiner Bank kommuniziert, kommt seinen Berichtspflichten professionell nach

Kreditverträge mit Kreditinstituten sind in der Regel standardisiert und sollten deshalb eigentlich keine grundsätzlichen Fragen provozieren. Trotzdem stellen wir in unserer Beratungspraxis fest, dass die überwiegende Mehrzahl unserer Mandanten sich in der Auslegung und im Umgang mit den vertraglichen Regelungen, die sie mit den Finanzierern abgeschlossen haben, nicht sicher sind. Weil es aber gerade in einem wirtschaftlich schwieriger werdenden Umfeld existenziell wichtig ist, hier seine Pflichten und Rechte zu kennen, werden wir in einer kleinen Serie die Gestaltung und Abwicklung von Kreditverhältnissen erläutern.

In bdp aktuell Ausgabe 88 haben wir bereits erklärt, dass für die Unternehmensführung geordnete Verhältnisse bei den Bankunterlagen, d.h. ein klares System mit schnell zugreifbaren Daten zur Finanzierungssituation, elementar sind. In der Praxis müssen wir nämlich feststellen, dass bei einer Vielzahl unserer Mandate nicht alle Verträge in den Unterlagen der Unternehmen verfügbar sind. Das erschwert natürlich die Auslegung der vereinbarten Regelungen. Also bleibt zunächst zu wiederholen, dass diese Verträge sorgfältig abgelegt und vollständig vorhanden sein müssen.

Wichtige Regelungen

Die inhaltlichen Regelungen bzw. Vereinbarungen mit Finanzierern sind extrem wichtig für die Unternehmensentwicklung. Wir werden diese noch im Einzelnen betrachten und insbesondere die Bedeutung von Covenants, Kreditbedingungen und Kreditkonditionen sowie Sicherheiten und Haftungsregelungen analysieren. In dieser Ausgabe

sollen zunächst die Berichtspflichten diskutiert werden.

Die meisten Kreditverträge beinhalten Vereinbarungen über die Berichterstattung zur wirtschaftlichen Entwicklung des Kreditnehmers. Ausgangspunkt ist u.a. der § 18 des **Kreditwesengesetzes**. Dieser Paragraph findet formal nicht für jeden Kreditnehmer Anwendung. Er definiert jedoch den Grundsatz der Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse. Der Kernsatz des Absatzes 1 lautet:

„Ein Kreditinstitut darf einen Kredit, der insgesamt 750.000 Euro oder 10

vom Hundert des haftenden Eigenkapitals des Instituts überschreitet, nur gewähren, wenn es sich von dem Kreditnehmer die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse, offen legen lässt.“

Auch wenn eine Grenze von 750.000 Euro nicht überschritten wird, so haben Kreditnehmer doch vertraglich die Pflicht, über die wirtschaftliche Situation regelmäßig Unterlagen zu liefern. Allein die regelmäßige Ratingpflicht begründet die gute Aufbereitung der einzureichenden Unterlagen. Die üblichen Regeln werden in den standardisierten Kreditverträgen bzw. Allgemeinen Geschäftsbedingungen beschrieben und sind somit Bestandteil der Vereinbarung, auch wenn man nicht konkret darauf hingewiesen wird.

Detaillierte Unterlagen

In einzelnen Verträgen wird konkret vorgegeben, dass bis zu einem bestimmten



Zeitpunkt (z.B. 30 Tage nach Monats- oder Quartalsende) weitere detailliert aufgelistete Unterlagen und Informationen einzureichen sind. Das sind dann oft mehr Unterlagen als nur die den meisten bekannten Dokumenten wie Jahresabschlüsse und die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) inklusive Summen- und Saldenliste (SuSa) hinaus. Bei der Summen- und Saldenliste sollte darauf geachtet werden, dass die sogenannten EB-Werte (Eröffnungsbilanzwert) spätestens nach Abstimmung des Jahresabschlusses vom Vorjahr nicht voneinander abweichen. Die endgültigen und teilweise zu testierenden Jahresabschlüsse sind üblicherweise spätestens nach sechs Monaten nach Bilanzstichtag vorzulegen.

Standardmäßig vorzulegen sind die Kreditoren- und Debitorenlisten und der Auftragsbestand. Aber auch fortlaufend zu erstellende Ergebnis- und Liquiditätspläne sowie entsprechende Soll-Ist-Vergleiche gehören mittlerweile zu den häufig geäußerten Unterlagenwünschen der Kreditinstitute und anderer Finanzierer, ebenso wie die Investitionsplanung und der Banken- und Sicherheiten Spiegel. Wir wollen an dieser Stelle nur der Vollständigkeit halber darauf hinweisen, dass die Unterlagen durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer erstellt bzw. plausibilisiert werden sollten.

Regelmäßiges Reporting

Wir empfehlen aufgrund unserer guten Erfahrungen, freiwillig eher mehr Informationen bereitzustellen und dies in einem strukturierten Verfahren umzusetzen. Ein regelmäßiges Reporting, das wir in den Ausgaben 85 und 86 von bdp aktuell beschrieben haben, ist das Mittel der Wahl für eine professionelle Bankenkommunikation. Die Unterlagen sollten auf keinen Fall unkommentiert zur Verfügung gestellt werden, weil dies den Raum öffnet für unerwünschte Interpretationen und Nachfragen.

Kommt man den Offenlegungsfristen bzw. dem Unterlagenumfang nicht nach, können unterschiedliche Folgen eintreten. So ist es zu erwarten, dass

eine Bank bei wiederkehrenden Problemen dies bei der Ratingermittlung im Bezug auf die kaufmännischen Qualitätsmerkmale berücksichtigt. Wie wir bereits des Öfteren berichtet haben, kommt dem Rating eine immer bedeutendere Rolle zu. Das gilt umso mehr auch mit Blick auf die steigenden Anforderungen an die Banken nach Basel III. Jedwede Ratingverschlechterung erhöht die Gefahr, dass Konditionen verschärft werden und das betreffende Kreditengagement restriktiver gehandhabt wird.

Wer nicht berichtet, wird gekündigt

Zudem behalten sich üblicherweise die Banken schon formularseitig die Kündigungsmöglichkeit offen. Denn auch die Bank muss einen Nachweis führen, dass sie bei den Kreditnehmern regelmäßig die Unterlagen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einfordert und auswertet. Greift durch die Kredithöhe definitiv der § 18 des Kreditwesengesetzes, verschärft sich der Prozess bei den Kreditinstituten und Finanzierern. Kommt man den Unterlagenwünschen nicht nach, wird erinnert oder gar gemahnt. Die Kündigungsandrohung stellt dann das letzte Mittel dar, bevor es dann für den Kreditnehmer sehr ernst werden kann.

Insofern muss ein Kreditnehmer die Regelungen zu den Berichtspflichten ernst nehmen und sich an die geforderten Einreichungsrhythmen und Umfänge der Unterlagen stringent halten.

In der nächsten Folge werden wir uns den Covenants widmen. Diese Regelungen knüpfen an die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft und folgen somit den Offenlegungspflichten.

Matthias Kramm
ist Geschäftsführer der
bdp Venturis Management Consultants
GmbH.



Verbindliche Bestellung notwendig



Der BFH hat zur alten Fassung des § 7g Abs. 1 EStG erneut bekräftigt, dass eine Ansparrücklage im Jahr vor einer Betriebseröffnung nur dann anzuerkennen ist,

wenn eine verbindliche Bestellung zum 31.12. des Jahres der Bildung vorliegt. Zwar gibt es keine gesetzliche Regelung dazu, wie eine geplante Investition darzulegen ist. Die Absicht ist allerdings ausreichend zu konkretisieren. Bei Betriebseröffnung kann gerade bei wesentlichen Betriebsgrundlagen erst dann von einer ausreichenden Konkretisierung ausgegangen werden, wenn die Wirtschaftsgüter verbindlich bestellt worden sind.

Als wesentliche Betriebsgrundlage gelten Anlagegüter, ohne die der Betrieb nicht geführt werden kann oder die zur behaupteten Erweiterung erforderlich sind. Dabei ist im Einzelfall festzustellen, ob es sich bei den geplanten Wirtschaftsgütern tatsächlich um für den Betrieb wesentliche Betriebsgrundlagen handelt. Hierzu sind die genaue Ermittlung der Tätigkeit sowie die Ermittlung der Abläufe im Betrieb ebenso nötig wie die Feststellung der Anzahl der Beschäftigten, der räumlichen Gegebenheiten und der jeweiligen Funktion, die die im Investitionsabzugsbetrag eingestellten Wirtschaftsgüter später haben sollen.

So kommen bei einem Handelsgeschäft mit An- und Verkauf neben dem Kundenstamm und dem Warenlager auch Hochregallager, Gabelstapler oder Lkw in Betracht. Sofern es sich bei den einzelnen Gegenständen um wesentliche Betriebsgrundlagen für die geplante Eröffnung oder Erweiterung handelt, ist die Bildung des Abzugsbetrags für ihre Anschaffung nur zulässig, wenn sie zu diesem Zeitpunkt bereits verbindlich bestellt waren.

Fundstelle: BFH 14.03.12, IV R 22/11

Rüdiger Kloth ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

Den Geliebten von der Steuer absetzen?

Private Motive sind laut BFH bei der doppelten Haushaltsführung unerheblich. Entscheidend ist nur die berufliche Veranlassung

„So setze ich meinen Geliebten von der Steuer ab“ überschrieb kürzlich der renommierte Fachverlag Haufe in seinem Unternehmerportal den Bericht über ein aktuelles BFH-Urteil zur doppelten Haushaltsführung (Az. VI R 25/11). Was war geschehen? Die Antwort ist einfach: Der BFH hat völlig nachvollziehbar festgestellt, dass die Lebensführung eines Steuerpflichtigen am Beschäftigungsort, der eine doppelte Haushaltsführung geltend macht, einkommensteuerrechtlich grundsätzlich unerheblich ist.



Eine doppelte Haushaltsführung liegt vor, wenn der Arbeitnehmer außerhalb des Ortes, an dem er einen eigenen Hausstand unterhält, arbeitet und wohnt. Jedoch führt nur die beruflich veranlasste Errichtung eines Zweithaushalts zur steuerlichen Abzugsfähigkeit. Ein aus Privatgründen unterhaltener zweiter Haushalt bleibt unberücksichtigt. Diese Differenzierung führt natürlich regelmäßig zum Streit mit dem Finanzamt.

Private Motive spielen keine Rolle

Im obigen Fall wurden Fragen gestellt wie: Können Kollegen, die freundschaftlich miteinander verbunden sind, sich eine Wohnung teilen? Muss dabei unterschieden werden, ob ein Kollege und eine Kollegin oder zwei Kollegen oder zwei Kolleginnen sich zusammentun? Spielt die Beziehung zum Vermieter, Untermieter oder Hauptmieter eine Rolle? Oder zugespitzt: Kann der oder die Geliebte von der Steuer abgesetzt werden?

Aber all diese Fragen sind unerheblich. Schon seit einigen Jahren steht der BFH auf dem Standpunkt, dass es auf per-

sönliche Motive nicht ankomme. Denn anderenfalls könnten ja auch ein attraktives Kulturleben oder ein umfangreiches Angebot an Sportveranstaltungen ausschlaggebende Argumente gegen oder für eine doppelte Haushaltsführung sein.

Auch ist eine Prüfung, ob die doppelte Haushaltsführung durch Umzug an den Beschäftigungsort vermieden werden könne, nicht im Gesetz verankert. Das Einkommensteuerrecht sieht insofern keine Ursachenforschung für die gewählte Wohnform am Beschäftigungsort vor. Auch entstehen hinsichtlich der persönlichen Beziehungen am Beschäftigungsort keine Meldepflichten seitens der Steuerpflichtigen und es besteht keine Überwachungspflicht seitens des Fiskus.

Entscheidend ist die berufliche Veranlassung

Zur Begründung und somit Anerkennung des zweiten Haushalts kommt es einzig und allein auf die berufliche Veranlassung an. Das ist u.a. dann der Fall, wenn der Arbeitnehmer den Zweithaushalt begründet, um seinen Arbeitsplatz schneller aufsuchen zu können. Es ist eine private Entscheidung, ob man täglich pendelt oder eben nicht.

Zusammenfassend ist es unerheblich, ob der Steuerpflichtige den zweiten Haushalt allein führt oder gemeinsam mit Freund, Freundin oder Freunden oder Arbeitskollegen oder -kolleginnen. Damit ist auch unerheblich, ob zwischen dem Mitbewohnern eine Beziehung besteht oder sich entwickelt.

Erst wenn sich der Mittelpunkt der Lebensinteressen des Steuerpflichtigen an den Beschäftigungsort verlagert und die Wohnung dort zum Zentrum der Haushaltsführung wird, entfällt die berufliche Veranlassung.

Zu beachten ist, dass die Absetzbarkeit und damit die Anerkennung der Unterkunftskosten des zweiten Haushalts durch die Kostendeckelung begrenzt sind. Dies sind nach dem BFH nur die Aufwendungen, die für eine nach Lage und Ausstattung vergleichbare 60-qm-Wohnung am Beschäftigungsort entstehen würden. „Denn mehr ist für eine Person zum bloßen Wohnen am Beschäftigungsort nicht notwendig“, so das BFH-Urteil vom 9. August 2007.

Doppelte Haushaltsführung bei den Eltern

In einem weiteren entschiedenen Fall (BFH, 28.3.2012, VI R 87/10) ging es um die Frage: Inwieweit können (Kinder-) Zimmer, Räume oder Wohnungen bei den Eltern abgesetzt werden?

Die Vorinstanz hat eine diesbezügliche Nutzung und damit die Anerkennung einer doppelten Haushaltsführung noch mit der Begründung abgelehnt, dass zum Unterhalten und Führen eines Haushaltes auch gehöre, für dessen Kosten aufzukommen. Anderenfalls



den Lebensmittelpunkt, aber durch die Eingliederung in den Elternhausstand, unterhält man keinen eigenen Haushalt.

Die neue Rechtsprechung allerdings bejaht, dass eine Zweitwohnung auch im Hause der Eltern sein darf. Indizien für einen eigenen Hausstand sind nach BFH neben persönlichen Lebensumständen wie Alter und Personenstand des Steuerpflichtigen auch die Einrichtung, Ausstattung und Größe der (Kinder-) Zimmer bzw. Wohnung. Separate Räumlichkeiten, die eigenständiges Wohnen und Wirtschaften zulassen, wer-

den regelmäßig als eigene Hausstände angesehen. Allerdings ist eine Mietzahlung zwar schon ein Indiz, aber für die Anerkennung eines eigenen Hausstands keine zwingende Voraussetzung.

Hausstand ist der Haushalt, den der Steuerpflichtige am Lebensmittelpunkt innehat. Die Abwesenheit dort wird nur durch Urlaube bedingt. Hier soll insbesondere vermieden werden, dass z.B. Ferienwohnungen für die doppelte Haushaltsführung vorgehalten werden.

Folglich hält es der BFH für unerheblich, ob Steuerpflichtige nach bspw.

einer Scheidung wieder zurück zu den Eltern ziehen oder ob ein sehr jugendlicher Steuerpflichtiger im Haus seiner Eltern einen eigenen Hausstand unterhält.

Jana Selmert-Kahl
ist Steuerberaterin
bei bdp Hamburg.



ESUG in der Praxis. Licht und Schatten

Wir laden ein zum praxisorientierten Erfahrungsaustausch des neuen Insolvenzrechts nach Hamburg und Berlin



Nach dem großen Erfolg des 1. Berliner Restrukturierungsforums vom Juni 2012 setzen wir unsere Diskussionsreihe zu Sanierung, Restrukturierung und Insolvenz fort und laden am 22. November 2012 gemeinsam mit der *hww-Gruppe* und *Görg Rechtsanwälte* zum **2. Berliner**

Restrukturierungsforum ein. Bereits am 20. November 2012 bietet die *bdp Venturis Management Consultants GmbH* in **Hamburg** bei einem bdp-Cheese&Wine Gelegenheit zum praxisorientierten Erfahrungsaustausch über das neue Insolvenzrecht.

bdp-Cheese&Wine: Fachforum Restrukturierung 20. November 2012, 17.00 Uhr

Steigenberger Hotel Hamburg
Heiligengeistbrücke 4 | 20459 Hamburg



Impulsreferat **Meine Erfahrungen mit dem ESUG**

Dr. Michael Bormann
bdp-Gründungspartner

Panel-Diskussion **ESUG in der Praxis Licht und Schatten**

Christian Graf
Brockdorff

Burkhard Jung
Barbara Klein

BBL Bernsau Brockdorff Insolvenz- und
Zwangsverwalter GbR
Partner hww-Gruppe
bdp Venturis

Weitere Diskussionsteilnehmer werden noch benannt.
Bitte informieren Sie sich unter www.bdp-team.de/events

Get-together mit Imbiss ca. 19.30 Uhr

Berliner Restrukturierungsforum 22. November 2012, 16.30 Uhr

Hotel Regent Berlin
Charlottenstr. 49 | 10117 Berlin



Begrüßung

Dr. Kirsten Schümann-Kleber
Partnerin bei Görg Rechtsanwälte

Impulsreferat

Meine Erfahrungen mit dem ESUG

Dr. Michael Bormann
bdp-Gründungspartner

Panel-Diskussion

**ESUG in der Praxis
Licht und Schatten**
Anwaltskanzlei Siemon

Klaus Siemon
Christian Graf
Brockdorff

Martin Horstkotte
Rüdiger Wienberg
(Moderation)

BBL Bernsau Brockdorff Insolvenz- und
Zwangsverwalter GbR
Richter am Amtsgericht Charlottenburg
Partner hww-Gruppe

Get-together mit Imbiss ca. 19.00 Uhr

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 Rechnungslegung.
Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- ☐ Ich möchte meine Ertragssituation überprüfen.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- ☐ Ich melde mich und ____ Begleitpersonen hiermit verbindlich zum **bdp-Cheese&Wine** am 20. November 2012 in Hamburg an.
- ☐ Ich melde mich und ____ Begleitpersonen hiermit verbindlich zum **Berliner Restrukturierungsforum** am 22. November 2012 an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp^{Venturis}

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Berlin · Dresden · Hamburg · Potsdam · Rostock · Schwerin

bdp Berlin

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

bdp Venturis Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 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 Potsdam

Puschkinallee 3 · 14469 Potsdam
Tel. 0331 – 601 2848 - 1
bdp.potsdam@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

Member of

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory in Europe

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 Straße 64 · 10435 Berlin

Realisation + Redaktion

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