

Mandantenbrief

Informationen über Steuern, Recht und Wirtschaft

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Im Fokus: Insolvenz

- > Interview zum Thema des Monats: Insolvenz
- > Die Rechnungslegung während der Liquidation

Steuern aktuell

- > Compliance im internationalen Steuerrecht
- > Beschränkung der Pendlerpauschale verfassungswidrig?

Recht aktuell

- > Titel erwirkt – Was nun?
Die Pfändung von Geschäftskonten und ihre Hindernisse
- > Schattendasein: Zum Befristungsprivileg für Existenzgründer

Wirtschaft aktuell

- > Refinanzierungsalternativen im Mittelstand –
viele Unternehmen nutzen ihre Chancen nicht! Teil 2

Rödl & Partner intern

- > Online-Leserbefragung – Ihre Meinung ist uns wichtig
- > Auslandsbrief von Rödl & Partner
- > Seminare

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Wort „Chance“ wird gerne überstrapaziert. Dies gilt insbesondere, wenn es auf das durch und durch negativ besetzte Wort „Insolvenz“ trifft. Die Statistik zeigt, dass die Insolvenz leider viel zu selten der erste Schritt zur Rettung eines Unternehmens ist. Daran hat auch die am 1. Januar 1999 in Kraft getretene Insolvenzordnung wenig geändert.

Die Chancen eines Unternehmens, von der Insolvenz zu profitieren hängen stark von den Arbeiten im Vorfeld der Insolvenzantragstellung und dem Insolvenzverwalter ab, dem die Geschicke der Firma vom Insolvenzgericht übertragen werden. Mit Insolvenzantragstellung gibt der Unternehmer weitgehend die Steuerung ab. Die Aufgabe des Insolvenzverwalters deckt sich selten mit den Interessen des Betriebes und es werden häufig große Firmenwerte vernichtet.



Die erfolgreiche Sanierung und Restrukturierung hängt meistens davon ab, ob die Insolvenz rechtzeitig abgewendet oder deren Anmeldung ganz gezielt zur Sanierung genutzt werden kann. Dafür ist erforderlich, dass ein Unternehmen über eine solide Finanzplanung und ein professionelles Controlling verfügt, das Liquiditätsengpässe bereits im Vorfeld sichtbar macht. Genau hier haben gerade viele mittelständische Unternehmen Nachholbedarf.

Die Einführung des Ratings nach Basel II hat die Dringlichkeit von Planung und Controlling noch erhöht. Unternehmen, die in diesen Punkten keine zufriedenstellenden Antworten liefern, rutschen in der Bonität ab. Die Folge ist eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen bis hin zur Ablehnung der Kreditvergabe. Und hier schließt sich der Kreis zur Insolvenz: Die Zahlungsunfähigkeit geht oftmals direkt auf Probleme bei der Fremdfinanzierung zurück.

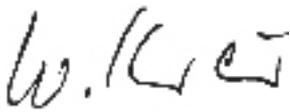
Die Bonität spielt nicht nur bei der Finanzierung eine wichtige Rolle. Längst prüfen Unternehmen ihre Zulieferer und Kunden auf deren Bonität hin. Es zahlt sich also doppelt aus, in die Unternehmensplanung zu investieren.

Wird ein drohender Liquiditätsengpass rechtzeitig erkannt, kann das Unternehmen die notwendigen Schritte zur Sanierung einleiten. Patentrezepte gibt es dabei keine, die erfolgreiche Restrukturierung hängt von zahlreichen individuellen Faktoren ab. Die Geschäftsleitung kann diesen Prozess selbst steuern und sich bei der Sanierung unabhängig beraten lassen.

Eine echte Chance für die Sanierung stellt das Insolvenzplanverfahren dar. Das Unternehmen stellt einen entsprechenden Eigenantrag wegen drohender Zahlungsunfähigkeit. Es behält seine Handlungsfähigkeit und genießt trotzdem den Schutz des Insolvenzverfahrens. Der Insolvenzplan muss von der Gläubigerversammlung akzeptiert werden. Vor allem muss den Gläubigern

gegenüber sichergestellt werden, dass diese mindestens so (gut) gestellt werden, wie sie im Falle der Zerschlagung stünden. In der Regel gelingt es aber, sie sogar deutlich besser zu stellen.

Die Zahl der Insolvenzen ist seit 1999 stetig gestiegen. Bedauerlicherweise ging dies nicht mit einer Verbesserung des Images der Insolvenz einher. Jedoch kann eine präzise und stets aktuelle Planung häufig eine Insolvenz vermeiden, und wo dies nicht möglich sein sollte, die Chancen einer Sanierung und Fortführung des Unternehmens beträchtlich erhöhen.



Ihr Wolfgang Kraus
Geschäftsführender Partner

Im Fokus: Insolvenz

> Interview zum Thema des Monats: Insolvenz



„Insolvenz“ ist ein Reizwort in unserem Wirtschaftsleben. Viele Unternehmen und Unternehmer befassen sich nur ungern mit dem Thema. Doch es zeigt sich, dass eine genaue Kenntnis der Mechanismen und Abläufe einer Insolvenz viele wirtschaftliche Optionen eröffnet, die man gemeinhin nicht mit dem Begriff verbindet.

Wir befragten dazu Herrn Rechtsanwalt Rainer Schaaf, LL.M., spezialisiert auf insolvenznahe Transaktionsberatung.

Herr Schaaf, trotz anziehender Wirtschaftsentwicklung ist die Zahl der Insolvenzverfahren nach wie vor sehr hoch. Dabei wird Insolvenz üblicherweise gleichgesetzt mit Zerschlagung und Auflösung eines Unternehmens. Inwieweit ist diese Einschätzung auf Basis des deutschen Insolvenzrechts zutreffend?

Obwohl die Insolvenzordnung Möglichkeiten bereitstellt, ein Unternehmen zu sanieren, ist die Zerschlagung des insolventen Unternehmens leider der Regelfall. Insofern ist die Einschätzung traurigerweise zutreffend, was sicherlich zum einen daran liegt, dass etliche Insolvenzverwalter den einfacheren Weg der Zerschlagung bevorzugen, aber letztlich auch daran, dass viele Unternehmen – aufgrund sehr später Insolvenzantragstellung – das Potential zur Sanierung einfach nicht mehr haben.

Wie läuft grob skizziert eine Unternehmensinsolvenz ab?

Die Unternehmensinsolvenz beginnt naturgemäß mit der Antragstellung, welche in der Regel durch das insolvente Unternehmen selbst erfolgt. In den meisten Fällen wird dann vom Insolvenzgericht ein so genannter vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt, der noch nicht über die volle Verfügungsbefugnis wie der spätere, endgültige Insolvenzverwalter verfügt. Nachdem aber in der Regel Verfügungen nur noch mit seiner Zustimmung möglich sind, übernimmt er faktisch schon die Führung des insolventen Unternehmens. Das weitere Vorgehen des Insolvenzverwalters hängt dann natürlich ganz maßgeblich von der Branche und dem Tätigkeitsbereich des Unternehmens ab. Den meisten Verfahren gemein ist jedoch, dass der vorläufige Insolvenzverwalter bemüht sein wird, durch Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs so viel Vermögen zur Masse zu ziehen wie möglich. Dies wird ihm in der Regel dadurch erleichtert, dass die Mitarbeiter in dieser Phase Anspruch auf Insolvenzgeld haben, das von der Bundesanstalt für Arbeit gezahlt wird. Der Insolvenzgeldanspruch erstreckt sich auf drei Monate, allerdings inklusive der Zeit, in der das Unternehmen seine Mitarbeiter bereits nicht bezahlt hat.

In der Folge, das heißt spätestens nach Ablauf der dreimonatigen Insolvenzgelddauer, wird der vorläufige Insolvenzverwalter beim Insolvenzgericht anregen, das Verfahren zu eröffnen. Nach Eröffnung des Verfahrens ist dann der vorläufige Insolvenzverwalter in der Regel auch derjenige, der vom Insolvenzgericht zum endgültigen Insolvenzverwalter bestellt wird. Ab diesem Zeitpunkt geht die komplette Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis auf den Insolvenzverwalter über. Der Insolvenzverwalter wird in dieser Phase versuchen, sämtliche Vermögensgegenstände des Unternehmens zu verwerten, um mit dem Erlös hieraus die Ansprüche der Gläubiger so gut wie möglich zu befriedigen. In der Praxis ist leider, wenn überhaupt eine Quote ausgezahlt wird, nur mit kleinen einstelligen Prozentbeträgen der ursprünglichen Forderung zu rechnen. Wenn das Vermögen der Gesellschaft schließlich vollumfänglich verwertet wurde, wird es an die Gläubiger verteilt. Nach der sogenannten Schlussverteilung wird das Insolvenzverfahren aufgehoben und die Gesellschaft gelöscht.

Welche Möglichkeiten einer „Rettung“ beziehungsweise Sanierung eines Unternehmens in der Krise bietet das deutsche Insolvenzrecht?

Die Insolvenz bietet durchaus Möglichkeiten der Sanierung. Die aus meiner Sicht eleganteste Lösung, die aber am seltensten praktiziert wird, ist der so genannte Insolvenzplan. Damit kann verhindert werden, dass das Unternehmen am Ende des Insolvenzverfahrens mit der Löschung verschwindet. Letztlich ist der Insolvenzplan nichts anderes als ein großer Schuldenbereinigungsplan, welcher mit sämtlichen Gläubigern des Unternehmens unter der Kontrolle des Insolvenzverwalters und des Insolvenzgerichts geschlossen wird.

Als weitere Sanierungsmöglichkeit, gewissermaßen als Sanierung zweiter Klasse, wäre die so genannte übertragende Sanierung zu nennen. Dies ist letztlich ein Unternehmenskaufvertrag, bei dem mit dem Insolvenzverwalter vereinbart wird, bestimmte oder alle Vermögensgegenstände des insolventen Unternehmens zu erwerben. Der Charme dieser Möglichkeit liegt darin, dass zwar einerseits die werthaltigen Gegenstände, Kundenbeziehungen, Schutzrechte et cetera erworben werden können, andererseits aber größtenteils die Verbindlichkeiten im insolventen Unternehmen verbleiben. Häufig können mit diesem Instrument der Firmenname fortgeführt und etliche Arbeitsplätze gerettet werden.

Ihre Empfehlung, Herr Schaaf?

Generell sollte rechtzeitig Insolvenzantrag gestellt werden. Zwar ist das Bedürfnis und das Bestreben der Unternehmen verständlich, sich gegen einen solchen Schritt möglichst lange zu wehren, gleichwohl bietet die frühzeitige Insolvenzantragsstellung die Möglichkeit, das komplette Sanierungspotential der Insolvenzordnung zu heben. So stellt die bereits skizzierte Phase der vorläufigen Insolvenz – das sogenannte Insolvenzeröffnungsverfahren – den ersten Baustein der Sanierung dar, weil aufgrund des gezahlten Insolvenzgeldes ein Unternehmen ohne Personalkosten eine Zeit lang fortgeführt werden kann. Des Weiteren bestehen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens Erleichterungen bei arbeitsrechtlichen Maßnahmen wie Kündigung, Sozialplan und Interessenausgleich.

Welche allgemeinen Ratschläge kann man dem Management eines Unternehmens in der Krise geben?

Besonders wichtig in der Krise ist es, rechtzeitig die eigene Situation einschätzen zu können. Insolvenzantragstellungspflicht, das heißt Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, ergibt sich in der Regel nicht über Nacht. Meist gerät das Unternehmen bereits vorher in eine Krise. Krise bedeutet in dem Fall, dass das Unternehmen beispielsweise keinen Kredit zu marktüblichen Konditionen mehr aufnehmen kann. Bereits in dieser Phase ist besondere Vorsicht geboten, da Transaktionen, zum Beispiel Verkäufe von Aktiva der Gesellschaft, in einem später eröffneten Insolvenzverfahren durch den Insolvenzverwalter eventuell angefochten werden können.

Des Weiteren ist es für den oder die Geschäftsführer von besonderer Bedeutung, sich über den jeweils aktuellen Liquiditäts- und Überschuldungsstatus zu informieren. In einer echten Krisensituation muss eine Tag genaue Betrachtung erfolgen, um zu verhindern, dass der Insolvenzantrag zu spät gestellt wird. Dies hätte eine zivilrechtliche Haftung oder eine strafrechtliche Verfolgung aller Geschäftsführer zur Folge. Im übrigen ist hier noch zu bemerken, dass eine Ressortaufteilung, beispielsweise die Aufteilung in einen technischen und einen kaufmännischen Bereich, in keiner Weise schützt. Hier sind alle Geschäftsführer – beziehungsweise bei Aktiengesellschaften die Vorstände – in der Pflicht.

Was muss der Vertragspartner eines in eine Krise geratenen Unternehmens beachten?

Grundsätzlich sollte man sich hinsichtlich seines Geschäftspartners möglichst umfangreich gegen insolvenzbedingte Ausfälle durch Bürgschaften oder sonstige Sicherheiten schützen. Dies ist in der Praxis nicht möglich, vor allem wenn man versucht, ein neues Geschäft zu generieren. Man kann im Vorfeld eigentlich nur die Augen offen halten, um Krisenindikatoren frühzeitig zu erkennen. Ein besonders häufig auftretendes Kennzeichen ist beispielsweise die Änderung der Kontonummer. In derartigen Fällen sollte darauf geachtet werden, dass möglichst keine langen Zahlungsziele mehr gewährt werden. Es ist dann durchaus ratsam, den Austausch auf Arbeitsebene zu pflegen. Sicherlich falsch wäre der pauschale Rat, sich sofort aus der Geschäftsbeziehung zurückzuziehen, da häufig zum Beispiel Lieferanten mit entsprechendem Augenmaß einen wertvollen Beitrag zur Sanierung eines Unternehmens oder gar zur Abwendung der Insolvenzantragsstellung leisten können. In einem derartigen Fall kann der Verzicht auf einen Teil der eigenen Forderungen das Schlimmste verhindern. Wichtig ist, dass man hierdurch nicht schlechter behandelt wird als andere Gläubiger. Dazu muss diese Vorgehensweise vom Schuldner mit einer gewissen Transparenz betrieben werden.

Kommt es dann doch zur Insolvenzeröffnung, gilt es natürlich die eigenen Forderungen zur Tabelle anzumelden und gegebenenfalls weitergehende Rechte wie zum Beispiel die Aus- oder Absonderung geltend zu machen. Diese Möglichkeit besteht dann, wenn Forderungen beispielsweise durch Eigentumsvorbehalt, Sicherungsübereignung oder Pfandrechte gesichert sind.

Herr Schaaf, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Kontakt für weitere Informationen:

Rainer Schaaf, LL.M.

Rechtsanwalt

Rödl & Partner Nürnberg

Tel. +49 (9 11) 91 93-16 17

E-Mail: rainer.schaaf@roedl.de

> Die Rechnungslegung während der Liquidation

VON GEORG BEYER

Schlussbilanz der werbenden GmbH

Für den Schluss der letzten Rechnungsperiode der werbenden Gesellschaft muss nach den allgemeinen Vorschriften Rechnung

gelegt, das heißt ein Jahresabschluss und ein Lagebericht aufgestellt werden. Dies gilt auch, wenn der sich so ergebende Rechnungslegungszeitraum nur ein Rumpf-Geschäftsjahr umfasst. Stichtag ist der Tag vor der Auflösung der Gesellschaft. Jahresabschluss und Lagebericht unterliegen der Pflichtprüfung, soweit es sich nicht um eine kleine Gesellschaft i.S.d. § 267 Abs. 1 HGB handelt. Für die Aufstellung sind die Liquidatoren zuständig, die Feststellung obliegt den Gesellschaftern. Ein in der Schlussbilanz der werbenden Gesellschaft ausgewiesener Gewinn kann vor Beendigung der Liquidation nicht mehr an die Gesellschafter ausgeschüttet werden.

Liquidationseröffnungsbilanz und Erläuterungsbericht

Die Liquidatoren haben nach § 71 Abs. 1 GmbHG für den Beginn der Liquidation eine Eröffnungsbilanz und einen die Eröffnungsbilanz erläuternden Bericht aufzustellen. Aufstellungsstichtag ist bei Auflösung durch Beschluss der Gesellschafter der Tag der Beschlussfassung beziehungsweise der im Auflösungsbeschluss vorgesehene spätere Zeitpunkt, bei Auflösung durch Ablauf der im Gesellschaftsvertrag bestimmten Zeit der sich aus dem Gesellschaftsvertrag ergebende Tag. Die Aufstellungsfristen ergeben sich aus § 264 Abs. 1 HGB (drei Monate beziehungsweise bis zu sechs Monaten bei kleinen Gesellschaften). Auf den erläuternden Bericht sind die Vorschriften über den Anhang (§§ 284ff. HGB) entsprechend anzuwenden.

Jahresabschluss und Lagebericht während der Liquidation

Zur Rechnungslegungspflicht der Liquidatoren gehört nach § 71 Abs. 1 GmbHG auch, dass sie für den Schluss eines jeden Geschäftsjahres einen Jahresabschluss und einen Lagebericht aufzustellen haben, in denen der jeweils aktuelle Vermögensstand und der Verlauf des Liquidationsverfahrens darzustellen sind. Der Stichtag für die Aufstellung der Jahresabschlüsse ergibt sich grundsätzlich aus dem Stichtag der Eröffnungsbilanz, da mit dem Tag der Auflösung ein neues Geschäftsjahr beginnt. Die Beibehaltung des bisherigen Geschäftsjahres ist jedoch zulässig. Hierfür bedarf es eines Beschlusses der Gesellschafter zu einer entsprechenden Regelung im Gesellschaftsvertrag.

Schlussrechnung

Nach § 74 Abs. 1 Satz 1 GmbHG haben die Liquidatoren eine Schlussrechnung zu erstellen, wenn die laufenden Geschäfte beendet und die Forderungen eingezogen sind, das übrige Vermögen in Geld umgesetzt ist und die Gläubiger befriedigt sind. Sie setzt nicht voraus, dass das Sperrjahr (§ 73 Abs. 1 GmbHG) bereits abgelaufen ist; es ist auch zulässig, die Schlussrechnung erst bei Verteilung des Vermögens aufzustellen. Die Schlussrechnung dient der Rechenschaftslegung der Liquidatoren gegenüber den Gesellschaftern, die Aufstellungspflicht stellt keine öffentlich-rechtliche Verpflichtung dar.

Die Schlussrechnung besteht im Prinzip aus einer Einnahmen-/Ausgabenrechnung, gegebenenfalls (bei nicht vollständiger Vermögensverteilung) auch einer Bilanz und einem erläuternden Bericht. Die Einnahmen-/Ausgabenrechnung schließt an den letzten in § 71 Abs. 1 GmbHG geforderten Jahresabschluss an und umfasst den seitdem verstrichenen Zeitraum. Formvorschriften für die Schlussrechnung bestehen nicht, Prüfung und Veröffentlichung sind nicht erforderlich.

Inhalt der Rechnungslegung während der Liquidation

Die Vorschriften über den Jahresabschluss sind auf die Eröffnungsbilanz „entsprechend“ anzuwenden (§ 71 Abs. 2 Satz 2 GmbHG), für einen Jahresabschluss während der Liquidation gelten sie unmittelbar. Die darin zum Ausdruck kommende Kontinuität der Liquidationsrechnungslegung im Anschluss an die Rechnungslegung der werbenden GmbH findet ihre Grenze dort, wo die Besonderheiten der Liquidation Abweichungen bedingen.

Ansatzvorschriften – Bilanzierungspflichten, Bilanzierungsverbote und Bilanzierungswahlrechte

Grundlage für den Ansatz in Liquidationsbilanzen ist das Vollständigkeitsgebot (§ 246 Abs. 1 HGB) und das Verrechnungsverbot (§ 246 Abs. 2 HGB). Sonderposten mit Rücklageanteil i.S.d. § 273 HGB dürfen in Liquidationsbilanzen wegen fehlender umgekehrter Maßgeblichkeit nicht angesetzt werden.

Aufwendungen für die Inangsetzung des Geschäftsbetriebs und dessen Erweiterung (§ 269 HGB) können in Liquidationsbilanzen nur angesetzt werden, soweit sie im vorhergehenden Jahresabschluss der werbenden GmbH bilanziert waren und die erforderlichen Abschreibungen durch Ertragsserwartungen aus der (vorübergehenden) Fortführung des Geschäftsbetriebs während der Liquidation gedeckt sind. Gleiches gilt für die Aktivierung eines derivativen Geschäfts- oder Firmenwertes, wobei eine Fortführung in diesem Fall zulässig erscheint, wenn entsprechende Verwertungserlöse zu erwarten sind.

Die Aktivierung einer Bilanzierungshilfe für latente Steuern gemäß § 274 Abs. 2 HGB ist zulässig, wird aber wegen der besonderen Bedingungen in der Liquidation praktisch kaum in Betracht kommen. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten dürfen gebildet beziehungsweise fortgeführt werden für als Aufwand berücksichtigte Zölle und Verbrauchsteuern auf Vorratsvermögen, Umsatzsteuer auf erhaltene Anzahlungen und ein Disagio. Aufwandsrückstellungen im Sinne von § 249 Abs. 2 HGB können auch in Liquidationsbilanzen angesetzt werden.

Für Pensionsverpflichtungen sind grundsätzlich Rückstellungen zu bilden. Das nach Art. 28 Abs. 1 EGHGB bestehende Wahlrecht für den Ansatz von sogenannten Altverpflichtungen (vor dem 1. Januar 1987 entstandene Ansprüche aufgrund unmittel-

barer Zusagen) sowie mittelbaren Pensionsverpflichtungen und ähnlichen unmittelbaren und mittelbaren Verpflichtungen gilt in Liquidationsbilanzen nicht.

Allgemeine Bewertungsvorschriften

Der Grundsatz der Bilanzidentität (§ 252 Abs. 1 Nr. 1 HGB) gilt auch für Liquidationsbilanzen, nicht jedoch im Übergang zur Liquidation. Die Wertansätze in der Eröffnungsbilanz können von den Wertansätzen in der Schlussbilanz der werbenden GmbH abweichen.

Einzelbewertungsgrundsatz und Abschlussstichtagsprinzip (§ 252 Abs. 1 Nr. 3 HGB), Vorsichts-, Realisations- und Imparitätsprinzip (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB) gelten uneingeschränkt. Der Grundsatz der Periodenabgrenzung (§ 252 Abs. 1 Nr. 5 HGB) ist ebenfalls anzuwenden, verliert jedoch mit zunehmendem Grad der Liquidation an Bedeutung.

Der Grundsatz der Unternehmensfortführung (§ 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB) wird nicht durch den Rechtstatbestand der Auflösung des Unternehmens, sondern erst durch tatsächliche Gegebenheiten (Einstellung des Geschäftsbetriebs) in Frage gestellt. Von der Unternehmensfortführung darf nicht mehr ausgegangen werden, wenn die Einstellung des Geschäftsbetriebs innerhalb eines überschaubaren Zeitraums abzusehen ist. Als überschaubar kann ein Zeitraum von bis zu zwei Jahren angenommen werden. In der Praxis wird bei einem Großteil der Liquidationen die Einstellung des Geschäftsbetriebs von vornherein so überschaubar sein, dass bereits in der Schlussbilanz der werbenden Gesellschaft und folglich auch mit Beginn der Liquidation nicht mehr von der Fortführung ausgegangen werden kann. Die Aufgabe des Grundsatzes der Unternehmensfortführung setzt jedoch zentrale Bewertungsprinzipien wie das Vorsichts- und das Realisationsprinzip nicht außer Kraft, Neubewertungen sind auch in diesem Fall nur im Rahmen der (fortgeführten) Anschaffungs- oder Herstellungskosten möglich. Wirtschaftlicher Betrachtungsweise unter den besonderen Bedingungen der Liquidation entspricht es, alle im Zusammenhang mit der Liquidation noch zu erwartenden Erträge (Zinsen und Mieten, Buchgewinne aus der Verwertung von Vermögensgegenständen, Erträge aus der vorübergehenden Fortführung des Geschäftsbetriebes) den entsprechenden Aufwendungen (zum Beispiel Kosten der Personalfreisetzung, Schadensersatzverpflichtungen, Vergütung der Liquidatoren, Steuern) gegenüberzustellen. Ein sich hieraus ergebender Liquidationsgewinn bleibt unberücksichtigt, einem zu erwartenden Verlust ist durch eine Rückstellung für drohende Verluste aus der Liquidation gemäß § 249 Abs. 1 Satz 1 HGB Rechnung zu tragen.

Das Prinzip der Bewertungsstetigkeit (§ 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB) gilt auch für Liquidationsbilanzen, im Übergang zur Liquidation kann jedoch ein begründeter Ausnahmefall i.S.d. § 252 Abs. 2 HGB vorliegen.

Bewertung von Gegenständen des Anlagevermögens nach den für Umlaufvermögen geltenden Bestimmungen

Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sind in Liquidationsbilanzen wie Umlaufvermögen zu bewerten, soweit ihre Veräußerung innerhalb eines überschaubaren Zeitraums (bis zu zwei Jahre) beabsichtigt ist oder diese Vermögensgegenstände nicht mehr dem Geschäftsbetrieb dienen (§ 71 Abs. 2 Satz 3 GmbHG). Für die betroffenen Vermögensgegenstände ist dementsprechend ein Wertansatz nach Maßgabe von § 253 Abs. 3 HGB zu ermitteln. Soweit dieser niedriger als der sich bisher (nach § 253 Abs. 2 HGB) ergebende Wertansatz ist, muss die niedrigere Bewertung Platz greifen. Ergibt sich ein höherer Wert, kann der bisherige Wertansatz beibehalten werden, bei weiterer Nutzung kann gegebenenfalls der vorhandene Abschreibungsplan fortgeführt werden.

Wertaufholung

In Liquidationsbilanzen entfällt wegen fehlender Maßgeblichkeitsbeziehungen zwischen handels- und steuerrechtlicher Rechnungslegung generell das sich aus § 280 Abs. 2 HGB ergebende Beibehaltungswahlrecht. Wertaufholungen sind in dem durch § 280 Abs. 1 HGB gezogenen Rahmen (Obergrenze: fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten) vorzunehmen.

Gliederungsvorschriften

Für die Eröffnungsbilanz und den Jahresabschluss während der Liquidation gelten die allgemeinen Grundsätze für die Gliederung (§ 265 HGB), die nach Größenklassen differenzierten Vorschriften (§§ 266, 275, 276 HGB) sowie die Vorschriften zu einzelnen Posten in der Bilanz und GuV (§§ 268 bis 274, 277 HGB). Besonderheiten der Liquidation kann im Rahmen der in diesen Vorschriften eingeräumten Gestaltungsmöglichkeiten Rechnung getragen werden.

Ausweis des Eigenkapitals

Das Eigenkapital kann in Liquidationsbilanzen entweder nach der Brutto- oder nach der Nettomethode ausgewiesen werden. Bei der Bruttomethode erfolgt der Ausweis des Eigenkapitals gemäß § 266 Abs. 3 A HGB. Bei der Nettomethode werden alle unter dem Eigenkapital ausgewiesenen Posten zu einem zusammengefasst.

Ausstehende Einlagen sollten gemäß § 272 Abs. 1 Satz 2 oder 3 HGB ausgewiesen werden, solange nicht ausgeschlossen werden kann, dass Einlagen im Rahmen der Vermögensverteilung eingezogen werden müssen.

Eigene Anteile sind in Liquidationsbilanzen nur auszuweisen (§ 265 Abs. 3 Satz 2 HGB), wenn eine Verwendung nicht ausgeschlossen und ihnen noch ein Wert beizulegen ist. Bei erforderlichen Abwertungen ist die korrespondierende Rücklage ent-

sprechend aufzulösen (§ 272 Abs. 4 Satz 2 HGB). Kommt eine Veräußerung an Dritte nicht mehr in Betracht, können die Anteile gegen die Rücklage für eigene Anteile beziehungsweise zu Lasten des einheitlichen Postens "Abwicklungskapital" (bei Ausweis nach der Nettomethode) ausgebucht werden. In diesem Fall entspricht es den Grundsätzen getreuer Rechenschaft, den Nennbetrag der eigenen Anteile und den Anteil am Stammkapital (analog § 160 AktG) in der Bilanz oder im Erläuterungsbericht beziehungsweise Anhang zusätzlich anzugeben.

Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung

Das Gliederungsschema des § 275 HGB trägt den Besonderheiten der Liquidation nur bedingt Rechnung, da es im Hinblick auf die Transparenz der Ergebnisursachen weitgehend auf den laufenden Geschäftsbetrieb abstellt. Demgegenüber kommt mit zunehmendem Grad der Liquidation dem aus der Vermögensverwertung resultierenden Ergebnis wachsende Bedeutung zu; dessen Ursachen werden aus dem Gliederungsschema nicht hinreichend deutlich. Dieser Mangel wird auch durch die nach § 277 Abs. 4 HGB vorgeschriebenen Angaben nicht geheilt, da der Vorschrift in der Liquidation keine große Bedeutung zukommt. Daher können weitere Untergliederungen von GuV-Posten, insbesondere der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge, erforderlich sein.

Erläuterungsbericht beziehungsweise Anhang und Lagebericht

Für den nach § 71 Abs. 1 GmbHG erforderlichen, die Eröffnungsbilanz erläuternden Bericht gelten die Vorschriften über den Anhang (§§ 284 bis 288 HGB) entsprechend. Dies bedeutet, dass die Vorschriften nur insoweit anzuwenden sind, als sie sich auf die Vermögenslage der GmbH in Liquidation beziehen. Für den Schluss eines jeden Jahres sind während der Liquidation ein Jahresabschluss sowie ein Lagebericht aufzustellen. Hierfür gelten die §§ 284 bis 289 HGB unmittelbar.

Schwerpunkte der Berichterstattung sind die Darstellung der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, gegebenenfalls Änderungen bei der Bilanzierung und Bewertung im Übergang zur Liquidation, der voraussichtliche Verlauf des Liquidationsverfahrens und das zu erwartende Liquidationsergebnis, soweit es nicht seinen Niederschlag in Bilanz und GuV gefunden hat.

Prüfung der Liquidationsrechnungslegung

Sowohl für die Eröffnungsbilanz und den Erläuterungsbericht als auch für die Jahresabschlüsse und Lageberichte besteht während der Liquidation grundsätzlich Prüfungspflicht, soweit es sich nicht um eine kleine Gesellschaft i.S.d. § 267 Abs. 1 HGB handelt. Das Amtsgericht, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat, kann auf Antrag von der Prüfung durch einen Ab-

schlussprüfer befreien, wenn die Verhältnisse der Gesellschaft so überschaubar sind, dass eine Prüfung im Interesse der Gläubiger und Gesellschafter nicht geboten erscheint (§ 71 Abs. 3 Satz 1 GmbHG). Für Auswahl und Bestellung der Abschlussprüfer und die Durchführung der Prüfung gelten die §§ 316 ff. HGB.

Feststellung

Nach § 71 Abs. 2 Satz 1 GmbHG beschließen die Gesellschafter über die Feststellung der Eröffnungsbilanz und des Jahresabschlusses sowie über die Entlastung der Liquidatoren. Diese Regelung entspricht der für werbende Gesellschaften geltenden Bestimmung in § 46 GmbHG. Hat die Gesellschaft einen Aufsichtsrat und wurde diesem durch den Gesellschaftsvertrag die Feststellungskompetenz übertragen, gilt die entsprechende Regelung.

Offenlegung

Für die Eröffnungsbilanz und den Erläuterungsbericht sowie für die Jahresabschlüsse und Lageberichte in der Liquidation gelten die allgemeinen Vorschriften (§§ 325 ff. HGB). Wird ein aufgrund gerichtlicher Befreiung ungeprüfter Jahresabschluss oder eine ungeprüfte Eröffnungsbilanz offengelegt, sollte dies vermerkt werden.

Die vorstehende Darstellung wurde überarbeitet und leicht gekürzt aus ADS, Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen (6. Auflage) übernommen.

Kontakt für weitere Informationen:

Georg Beyer

Steuerberater

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 59 814 - 231

E-Mail: georg.beyer@roedl.de



Steuern aktuell

> Kurzmitteilungen > Konzernsteuerrecht >

Keine Verlustabzugsbeschränkung nach § 8 Abs. 4 KStG für Verluste einer Gesellschaft, die aus einer Vorratsgesellschaft hervorgegangen ist

Nach § 8 Abs. 4 KStG 1999/2002 ist Voraussetzung für den Verlustabzug einer Körperschaft, dass sie nicht nur rechtlich, sondern auch

wirtschaftlich mit der Körperschaft identisch ist, die den Verlust erlitten hat. An der wirtschaftlichen Identität fehlt es, wenn mehr als die Hälfte der Anteile übertragen wurden und nach der Zuführung von überwiegend neuem Betriebsvermögen der Geschäftsbetrieb fortgeführt oder wieder aufgenommen wurde.

Nach der Entscheidung des FG Mecklenburg-Vorpommern vom 6. Dezember 2006 (Az.: 1 K 676/03) greift die Verlustabzugsbeschränkung entgegen dem Wortlaut der Vorschrift nicht ein, wenn die gesamten Anteile an einer Vorratsgesellschaft auf neue Gesellschafter übertragen werden und die Gesellschaft einen neuen Geschäftsbetrieb aufnimmt und daraus Anlaufverluste erwirtschaftet. Eine Fortführung oder Wiederaufnahme eines Geschäftsbetriebs setzt voraus, dass die Altgesellschaft bereits über einen Geschäftsbetrieb verfügt. Dies kommt nach Ansicht des Gerichts bei einer Vorratsgesellschaft nicht in Betracht, da diese keine gewerbliche, sondern eine reine vermögensverwaltende Tätigkeit ausübt. Bei Errichtung einer Gesellschaft unter der Verwendung eines Mantels einer auf Vorrat gegründeten GmbH soll daher bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise eine Neugründung vorliegen.

Auch fehlt es insbesondere an dem sachlichen Zusammenhang zwischen Anteilsübertragung und Zuführung neuen Betriebsvermögens, da keine Beherrschung des Geschehensablaufs durch die beteiligten Anteilseigner nach Maßgabe eines Gesamtplans vermutet werden kann.

Im Rahmen der Unternehmensteuerreform 2008 wurde § 8 Abs. 4 KStG zwar aufgehoben und durch den neu eingefügten § 8c KStG ersetzt. Allerdings ist § 8 Abs. 4 KStG innerhalb eines Übergangszeitraums bis zum 31. Dezember 2012 ergänzend zu beachten.

Halbabzugsverbot gem. § 3c Abs. 2 EStG

Derzeit sind die Gerichte mit verschiedenen Fragen zum Halbabzugsverbot gemäß § 3c Abs. 2 EStG beschäftigt. Während § 3 Nr. 40 EStG regelt, dass ausgeschüttete Gewinne auf Ebene des Anteilseigners einer Kapitalgesellschaft nur zur Hälfte steuerpflichtig sind, sieht § 3c Abs. 2 EStG vor, dass mit diesen Einnahmen in Verbindung stehende Aufwendungen nur zur Hälfte als Werbungskosten abgezogen werden können. Nach Auffassung des BFH (Urteil vom 19. Juni 2007, Az.: VIII R 69/05) ist das Halbabzugsverbot des § 3c Abs. 2 EStG verfassungsrechtlich nicht zu beanstanden.

Das FG (Finanzgericht) Düsseldorf (Urteil vom 10. Mai 2007, Az.: 11 K 2363/05 E) hatte fast zeitgleich darüber zu befinden, ob § 3c Abs. 2 EStG bei Aufgabe- und Veräußerungsverlusten im Sinne des § 17 EStG ebenfalls anwendbar sei. Das Gericht hat hier entschieden, dass die nur hälftige Berücksichtigung des Aufgabe- oder Veräußerungsverlustes (Anschaffungskosten höher als der Veräußerungspreis) sachlich nicht gerechtfertigt ist. Der Gedanke der Einmalbesteuerung, der dem Halbeinkünfteverfahren zugrunde liegt, kann im vorliegenden Fall nicht greifen. Der wirtschaftlich vom Steuerpflichtigen zu tragende Verlust würde nicht ausreichend berücksichtigt. Da

diese Rechtsfrage bislang noch nicht höchstrichterlich geklärt wurde, ist Revision zugelassen und zwischenzeitlich beim BFH anhängig.

> Kurzmittelungen > Konzernsteuerrecht >

> Compliance im internationalen Steuerrecht

VON DR. ISABEL BAUERNSCHMITT UND

MICHAEL KRUMWIEDE | Bereits seit mehreren Jahren steigen die Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland an, was nicht zuletzt Folge der anhaltenden Globalisierung ist. Ein gewichtiges Argument für diese Entwicklung ist aber auch die in Deutschland nach wie vor hohe Steuerbelastung im internationalen Vergleich. Um dieser „Steuerflucht“ entgegenzuwirken, hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren zahlreiche Maßnahmen eingeleitet, die dazu dienen sollen, das deutsche Steuersubstrat zu sichern.

Ein unangenehmes Nebenprodukt solcher Maßnahmen ist eine Flut von Dokumentations- und Meldepflichten. Und genau diese Regelungswut des Gesetzgebers stellt hohe Anforderungen an die jeweiligen Unternehmen. Die immer weiter ausufernde Bürokratie zeigt, dass das Thema Compliance, also die Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien und freiwilligen Kodizes, nicht nur eine Modeerscheinung ist, sondern eine der größten Herausforderungen für Unternehmen in der heutigen Zeit darstellt.

Dokumentation von Verrechnungspreisen

Bestes Beispiel in diesem Kontext sind die Regelungen im Bereich der Verrechnungspreise, welche bei unternehmens- bzw. konzerninternen Leistungsbeziehungen beachtet werden müssen. Konzerne könnten versucht sein, durch geschickte Preisfestlegung Gewinne dorthin zu verlagern, wo sie niedrig besteuert werden. Um dem entgegenzuwirken, hat der Gesetzgeber nicht zuletzt durch die Unternehmensteuerreform 2008 detaillierte Vorschriften hinsichtlich der Verrechnungspreise erlassen.

Diese Vorschriften verpflichten die Unternehmen unter anderem zu einer lückenlosen Dokumentation ihrer internationalen konzerninternen Transaktionen. Sofern die Regelungen nicht oder nur unzureichend beachtet werden, sieht die Abgabenordnung massive Geldstrafen vor, die im Extremfall bis zu einer Million Euro reichen können. Außerdem schätzt in diesem Fall die Finanzverwaltung die angemessenen Verrechnungspreise, was im Einzelfall erhebliche materielle Auswirkungen haben kann. Diese werden häufig noch dadurch verstärkt, dass die Mängel erst nach einigen Jahren im Rahmen einer Außenprüfung ans

Tageslicht kommen und neben einer Steuernachzahlung hohe Zinsforderungen (6 Prozent per annum) nach sich ziehen. Der Schaden wächst also um so stärker an, je länger der Zeitraum zwischen Festlegung der Verrechnungspreise und ihrer Änderung ist. Daher sind die Compliance-Beauftragten gefordert, die konzerninternen Leistungsbeziehungen samt den dazugehörigen Dokumentationspflichten einer regelmäßigen Kontrolle zu unterziehen, um einem möglichen Schaden vorzubeugen.

Meldefristen bei Einbringungen und beim Anteilstausch

Ein weiterer Berührungspunkt mit dem Bereich Compliance besteht im Umwandlungssteuerrecht. So sind seit 2007 innerhalb Europas unter bestimmten Voraussetzungen auch grenzüberschreitende Verschmelzungen, Formwechsel oder Einbringungen steuerneutral durchführbar. Allerdings sind die Unternehmen im Falle einer steuerneutralen Einbringung oder eines Anteilstausches – sowohl bei nationalen als auch bei internationalen Sachverhalten – dazu verpflichtet, über einen Zeitraum von sieben Jahren jährlich bis zum 31. Mai darüber Auskunft zu geben, ob die Anteile sich noch im gleichen wirtschaftlichen Eigentum befinden wie zum Zeitpunkt der Einbringung (bzw. des Anteilstausches). Wird diese Frist versäumt, fingiert das Gesetz eine Veräußerung, was eine rückwirkende Besteuerung zum Einbringungszeitpunkt und eine Veräußerungsgewinnbesteuerung zum Zeitpunkt der fiktiven Veräußerung zur Folge hat.

Um derartige Konsequenzen zu vermeiden, empfiehlt sich das Führen einer so genannten „Watch-List“, das heißt einer Liste, durch die man jedes Jahr an die Einhaltung der gesetzlichen Fristen erinnert wird. Der mögliche Schaden, welcher durch ein Fristversäumnis entstehen könnte, rechtfertigt regelmäßig den Aufwand, der für das Erstellen und die Pflege einer „Watch-List“ erforderlich ist.

Dies waren nur zwei Beispiele dafür, dass die Bedeutung des Bereichs Compliance auch im Steuerrecht nicht zu unterschätzen ist und auch in Zukunft noch stärker an Bedeutung gewinnen wird. Auch das Unternehmensteuerreformgesetz 2008 sieht wieder 23 neue Informationspflichten für die Unternehmen vor und schafft nur zwei Informationspflichten ab. Bürokratieabbau sieht sicher anders aus.

Kontakt für weitere Informationen:

Dr. Isabel Bauernschmitt

Steuerberaterin

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 91 93-10 40

E-Mail: isabel.bauernschmitt@roedl.de



> Beschränkung der Pendlerpauschale verfassungswidrig?

VON FRANZ LINDNER | Bis einschließlich 2006 konnten Pendler für ihre Fahrten zur Arbeit für jeden Kilometer der Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte eine Pauschale von 0,30 Euro als Werbungskosten ansetzen. Für Veranlagungszeiträume ab 2007 sieht § 9 Abs. 2 EStG n. F. nunmehr vor, dass Aufwendungen des Arbeitnehmers für Fahrten zur Arbeitsstätte keine Werbungskosten mehr darstellen. Lediglich ab dem 21. Entfernungskilometer dürfen wie bisher 0,30 Euro pro Entfernungskilometer „wie Werbungskosten“ angesetzt werden. Diese unter dem Stichwort „Werkstorprinzip“ diskutierte Beschränkung des Werbungskostenabzugs für Aufwendungen im Zusammenhang mit Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte wurde bereits seit dem Gesetzgebungsverfahren kritisiert und von verschiedener Seite als verfassungswidrig bezeichnet. Für die Einkunftserzielung unvermeidliche Aufwendungen des Steuerpflichtigen müssten unter dem Gebot des „objektiven Netto-Prinzips“ in jedem Fall steuermindernd berücksichtigt werden.

Trotzdem der Veranlagungszeitraum 2007 noch nicht abgeschlossen ist, hat die Frage der Verfassungsmäßigkeit der Neuregelung bereits verschiedene Gerichte beschäftigt. Anlass war hier jeweils die Tatsache, dass sich die Finanzverwaltung unter Berufung auf die neue gesetzliche Regelung weigerte, auf der Lohnsteuerkarte des Arbeitnehmers Freibeträge unter Berücksichtigung der vollen Entfernung Wohnung/Arbeitsstätte einzutragen. Die Beurteilung der Finanzgerichte (FG) der ersten Instanz fiel unterschiedlich aus. Das Niedersächsische FG (Az.: 8 K 549/06) sowie das FG des Saarlandes (Az.: 2 K 2442/06) sahen § 9 Abs. 2 EStG (neue Fassung) als verfassungswidrig an und legten die Frage der Verfassungsmäßigkeit dem Bundesverfassungsgericht zur endgültigen Entscheidung vor. Die Finanzgerichte Baden-Württemberg (Az.: 13 K 283/06), Mecklenburg-Vorpommern (Az.: 1 K 497/06) und Köln (Az.: 10 K 274/07) beurteilten die Neuregelung der Pendlerpauschale dagegen als mit dem Grundgesetz vereinbar. In diesem Zusammenhang sind derzeit auch Revisionen vor dem Bundesfinanzhof (BFH) anhängig.

Im Rahmen eines Verfahrens über einen Antrag auf Aussetzung der Vollziehung hatte der BFH nunmehr bereits vorab die Möglichkeit, seine Rechtsauffassung zum „Werkstorprinzip“ mitzuteilen. Mit Beschluss vom 23. August 2007 (Az.: VI B 42/07) entschied der BFH, dass es „ernstlich zweifelhaft“ sei, ob das „Werkstorprinzip“ verfassungsgemäß ist. Diese Formulierung ist für ein Verfahren über die Aussetzung der Vollziehung zwar grundsätzlich noch neutral. Ihr wird nach breitem Dafürhalten jedoch dadurch eine Tendenz in Richtung angenommener Verfassungswidrigkeit beigemessen, dass es nach der Begründung des BFH „offensichtlich“ sei, „dass die Kosten der Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte ... jedenfalls nach bisherigem Ver-

ständnis für den Antragsteller beruflich veranlasst“ und „zur Erwerbssicherung unvermeidlich“ sind.

Der Beschluss des BFH vom 23. August 2007 wurde allgemein mit Interesse aufgenommen und auch bereits von der Politik als Anlass genommen, die neue Regelung des § 9 Abs. 2 EStG zu hinterfragen.

Obwohl die Entscheidung des BFH nur im vorläufigen Rechtsschutz und damit ohne abschließende rechtliche Prüfung erging und im Übrigen eine verbindliche Feststellung der Verfassungswidrigkeit einer gesetzlichen Norm dem Bundesverfassungsgericht vorbehalten ist, muss der Beschluss des BFH als Anlass genommen werden, gegen eine Anwendung des § 9 Abs. 2 EStG (neue Fassung) im Rahmen der Steuerveranlagung im Wege eines Einspruchs vorzugehen. Dies gilt zumindest dann, wenn entgegen einer mittlerweile ergangenen Verfügung der Finanzbehörde eine Veranlagung ohne entsprechenden Vorläufigkeitsvermerk erfolgt. Ebenso besteht unter Hinweis auf den Beschluss des BFH vom 23. August 2007 die Möglichkeit, den Eintrag eines erhöhten Freibetrags auf der Lohnsteuerkarte zu beantragen. Einem solchen Antrag wird mittlerweile regelmäßig entsprochen. Hier besteht jedoch das Risiko, dass es später zur Festsetzung von Nachzahlungszinsen kommt, wenn die Verfassungsmäßigkeit der Vorschrift des § 9 Abs. 2 EStG (neue Fassung) und damit die Einschränkung der Pendlerpauschale vom Bundesverfassungsgericht bestätigt würde.

Kontakt für weitere Informationen:

Franz Lindner

Rechtsanwalt, Steuerberater

Rödl & Partner Nürnberg

Tel.: +49 (9 11) 91 93-12 45

E-Mail: franz.lindner@roedl.de



Recht aktuell

> Kurzmitteilungen > Kurzmitteilungen >

Bundeskartellamt erhöht Kontrolldichte im Energiesektor

Mit Entscheidung vom 26. September 2007 hat das Bundeskartellamt (BKartA) die RWE AG verpflichtet, erhebliche Stromkapazitäten in einem transparenten Verfahren an Industriekunden zu verkaufen. Vorausgegangen waren mehrere beim Bundeskartellamt anhängige Verfah-

ren, in denen es um den Vorwurf der missbräuchlichen Abwälzung von Opportunitätskosten auf Industriekunden ging. Nach Auskunft des BKartA sei die Entscheidung lediglich der erste Schritt der Befassung des BKartA mit hohen Energiekosten. Dies bestätigt den gegenwärtigen Trend des BKartA, der oftmals intransparenten Preispolitik der Energieversorgungsunternehmen verstärkt entgegenzutreten.

Neue Rechtsprechung zum Handelsvertreterausgleich

Mit Urteil vom 12. September 2007 (Az.: VIII ZR 194/06) hat der Bundesgerichtshof (BGH) seine Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters weiter konkretisiert. Zentrale Gesichtspunkte des Urteils waren die Bestimmung des Stammkundenanteils einer Tankstelle sowie die Reichweite der so genannten „Sogwirkung der Marke“. Der BGH hat hier entschieden, dass als Stammkunden einer Tankstelle diejenigen Kunden anzusehen sind, die mindestens viermal im Jahr bei der selben Tankstelle tanken: Dies lege die Vermutung nahe, dass eine gezielte Bindung zur betreffenden Tankstelle bestehe. Ferner kommt nach Ansicht des BGH ein Billigkeitsabschlag auf den Handelsvertreterausgleich dann in Betracht, wenn von einem günstigen Preis eine spürbare Sogwirkung ausgeht.

> Kurzmitteilungen > Kurzmitteilungen >

> Titel erwirkt – Was nun? Die Pfändung von Geschäftskonten und ihre Hindernisse

VON ANDREAS CRONE, LL.M.

Pfändungsziel Girokonto

Ein häufiger Fall: Ein Kunde beziehungsweise Geschäftspartner leistet eine geschuldete Zahlung trotz mehrfacher Mahnung nicht und als einziger Weg bleibt die gerichtliche Durchsetzung. Hat man als Gläubiger dann nach einem langen Gerichtsverfahren endlich den begehrten Titel in der Hand, so ist der Weg zur Befriedigung der ausstehenden Forderungen allerdings häufig noch längst nicht zu Ende. Vielmehr steht, wenn der Schuldner nicht freiwillig zahlt, die Zwangsvollstreckung an. Da es sich beim Zwangsvollstreckungsrecht um eine Materie mit Tricks und Kniffen handelt, die ein geschickter Schuldner sich zu Nutze machen kann, ist die Gefahr groß, bei Unkenntnis des richtigen Vorgehens am Ende doch noch leer auszugehen.

Völlig unabhängig davon, ob es sich beim Schuldner um eine Personen-, oder Kapitalgesellschaft oder um eine natürliche Person handelt, bietet sich die Pfändung des beziehungsweise der Girokonten als eine nahe liegende Möglichkeit an. Die Zahl der Kontopfändungen steigt auch tatsächlich seit Jahren an. Vorteil

für den Gläubiger ist, dass er allein durch die Pfändung des Kontos auf die Einkünfte des Schuldners zugreifen kann, ohne über die einzelnen Forderungen, die der Schuldner innehat, Bescheid wissen zu müssen. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass nicht nur das gegenwärtige Kontokorrentguthaben gepfändet werden kann, sondern auch das erst noch entstehende, künftige Guthaben. Auch kann der Gläubiger jederzeit auf das Tagesguthaben zugreifen, ohne auf den nächsten Rechnungsabschluss warten zu müssen.

Zugriff auf Dispositions- oder Überziehungskredit?

Schwierig wird es allerdings dann, wenn der Schuldner sein Konto dauerhaft in den roten Zahlen hält. Es besteht daher häufig bei Gläubigern der Wunsch, auf Forderungen des Schuldners gegenüber seiner Bank aus einem diesem eingeräumten Dispositions- oder Überziehungskredit zuzugreifen. Dies ist jedenfalls bei Dispositionskrediten auch grundsätzlich möglich. Allerdings kann der Gläubiger nur auf den Kredit Zugriff nehmen, der vom Schuldner tatsächlich abgerufen wird. Wenn der um die Gefahr der Pfändung wissende Schuldner den Abruf unterlässt, geht die Pfändung ins Leere. Der von der Bank geduldete, reine Überziehungskredit ist im Übrigen von vornherein nicht pfändbar.

Das neue P-Konto – zusätzlicher Schuldnerschutz

Besonderheiten sind darüber hinaus zu beachten, wenn es sich beim Schuldner nicht um eine Gesellschaft, sondern um eine natürliche Person handelt. Im September 2007 hat die Bundesregierung einen Gesetzentwurf auf den Weg gebracht, nach dem Kontoinhaber in Zukunft einen Anspruch gegenüber ihrer Bank auf Führung des Kontos als sogenanntes „P-Konto“ haben. Jeder Kunde kann dann verlangen, dass sein Konto einen automatischen Sockel-Pfändungsschutz in Höhe des gesetzlichen Pfändungsfreibetrags von 985,15 Euro erhält. Aus diesem Betrag kann der Schuldner weiter seine Überweisungen und Abhebungen tätigen und Lastschriften ermöglichen. Auf die Art der Einkünfte kommt es dabei nicht mehr an, der Pfändungsschutz gilt unabhängig davon, ob es sich um Sozialleistungen, Arbeitseinkommen oder freiwillige Leistungen Dritter handelt.

Die Pfändung wird daher von vornherein nur für Guthaben greifen, die über den Freibetrag hinausgehen. Nach der geltenden Rechtslage ist es dagegen noch so, dass der Schuldner in der Regel zunächst eine Gerichtsentscheidung braucht, um den Schutz des Freibetrages seines Kontoguthabens zu erlangen.

Fazit

Trotz aller Risiken und Hürden wird die Kontopfändung im Rahmen einer Zwangsvollstreckung häufig eine der wenigen oder gar die einzige erfolgsversprechende Möglichkeit sein, Befriedigung aus einem erwirkten Titel zu erlangen. Nach Inkrafttreten der Reform des Kontopfändungsschutzes, wie oben beschrieben,

ist allerdings damit zu rechnen, dass von der Möglichkeit eines automatischen Pfändungsschutzkontos in Höhe des Freibetrages regelmäßig Gebrauch gemacht werden wird.

Kontakt für weitere Informationen:

Andreas Crone, LL.M.

Rechtsanwalt

Rödl & Partner Nürnberg

Tel. 0911/9193-1619

E-Mail: andreas.crone@roedl.de



> Schattendasein: Zum Befristungsprivileg für Existenzgründer

VON KAI WEHRHAHN | Bereits seit Anfang 2004 gilt der in § 14 Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG) eingefügte Absatz 2a, der dem Existenzgründer erlaubt, ohne Vorliegen und Berücksichtigung sachlicher Gründe befristete Arbeitsverträge bis zu einer Gesamtdauer von vier Jahren zu schließen. Eingeführt wurde diese Möglichkeit durch das „Gesetz zu Reformen am Arbeitsmarkt“. Sie ist Bestandteil der Agenda 2010. In der Praxis wird dieses Privileg für Existenzgründer eher stiefmütterlich behandelt. Wird einerseits von Arbeitgeberseite darüber geklagt, dass Beschäftigung „teuer“ sei und der Kündigungsschutz im deutschen Recht zu Hemmnissen am Arbeitsmarkt führe, so scheinen andererseits Flexibilisierungspotentiale durch atypische Arbeitsverhältnisse ungenutzt zu bleiben. Die bemühte Bundesregierung begrüßt dieses eher defensive Verhalten der Arbeitgeber, wenn sie in ihrer Stellungnahme vom April diesen Jahres zum Grünbuch der Europäischen Kommission auf eine seit Jahren stabile Befristungsquote von nur 9 Prozent verweist. Doch auch in Zeiten guter Konjunktur mit einem Sieben-Jahres-Hoch bei den offenen Stellen gilt zumindest für den Bereich der Geringqualifizierten: Der nächste Abschwung kommt bestimmt, Personalabbau durch auslaufende Befristungen ist „billiger“ als der Kündigungsschutzprozess.

Wer ist Neugründer?

Das Befristungsprivileg gilt nur für neu gegründete Unternehmen. Neugründungen im Zusammenhang mit der rechtlichen Umstrukturierung von Unternehmen und Konzernen fallen ausdrücklich nicht unter das Gründerprivileg. Damit sind Neugründungen, die sich aus Umwandlungsvorgängen ergeben, ausgeschlossen. Hierunter fallen unter anderem unternehmerische Einheiten, die aus Verschmelzungsvorgängen bestehender Unternehmen entstehen oder die nach Auflösung von Unternehmen aus der Übertragung von deren Vermögen auf neu gegründete Unternehmen resultieren.

Dagegen wird die neu gegründete Konzerntochter, die neue wirtschaftliche Aktivitäten verfolgt, in den Genuss der vierjährigen Befristungsmöglichkeit kommen.

Zeitlicher Rahmen: 4-plus-4-Formel?

Ohne näheres Hinsehen scheint das Gründerprivileg vier Jahre nach Unternehmensgründung auszulaufen. Dies ist differenziert zu sehen. Wenn auch nicht unumstritten, so gibt der Wortlaut des Gesetzes allen Unternehmern Recht, die noch im Jahr Vier nach Unternehmensgründung ein sachgrundlos befristetes Anstellungsverhältnis über eine Laufzeit von vier Jahren begründen. Ein Beispiel mag dies veranschaulichen: Nimmt das neu gegründete Unternehmen am 1. November 2007 seine Tätigkeit auf, so besteht bis zum 31. Oktober 2011 die Möglichkeit, ein neues befristetes Anstellungsverhältnis mit einer Laufzeit von wiederum vier Jahren bis zum 30. Oktober 2015 beginnen zu lassen. Damit kann der Existenzgründer für einen Zeitraum von bis zu acht Jahren von der Ausnahmevorschrift des § 14 Absatz 2a TzBfG profitieren. Allerdings sollte der Jungunternehmer, der diese Möglichkeit nutzt, nicht vergessen, seinem befristeten Arbeitsvertrag Kündigungsregelungen zu unterlegen, um nicht für den gesamten vierjährigen Befristungszeitraum von der Möglichkeit der ordentlichen Kündigung ausgeschlossen zu sein – ein nicht seltener Fehler!

Wann läuft die Frist ab?

Zeitpunkt der Unternehmensgründung und § 138 AO

Der Gesetzgeber hat sich gesetzestechnisch einer bekannten Regelung aus dem Betriebsverfassungsgesetz (§ 112a Absatz 2 Satz 3 BetrVG) bedient, um den Zeitpunkt der Unternehmensgründung in § 14 Abs. 2a TzBfG zu bestimmen. Maßgebend ist demnach die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit, die nach § 138 der Abgabenordnung (AO) der Gemeinde oder dem Finanzamt mitzuteilen ist. Nach § 138 AO ist aber nur die Eröffnung des Betriebes anzuzeigen, nicht schon die Aufnahme reiner Vorbeurteilungshandlungen. Der Gesetzgeber meinte durch die Verweisung auf § 138 AO einen bewährten, bestimmbaren Zeitpunkt festgelegt zu haben. Wie die Praxis zeigt, bewährt sich die Regelung nur in Standardfällen. Einigkeit herrscht darüber, dass die rechtliche Gründung und das reine Vorhalten einer Vorratsgesellschaft noch nicht die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit auslösen. Die praktische Eignung der Regelung stößt aber an Grenzen, sobald es um Unternehmen geht, die ihre „eigentliche“ Erwerbstätigkeit erst nach längerer Planungsphase aufnehmen, während der Planung jedoch bereits unternehmerische Aktivitäten entfalten, ohne konkrete Gegenleistungen gegenüber Kunden erbringen zu können.

Zu dieser Fallgruppe gehören Betreiber von Veranstaltungshallen, Fußballarenen, Konzert- und Theaterbetrieben, Golfplätzen ebenso wie all jene Unternehmen, die bereits während der jahrelangen Planungs- und Konzeptionsphase Umsätze aus Kundengeldern generieren, deren Gegenleistungen jedoch erst in der Zukunft,

nämlich nach einer „physischen“ Eröffnung des Betriebes erbracht werden. Um es zu verdeutlichen: Während des letzten Stadiums der Bauphase beginnt der Betreiber der noch nicht fertig gestellten Fußballarena den Verkauf von Dauerkarten für die einige Monate später beginnende Saison. Nimmt er hierdurch befristungsrechtlich seine Erwerbstätigkeit auf, obwohl das Stadion noch nicht fertig gestellt ist und die Umsetzung des Unternehmensgegenstandes der Betreibergesellschaft („der Betrieb einer Fußballarena mit gastronomischen Einrichtungen sowie die Veranstaltung von Sportwettkämpfen“) mangels Fertigstellung des Stadions (noch) nicht möglich ist? Die gleiche Frage stellt sich im Falle des Vorabverkaufs von Theaterabonnements vor Premiere der ersten Inszenierung im noch zu errichtenden Theater oder beim Abschluss von Mitgliedschaftsverträgen bei der Golfclub XY GmbH, die das Grundstück für den 18-Loch-Platz gekauft hat, auf dem erst ein Jahr später der erste Abschlag stattfinden wird.

Das Problem hat die Arbeitsgerichte erreicht, ohne dass Entscheidungen gefallen sind. Anlässlich zweier Entfristungsklagen, über die das Arbeitsgericht Berlin im Sommer 2007 zu entscheiden hatte, verriet das Gericht eine Neigung, der Argumentation der Arbeitgeberseite zu folgen, wonach es für die Aufnahme der Erwerbstätigkeit auf die tatsächliche Aufnahme der operativen Tätigkeit unter Berücksichtigung des Unternehmensgegenstandes ankomme. Dagegen seien vorab generierte Umsätze für Leistungen, deren Gegenleistung erst nach „physischer“ Eröffnung erfolgten, befristungsrechtlich unschädlich. Dies kann man zweifelsohne anders sehen, denn die Aufnahme einer erwerbswirtschaftlichen Tätigkeit sollte spätestens dann beginnen, wenn Umsätze erzielt werden, die dem laufenden Geschäftsjahr zugerechnet werden können. Es ist dem Neugründer in befristungsrechtlicher Hinsicht anzuraten, in der „Pre-Opening-Phase“ erwirtschafteten Umsätzen Finanzierungscharakter zu verleihen und als Vorauszahlungen auf noch nicht erbrachte Gegenleistungen zu verbuchen, die erst nach „physischer“ Eröffnung (das Öffnen der Stadione zum ersten Spiel) erbracht werden und die bis zur Erbringung der Gegenleistung mit dem schuldrechtlichen Rückforderungsrisiko und anderen schuldrechtlichen Ansprüchen (Rücktritt, Schadensersatz, Verzug) behaftet sind. Das Arbeitsgericht Berlin hatte nach Vergleichsschluss kein Urteil zu fällen. Es bleibt abzuwarten, ob und wie die bis dato nicht geklärte Rechtsfrage vom Bundesarbeitsgericht entschieden wird.

Kontakt für weitere Informationen:

Kai Wehrhahn

Rechtsanwalt

Rödl Enneking & Partner

Tel. +49 (30) 88 92 03 0

E-mail: wehrhahn@roedl-enneking.de



Wirtschaft aktuell

> Kurzmittelungen > Kurzmittelungen >

Öffentliche Diskussionen zum ED IFRS for SME

Das Protokoll (6 Seiten) und die Präsentationen (60 Seiten) zu den öffentlichen Diskussionen des International Accounting Standards Board (IASB)-Entwurfs eines Rechnungslegungsstandards für kleine und mittelgroße Unternehmen vom 31. August, 4. und 11. September 2007 sind unter <http://www.standardsetter.de/drsc/docs/eventstuff.html> veröffentlicht.

Erneute Diskussion des Standardentwurfes zu IAS 32

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat in seiner Sitzung vom 21. September 2007 erneut den Standardentwurf zu IAS 32 beraten, der die Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital nach IFRS regelt. Der Entwurf behandelt durch den Inhaber kündbare Finanzinstrumente (sogenannte puttable instruments). Wegen des zwingenden Kündigungsrechts bei einer Reihe deutscher Rechtsformen (unter anderem Personengesellschaften, Genossenschaft) hat dieser Standardentwurf eine hohe Bedeutung für eine Vielzahl deutscher Unternehmen. Die Anwendungsbedingungen des bereits im Sommer 2006 veröffentlichten Entwurfs wurden jedoch sowohl in Deutschland als auch in anderen Ländern als zu restriktiv kritisiert. Nach intensiven Beratungen mit Vertretern des DRSC hat der IASB beschlossen, geänderte Anwendungsbedingungen zur Diskussion zu stellen mit dem Ziel, den Anwendungsbereich der Neuregelung anzupassen. Der IASB plant, während seiner turnusmäßigen Sitzung im November (12. bis 16. November 2007), „Roundtable“-Gespräche abzuhalten, um die geänderten Vorschläge zu diskutieren. Der IASB hatte zur Sitzung am 21. September 2007 auch zwei Mitglieder des Deutschen Standardisierungsrates hinzu gebeten. Der IASB plant die Veröffentlichung einer endgültigen, geänderten Fassung von IAS 32 für das 1. Quartal 2008.

> Kurzmittelungen > Kurzmittelungen >

> Refinanzierungsalternativen im Mittelstand – viele Unternehmen nutzen ihre Chancen nicht! Teil 2

VON PROF. DR. DR. HABIL. ENNO WEISS | Im ersten Teil dieser Darstellung im Mandantenbrief des vorangegangenen Monats haben wir uns mit dem idealtypischen Ablauf eines Refinanzierungsprojektes beschäftigt; in diesem zweiten Teil werden wir ausführlich auf Vor- und Nachteile einzelner Finanzierungsfor-

men eingehen sowie die Frage beantworten, wie sich ein Unternehmen durch eine geschickte Refinanzierung aus der Schuldenfalle befreien kann.

Die verschiedenen Finanzierungsalternativen zur Refinanzierung

Fremdkapital	Je nach Ausprägung Eigen- oder Fremdkapitalcharakter	Eigenkapital
Bankdarlehen	Wandelanleihen	Private Equity
Schuldscheindarlehen	Genussscheine/ Stille Beteiligungen	
Unternehmensanleihen	Mezzanines Kapital	
Kapitalmarktanleihen		

Bankdarlehen zeichnen sich durch die folgenden Merkmale aus:

- > Die Kreditinstitute verleihen zu festgelegten Konditionen in einem bilateralen Geschäft liquide Mittel an Unternehmen;
- > Ein bankeninterner Ratingprozess entscheidet über die Konditionen;
- > Die Konditionen liegen in der Regel 30 bis 325 Basispunkte über einem Referenzzinssatz bzw. Darlehen werden zu einem Festzinssatz gewährt; die Vergütung ist erfolgsunabhängig;
- > Die Laufzeit ist mit amortisierenden oder endfälligen Krediten befristet;
- > Eine vorrangige Besicherung der Darlehen mit Personen- und Sachsicherheiten ist üblich;
- > Die Kreditgeber haften nicht für Verluste und andere Verbindlichkeiten des Unternehmens;
- > Die Ansprüche der Kreditinstitute werden vorrangig vor denen der Eigenkapitalgeber befriedigt.

Schuldscheindarlehen sind wie folgt zu charakterisieren:

- > Schuldscheindarlehen werden in der Regel von institutionellen Investoren begeben (Kreditinstitute oder andere Finanzinstitute);
- > Die Zinskonditionen sind in der Regel fix vereinbart, können aber auch variabel in Abhängigkeit von der Bonität vereinbart werden;
- > Die Konditionen liegen in der Regel 60 bis 200 Basispunkte über einem Referenzzinssatz; es fällt eine Zahlstellenprovision an;
- > Das Schuldscheindarlehen besitzt eine begrenzte Fungibilität (Liquidität), da lediglich ein begrenzter, außerbörslicher Handel möglich ist. Das Unternehmen kann seine Handelbarkeit beeinflussen;
- > Die Laufzeit beträgt drei bis sieben Jahre, das Schuldscheindarlehen ist endfällig;

- > In der Regel werden keine Sicherheiten gestellt, dafür aber weit reichende Financial Covenants vereinbart;
- > Ein externes Rating ist im Prozess nicht zwingend notwendig, ein bankinternes Rating reicht aus.

Financial Covenants sind nicht standardisierte Zusatzvereinbarungen zu Kreditverträgen, durch die sich der Kreditnehmer verpflichtet, vorgegebene Kennzahlen einzuhalten (zum Beispiel Eigenkapitalausstattung, Verschuldungsgrad, Gesamttrentabilität, Cash Flow, Anlagedeckungsgrad) und bestimmte Handlungen vorzunehmen oder zu unterlassen. Ansonsten kommt es zur Kündigung oder zu Nachverhandlungen der Kredit- und/oder Sicherheitenverträge. Covenants legen dem Kreditnehmer somit Verhaltensbedingungen auf. Diese Covenants ermöglichen es dem Kreditgeber, bei Verletzung oder aufgrund von Frühindikatoren kontrollierend einzugreifen.

Beispiele für Covenants:

Bezug	Covenant	Kennzahl	Vorgabe	Benchmark	Aktuell
Kapitalstruktur	Eigenkapitalanteil	EK/FK in %	> 25,0 %	28,53	14,3
	Verschuldungsgrad	Total Debt/ EBITDA	< 2,8	3,6	6,8
Liquidität	Schuldendienstdeckungsgrad	FCF/Zinsen + Tilgung	> 1,1	2,1	0,5
Profitabilität	Zinsdeckungsgrad	EBITDA/Zinsen	> 4,0	5,57	2,9

Zu Unternehmensanleihen sind die folgenden Anmerkungen zu machen:

- > Es handelt sich um die Privatplatzierung einer Anleihe an einen individuell bestimmten Personen-/Investorenkreis (Fonds, Banken, Versicherungen);
- > Das Mindestvolumen beträgt circa 50 Millionen Euro, die Laufzeit bis zu 10 Jahre, die Unternehmensanleihen sind endfällig;
- > In der Regel werden die Anleihen ohne Stellung von Sicherheiten, aber mit einer weit reichenden Einbindung von Financial Covenants ausgereicht;
- > Unternehmensanleihen besitzen eine begrenzte Fungibilität (Liquidität) zwischen den institutionellen Investoren, da lediglich ein außerbörslicher Handel möglich ist. Das Unternehmen kann ihre Handelbarkeit nicht beeinflussen;
- > Der Zinssatz wird entweder fix oder variabel vereinbart; seine Höhe ist abhängig von der Bonität und liegt in der Regel 60 bis 200 Basispunkte über dem Referenzzinssatz.

Kennzeichen von Kapitalmarktanleihen sind:

- > Es handelt sich um die öffentliche Platzierung einer Anleihe an einen unbestimmten Personen-/Investorenkreis (private Investoren, Fonds, Banken, Versicherungen);

- > Das Mindestvolumen beträgt circa EUR 100 Mio., die Laufzeit bis zu 30 Jahre, die Kapitalmarktanleihe ist endfällig;
- > In der Regel werden die Anleihen ohne Stellung von Sicherheiten, aber mit einer weit reichenden Einbindung von Financial Covenants ausgereicht;
- > Die Kapitalmarktanleihe wird im Amtlichen Handel oder am Geregelten Markt frei gehandelt. Das Unternehmen kann ihre Handelbarkeit nicht beeinflussen;
- > Der Zinssatz wird entweder fix oder variabel vereinbart; seine Höhe ist abhängig von der Bonität und liegt in der Regel 60 bis 200 Basispunkte über dem Referenzzinssatz;
- > Prospekt und Zulassung an der Börse sind notwendig.

Wandelanleihen sind geprägt von den folgenden Merkmalen:

- > Wandelanleihen können sowohl als Unternehmens- als auch als Kapitalmarktanleihen ausgestaltet sein;
- > Das Mindestvolumen beträgt zwischen circa 5 Millionen Euro und 50 Millionen Euro, je nach Ausgestaltung;
- > Die Laufzeit beträgt bis zu zehn Jahre, Wandelanleihen sind endfällig;
- > In der Regel werden Anleihen ohne Stellung von Sicherheiten, aber mit einer weit reichenden Einbindung von Financial Covenants ausgereicht;
- > Die Wandlungsrechte können unterschiedlich ausgestaltet werden; möglich sind Wandlungen in echte oder fiktive Aktien des Unternehmens mit entsprechender Ausschüttung von Gewinnanteilen;
- > Der Zinssatz wird entweder fix oder variabel vereinbart; seine Höhe ist abhängig von der Bonität und liegt in der Regel 60 bis 200 Basispunkte über dem Referenzzinssatz zuzüglich dem Wandlungsrecht.

Genussscheine und stille Beteiligungen sind wie folgt konzipiert:

- > Genussscheine können sowohl als Unternehmens- als auch als Kapitalmarktanleihen ausgestaltet sein. Stille Beteiligungen werden in der Regel nicht am Kapitalmarkt gehandelt;
- > Genussscheine und stille Beteiligungen vereint die Beteiligung am Ergebnis des Unternehmens, in der Regel aber nur am Gewinn, in selteneren Fällen besteht auch eine Verlustbeteiligung;
- > Die Laufzeit ist individuell vereinbart, Genussscheine und stille Beteiligungen werden endfällig ausgestaltet;
- > In der Regel werden keine Sicherheiten gestellt, es erfolgt auch keine Einbindung von Financial Covenants;
- > Der Zinssatz wird entweder fix oder variabel vereinbart; seine Höhe ist abhängig von der Bonität und liegt in der Regel 60 bis 200 Basispunkte über dem Referenzzinssatz zuzüglich eines Gewinnanteiles.

Mezzanine Finanzierungsinstrumente sind geprägt von folgenden Bedingungen:

- > Mezzanines Kapital wird ausschließlich von institutionellen Investoren (Banken oder Mezzanine Fonds) begeben;
- > Eine Stellung von Sicherheiten ist nicht erforderlich, die Führung des Unternehmens erfolgt anhand sehr enger Financial Covenants, deren Verletzung zur Kündigung des Vertrages führen kann;
- > Die Laufzeit des mezzaninen Kapitals liegt zwischen fünf und zehn Jahren und ist endfällig ausgestaltet;
- > Die Marge auf die Refinanzierungskosten liegt 300 bis 400 Basispunkte über dem Referenzzinssatz und führt in der Regel zu einer relativ kleinen Liquiditätsbelastung per annum;
- > Zu der jährlich zahlbaren Marge kommt eine kapitalisierte Verzinsungskomponente hinzu, welche endfällig ausgeschüttet wird;
- > Zusätzlich wird ein Warrant (Optionsschein) oder ein Optionsrecht auf Aktien des Unternehmens vereinbart, welche zu bestimmten Zeitpunkten wandlungs- beziehungsweise ausübungsfähig werden;
- > Mezzanines Kapital ist als eigenkapitalähnliches Finanzierungsinstrument grundsätzlich nachrangig gegenüber anderen Finanzierungsformen, deshalb wird es häufig unter oder nach dem Eigenkapital in der Bilanz ausgewiesen.

Privat Equity-Finanzierungen zeichnen sich aus durch:

- > Private Equity stellt eine institutionalisierte Form der Eigenkapitalfinanzierung dar. Dabei sind sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen möglich;
- > Die Investoren tragen das volle Eigenkapitalrisiko; die Investments sind gegenüber sämtlichen anderen Finanzierungsformen nachrangig gestellt;
- > Aus der Risikostellung der Investoren ergibt sich eine erwartete Rendite zwischen 20 Prozent und 30 Prozent;
- > Die Investitionshorizonte liegen zwischen drei und zehn Jahren;
- > Die Equity-Manager übernehmen selbst keine operative Führungsrolle, sondern treten in der Regel als Berater beziehungsweise Beiratsmitglieder auf;
- > Für die Investoren ist eine klare Exit-Strategie (zum Beispiel Weiterverkauf der Beteiligung, Börsengang) notwendig; dieses Vorgehen ergibt sich aus der Struktur der Equity-Fonds.

Neben den genannten Finanzierungsformen können weitere Finanzierungsinstrumente wie Leasing, Factoring oder aber auch die Schuldscheinfinanzierung über Asset Backed Securities in eine Betrachtung für Finanzierungsalternativen mit einbezogen werden.

Die Entscheidungsmatrix – die Bewertung der einzelnen Finanzierungsinstrumente anhand ausgewählter Kriterien

(Beispiel siehe nächste Seite oben)

Damit eine für das Unternehmen geeignete Finanzierungsform zur Refinanzierung gefunden werden kann, müssen die einzelnen Kriterien unternehmensindividuell gewichtet werden. In vielen Finanzierungsfällen im Mittelstand sollen jegliche Mitwirkungsrechte der Finanzinvestoren nahezu ausgeschlossen werden, weshalb Private Equity-Finanzierungen dann unter sonst gleichen Bedingungen nur schwerlich zum Zug kommen können.

Worin liegen nun die Vorteile einer Refinanzierung?

Einige der zu nennenden Vorteile liegen schnell auf der Hand:

- > Eine umfassende Refinanzierungsstrategie passt die gesamte Finanzausstattung des Unternehmens an den aktuellen Finanzierungs- und Investitionsbedarf (kurz-, mittel- und langfristig) an und ermittelt und vermittelt die erforderlichen Finanzierungsinstrumente und -partner (siehe Teil 1 dieses Beitrages im Mandantenbrief des vergangenen Monats);
- > Die Konditionenvergleiche und das professionelle Aushandeln von Finanzierungsalternativen bewirken eine erhebliche dauerhafte Reduzierung der Fremdfinanzierungskosten;
- > Eine weitergehende Refinanzierung ermöglicht eine nachhaltige Unternehmenswertsteigerung durch Skalen- und Leverage-Effekte, das heißt dass die Unternehmensgewinne in Bezug auf das eingesetzte Kapital überproportional gesteigert und die aufzuwendenden Finanzierungskosten durch die erwirtschafteten Ergebnisse deutlich überkompensiert werden;
- > Viele verschiedene Finanzierungspartner (Hausbank, weitere finanzierende Banken, Banken-Pool) werden durch einen oder durch einige wenige effiziente Finanzierungspartner ersetzt und reduzieren so den Arbeits-, Kommunikations- und damit auch Kostenaufwand für das Unternehmen in erheblichem Maße.

Darüber hinaus gibt es weitere Aspekte, die für eine umfassende Refinanzierung sprechen, die sich einem aber nicht auf den ersten Blick erschließen:

- > Ein Refinanzierungsprojekt schließt, wie wir es im ersten Teil dieser Artikelserie ausführlich beschrieben haben, zwangsläufig eine umfassende Unternehmensanalyse und – dokumentation mit ein; sämtliche Unternehmensbereiche werden auf Stärken und Schwächen hin untersucht und einer Benchmark-Analyse unterzogen; dieser Prozess kann Unternehmensentscheidungen beschleunigen, unrentable beziehungsweise veraltete Bereiche zu reorganisieren oder zu schließen;
- > Die vertraglich geregelten Informationsbedürfnisse der Finanzinvestoren erfordern relativ stringente und effektive Unternehmensabläufe, die jedoch ihrerseits wiederum Grundvoraussetzung für Wirtschaftlichkeitssteigerungen sind;

	Darlehen	Schuldschein-Darlehen	Kapitalmarkt-Anleihen	Andere Anleihen	Mezzanines Kapital	Private Equity	Leasing	Factoring	Asset Backed Securities
Mitwirkungsrechte	++	++	+	++	+	--	++	++	++
Sicherheiten	--	--	++	+	+	+	--	-	-
Kosten	++	+	+/-	+/-	+	--	+	+/-	+/-
Anforderungen	+	+	--	-	+/-	-	++	+	-
Sicherheit	--	--	+	+	++	++	+/-	+/-	+
Liquidität	-	-	++	+	-	-	--	--	--
Covenants	+	++	-	++	++	++	-	-	-
Externes Rating	--	-	++	+/-	-	-	+/-	+/-	+/-
Sonstiges, z.B. Flexibilität	--	+	+/-	+/-	-	-	++	++	++

++ = sehr positiv; + = positiv; +/- = neutral; - = negativ; -- = sehr negativ

> Finanzierungspartner können interessante Kontakte zu Unternehmen gleicher Branchen oder vor- beziehungsweise nachgelagerter Produktionsstufen herstellen; diese Kontakte lassen sich häufig nutzen, um Unternehmensprozesse den geänderten Produktionsbedingungen anzupassen.

Eine umfassende Refinanzierung – die Chance für Unternehmen, der Finanzierungsfalle zu entgehen

Gerade Unternehmen, die eine hohe Verschuldung aufweisen, sollten über die für sie geeignete Refinanzierungsstrategie nachdenken und umgehend handeln. Denn gerade eine hohe Verschuldung zwingt die Unternehmen dazu, verdiente Liquidität in Zins- und Tilgungsraten zu stecken, die jedoch für den Anschlag von Investitionen und die Einführung von Prozessinnovationen erforderlich wären, um das langfristige Überleben des Unternehmens sicherzustellen. Ein solches passives Finanzierungsverhalten führt häufig dazu, dass mittel- bis langfristig nur mäßige Renditen verdient werden können, die ihrerseits nicht ausreichen werden, um der Schuldenfalle zu entkommen.

Ein Finanzierungsschnitt ist von Nöten: Denn eine umfassende Refinanzierung unter aktiver Mitwirkung von kompetenten Finanzierungspartnern kann dazu führen, mit einem Schlag einen bedeutenden Teil der Verschuldung los zu werden, das Unternehmen konsequent auf Ertrag hin auszurichten und so mit Riesenschritten der Verschuldung zu entgehen. Das Unternehmen muss sich dann nicht mehr mit Schulden aus der Vergangenheit befassen, sondern kann seine ganze Kraft auf die Erzielung hoher und wettbewerbsfähiger Erträge in der Zukunft richten.

Haben Sie den Eindruck, dass Ihre Fremdfinanzierung nicht mehr Ihren Erfordernissen gerecht wird, dann sollten Sie umgehend mit uns reden. Wir sind sicher, dass wir Ihnen weiterhelfen können. Im dritten Teil dieser Artikelserie im Mandantenbrief des nächsten Monats werden wir Ihnen deshalb einige praktische Beispiele aus aktuellen Finanzierungsprojekten vorstellen. Wir

werden Ihnen diejenigen Parameter aufzeigen, die ein Refinanzierungsprojekt zu einem Erfolg für alle Beteiligten werden lassen.

Kontakt für weitere Informationen:
 Ingolf Zschockelt
 Wirtschaftsprüfer
 Rödl & Partner Eschborn
 Tel.: +49 (61 96) 7 61 14 - 700
 E-Mail: Ingolf.Zschockelt@roedl.com



Rödl & Partner intern

> Online-Leserbefragung – Ihre Meinung ist uns wichtig

Wie zufrieden sind Sie mit den regelmäßigen Publikationen von Rödl & Partner? Fühlen Sie sich allgemein gut informiert? Treffen die Veranstaltungen und Seminare an unseren verschiedenen Standorten genau den Punkt? Oder vermissen Sie bestimmte Themenschwerpunkte? Um diese und einige andere Fragen geht es bei unserer Online-Befragung 2007, exklusiv für Sie als Mitglied die Leserschaft der Newsletter von Rödl & Partner.

Im Zeitraum vom 2. November 2007 bis zum 7. Dezember 2007 ist der Online-Fragebogen unter

www.roedl.de/Leserbefragung07

hinterlegt.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich einige Minuten Zeit nehmen würden, unsere Fragen an Sie zu beantworten. Sie helfen uns damit, unser Informationsangebot noch besser auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen. Im voraus vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Kontakt für weitere Informationen:
Sabine Rohde M.A.
Rödl & Partner Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 91 93-28 40
E-Mail: sabine.rohde@roedl.de



> Auslandsbrief von Rödl & Partner

Im „Rödl & Partner Auslandsbrief“ informieren wir Sie über folgende Themen:

Im Blickpunkt: Internationale Personalpraxis

- > Schweden: Neuerungen im Arbeitsrecht
- > Änderungen im Sozialrecht in Österreich
- > Geschäftsführerbestellung in Ungarn - Gesetzgeber revidiert Einschränkungen bei der Vertragsgestaltung
- > Novelle des Arbeitsgesetzbuchs in der Slowakischen Republik
- > Personenbezogene Daten in der Personalpraxis: Datentransfer in Nicht-EU-Staaten

Internationales Steuerrecht

- > Optionaler Reverse-Charge-Mechanismus bei der Mehrwertsteuer
- > Albanien – Einführung eines einheitlichen Steuersatzes von 10 Prozent
- > Rechnungsangaben bei Verlagerung der Steuerschuldnerschaft im Rahmen der Erbringung von Katalogleistungen innerhalb der Europäischen Union

Internationales Wirtschaftsrecht

- > Großbritannien reformiert sein Gesellschaftsrecht: Der Companies Act 2006

Rödl & Partner Regionen: Lateinamerika

- > Brasiliens steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung CND
- > Brasilien führt erste Gespräche über Sozialversicherungsabkommen
- > Exportförderungszonen jetzt auch in Brasilien

Rödl & Partner intern

- > Seminare „Fit für Großbritannien“ und „Fit für die Schweiz“

Daneben finden Sie im Auslandsbrief eine Übersicht zu Seminaren und Workshops mit Auslandsbezug, die von Rödl & Partner veranstaltet oder durch Referenten von Rödl & Partner unterstützt werden.

Sollten Sie Interesse an unserem Auslandsbrief haben, diesen jedoch bisher noch nicht beziehen, können Sie ihn im Internet unter www.roedl.de/newsletter bequem einsehen und herunterladen.



Impressum Mandantenbrief November 2007

Herausgeber: Rödl & Partner GbR
90491 Nürnberg - Äußere Sulzbacher Straße 100
Telefon: +49 (9 11) 91 93 - 0 · Fax +49 (9 11) 91 93 - 19 00

ISSN 1613 - 6802

Verantwortlich für den Inhalt: Carola Seifried, Kai Göbel,
Dr. Jörg Reichelsdorfer, Georg Beyer
Koordination: Sabine Rohde, Emel Kabacki

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter: www.roedl.de

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Haftung

Die genannten Informationen wurden bfd mit freundlicher Unterstützung von Rödl & Partner zur Verfügung gestellt.

Der gesamte Inhalt der Newsletter ist geistiges Eigentum der Rödl & Partner GbR und steht unter Urheberschutz. Nutzer dürfen den Inhalt nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Änderung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Für die genannten Inhalte kann keine Gewähr für die Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität übernommen werden.

Kontakt

buchholz-fachinformationsdienst gmbh

Rodweg 1 · 66450 Bexbach

Telefon (0 68 26) 93 43-0

E-Mail: info@bfd.de

Internet: www.bfd.de