

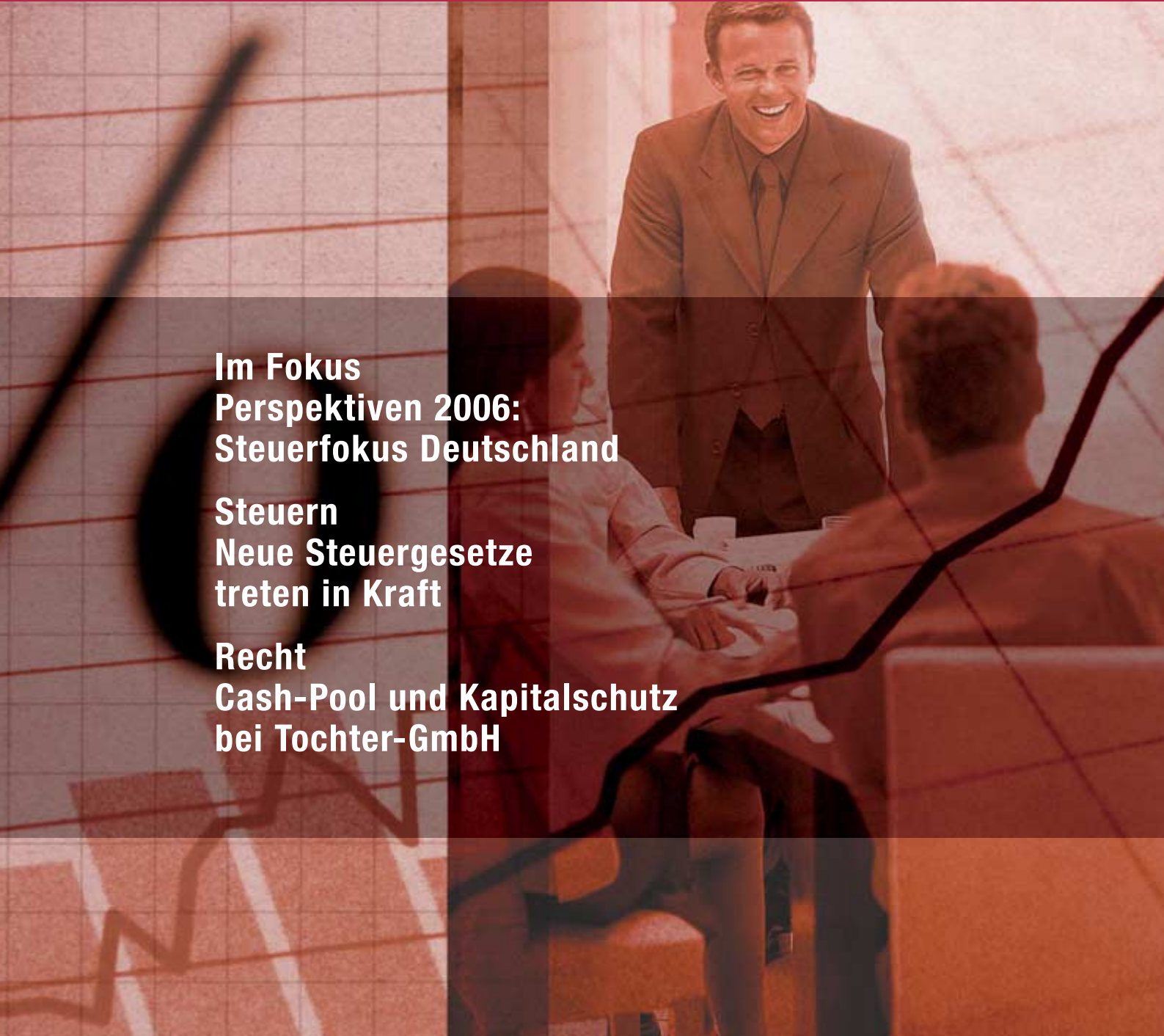
report

Wirtschaftsprüfung | Steuern | Recht | Unternehmensberatung | Corporate Finance

**Im Fokus
Perspektiven 2006:
Steuerfokus Deutschland**

**Steuern
Neue Steuergesetze
treten in Kraft**

**Recht
Cash-Pool und Kapitalschutz
bei Tochter-GmbH**



EDITORIAL



Liebe Geschäftsfreunde,

wieder einmal ist es Zeit, den Blick in eine Erfolg versprechende Zukunft zu richten.

Das Konjunkturbarometer steht momentan auf Sonnenschein. „Der Aufschwung hat an Breite und Stärke gewonnen“,

erklärte jüngst der Chef des ifo-Instituts Hans-Werner Sinn und die aktuellen Wirtschaftsdaten seines Instituts geben ihm Recht. Der ifo-Geschäftsklimaindex erreichte im Januar eine Höhe wie zuletzt im Spitzenmonat Mai des Boomjahres 2000. Zudem rückt in diesem Jahr die „wichtigste Nebensache der Welt“ Deutschland in den Mittelpunkt des Interesses der Weltöffentlichkeit. So sind nicht zuletzt Dank der Fußballweltmeisterschaft alle Erwartungen für 2006 auf eine allgemeine Trendwende gerichtet. Voraussetzung hierfür wird sein, dass die neue

Regierungskoalition jeden einzelnen Punkt auf ihrer langen Agenda konsequent anpackt. Die Steuerpolitik ist dabei ein wesentlicher Punkt. Daher haben wir in dieser Ausgabe den Schwerpunkt auf die steuergesetzgeberischen Vorhaben der Regierung und die seit kurzem in Kraft getretenen Steuer-gesetze gelegt.

Lesen Sie in einem weiteren Artikel mehr über die aktuelle Entscheidung des Bundesgerichtshofs zum so genannten Cash-Pooling. Zu guter Letzt zeigen unsere Management Consultants in ihrer neusten Studie „Champion oder Exit: Druckausgleich für den deutschen Textilfachhandel“ Perspektiven für den Textilhandel in Deutschland auf.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und ein erfolgreiches Jahr 2006.

Ihr Jochen Rölfs

IMPRESSUM

Herausgeber

RölfsPartner
Grafenberger Allee 159
D-40237 Düsseldorf

www.roelfspartner.de

Chefredaktion

StB/vBP Dieter Hild
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-419
dieter.hild@roelfspartner.de

Koordination / Redaktion

Christian Krause
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-200
christian.krause@roelfspartner.de
Moisis Moysidis
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-246
moisis.moysidis@roelfspartner.de

Fachbereiche

Wirtschaftsprüfung Ralf Gröning
Steuerberatung Helmut König
Rechtsberatung Jürgen Schemann
Unternehmensberatung Andreas Schüren
Corporate Finance Dirk Stader

Gestaltung CONOSCO, Grewe
Druck LVDRUCK in Münster

Alle Beiträge verstehen sich ohne Gewähr und ersetzen keinesfalls das Beratungsgespräch im konkreten Einzelfall. Kein Nachdruck ohne ausdrückliche Genehmigung von RölfsPartner. Alle Rechte vorbehalten. Die Zeitschrift und ihre Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung von RölfsPartner.

INHALT

Im Fokus

Perspektiven 2006: Steuerfokus Deutschland **Seite 3-5**

Steuern

Neue Steuergesetze treten in Kraft **Seite 6-7**

Steuerberatung

Umzug in die Schweiz **Seite 8-9**

Recht

Cash-Pool und Kapitalschutz bei Tochter-GmbH **Seite 10-11**

Management Consultants

Herausforderungen und Chancen für den deutschen Fachhandel am Beispiel des Textilhandels **Seite 12-13**

Für Sie gelesen

Rechtsprechung und Verwaltungsmeinung **Seite 14-15**

Intern

BVB kriegt die Kurve **Seite 16**

PERSPEKTIVEN 2006: STEUERFOKUS DEUTSCHLAND

Renommierete Wirtschaftsforschungsinstitute und anerkannte Wirtschaftsmedien prognostizieren für das Jahr 2006 einen wirtschaftlichen Aufschwung wie seit 2000 nicht mehr. Dennoch steht die schwarz-rote Bundesregierung angesichts großer wirtschafts-, sozial- und finanzpolitischer Probleme vor Herausforderungen. Diese möchte sie u. a. mit einer Reihe von steuerrechtlichen Neuerungen in den Griff bekommen.

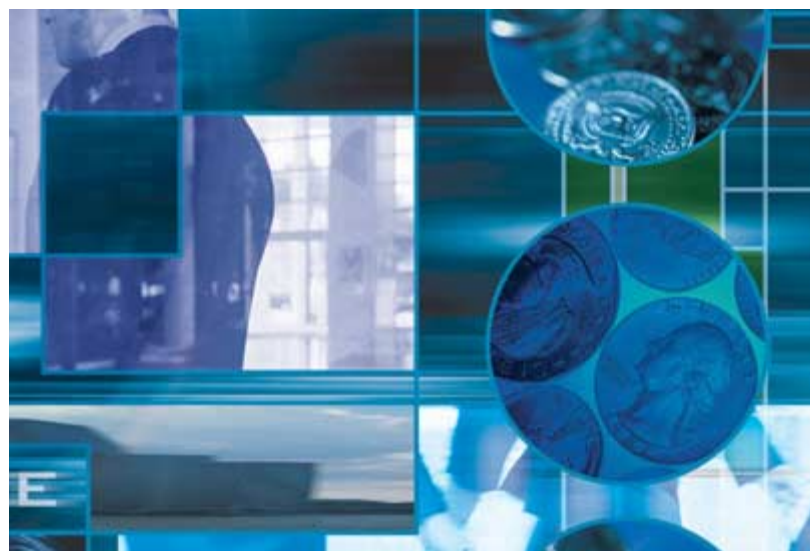
Schöne Aussichten?

Beim diesjährigen Neujahrsempfang der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main nannte der Bundesminister der Finanzen zu den öffentlichen Haushalten einige Zahlen, die auch in vereinfachter Betrachtung wirken. Danach hat die Verschuldung der öffentlichen Haushalte die Summe von 1,4 Billionen Euro überschritten. Eine kaum vorstell- und greifbare Zahl: 1.400.000.000.000 Euro! Rund 20 Prozent des Bundeshaushalts (Größenordnung 50 Milliarden Euro) sind nicht durch nachhaltige Einnahmen gedeckt; damit beinhaltet dieser Anteil die konkrete Gefahr einer weiteren Staatsverschuldung. Die vom Bund zu leistenden Zinszahlungen beliefen sich im vergangenen Jahr auf 39 Milliarden Euro und damit auf circa 15 Prozent der Gesamtausgaben; dadurch wurde fast jeder sechste Euro allein zur Begleichung der Zinsen verwendet. Die Ausgaben für die soziale Sicherung – als größter Ausgabenblock im Haushalt – betragen 128 Milliarden Euro (rund 50 Prozent). Hierbei entfielen auf die Zuschüsse für die Rentenversicherung 78 Milliarden Euro (30 Prozent des Haushalts) und die Ausgaben für den Arbeitsmarkt 34 Milliarden Euro (13 Prozent des Haushalts). Etatfremde Posten sind damit zur Normalität steuerstaatlicher Budgetierung geworden.

Vom Kieler Institut für Weltwirtschaft wurden zudem die Steuer-subsidien für das Jahr 2005 auf 48,6 Milliarden Euro geschätzt. Eine weitere Analyse des Instituts vom August 2005 verdeutlicht, dass bei einer radikalen Streichung der Steuersubsidien ein Spitzensteuersatz von 25 Prozent ab einem zu versteuernden Einkommen von 18.000 Euro möglich wäre. Nach einer für das Jahr 2001 durchgeführten Studie hätten sogar bei der Einkommensteuer im Falle eines vollständigen Subventionsabbaus der Eingangssteuersatz nur 7,7 Prozent und der Spitzensteuersatz lediglich 18,8 Prozent betragen können. Dies wären schöne Aussichten – zumindest rein rechnerisch, so Hans-Werner Sinn, Präsident des Münchner ifo-Instituts.

Des Weiteren wird im Bereich der Demographie auf den weit verbreiteten Irrglauben hingewiesen, ein rascher Wiederanstieg der Geburtenrate könne vor dem Schlimmsten bewahren. Forschungsberichten zufolge ist es aber bereits „dreißig Jahre nach zwölf“: Selbst ein Anstieg der Geburtenrate auf die ideale Zahl von zwei Kindern je Frau kann demnach die Alterung unserer Gesellschaft für Jahrzehnte nicht mehr abwenden. Die Politik hat aber wider besseres Wissen diese Fakten negiert.

Angesichts der Globalisierung sind in Deutschland immer noch Verlagerungstendenzen bei der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung zu beobachten. Das vorhandene Gefälle der Arbeitskosten zwischen West und Ost ist derart stark ausgeprägt, dass deutsche Unternehmen weiterhin versuchen werden, ihren betrieblichen Erfolg durch Wertschöpfung im Ausland abzusichern. So ist beispielsweise der Import



von Vorleistungen im Automobilsektor innerhalb von zehn Jahren von 12,3 Milliarden Euro auf 28 Milliarden angestiegen, wobei der Anteil der neuen EU-Mitgliedstaaten von 0,4 Milliarden Euro auf 8,2 Milliarden Euro gewachsen ist. Entsprechendes gilt für andere Produkte, weshalb nur daraus resultierende Mischkalkulationen für Deutschland standorterhaltend wirken.

Steuerpolitik: neuer Aufbruch

Die Steuerpolitik ist mehr denn je handlungsgebunden. Dies verdeutlichen die ersten Steuergesetze zum „neuen Aufbruch“, die noch im Dezember 2005 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurden. Dies waren das Gesetz zur Abschaffung der Eigenheimzulage, das Gesetz zum Einstieg in ein steuerliches Sofortprogramm und das Gesetz zur Beschränkung der Verlustverrechnung im Zusammenhang mit Steuerstundungsmodellen. Abgesehen von der Abschaffung der Eigenheimzulage als Subventionsabbau erwecken diese Gesetze den Eindruck einer eher fiskalischen Handwerklichkeit; für steuerpolitische Visionen fehlen die Haushaltsmittel. Der Steuerbürger bleibt finanziell gefordert.

Es ist daher nachvollziehbar, dass die neue Bundesregierung bei ihrer zukünftigen Steuerpolitik bereits im Vorfeld transparenter agieren will. Dazu sagte Peer Steinbrück anlässlich des erwähnten Neujahrsempfangs am 10. Januar 2006 in Frankfurt a.M.: Man könne

für Steuersenkungen sein – müsse aber dann vorweg erklären, was das für die Bereitstellung staatlicher Leistungen heiße. Man könne für Steuererhöhungen sein – müsse aber dann darauf hinweisen, was das bei der hohen Mobilität von Kapital und der Konkurrenz internationaler Steuersysteme bedeute.

Wie wirken sich Steuererhöhungen konkret aus? Zum einen wird – besonders vor dem Hintergrund der derzeitigen Steuer- und Abgabendiskussion – über die Mobilität des Kapitals hinaus der Blick verstärkt auf „Steuer-Mekka“ wie beispielsweise die Schweiz als neuer Steuerheimat gerichtet. Diese Erwägungen sind auch besonders bei jungen Menschen anzutreffen und das nicht allein bei denjenigen, die an internationalen Einrichtungen ausgebildet wurden.

Zum anderen verlöre Deutschland als Wirtschaftsstandort weiterhin an Attraktivität. Die psychologische Wirkung nomineller Steuersätze wird offensichtlich nicht mehr negiert. Dabei mag darüber spekuliert werden, ob oder jedenfalls wie lange Österreich einen Steuersatz von 25 Prozent für Kapitalgesellschaften ohne eine zusätzliche Steuerbelastung mit Gewerbesteuer durchhält. Die dazu vergleichbare Steuerbelastung in Deutschland beträgt jedenfalls 39 Prozent. Am Bodensee gewinnen daher die Nachbarstaaten stetig an Attraktivität für deutsche Unternehmen.



Im nationalen Bereich krankt das Unternehmenssteuerrecht daran, dass es nicht rechtsformneutral und auch nicht finanzierungsneutral ist. Immer noch sehen sich Unternehmer gezwungen, in ihre Entscheidungen zur Rechtsform und zur Unternehmensfinanzierung zu sehr steuerliche und nicht primär betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte einzubeziehen. Die gewerbsteuerliche Thematik der Dauerschuldzinsen ist so in Luxemburg abgeschafft worden. In Belgien ist im Grundsatz ein fiktiver steuerlicher Zinsabzug für betrieblich gebundenes Eigenkapital eingeführt worden. In Österreich wurde in der Form der Gruppenbesteuerung die unmittelbare Verrechenbarkeit ausländischer Verluste ermöglicht. Die Diskussion in Deutschland um Basel II ist nur eine weitere Folge der steuerlichen Implikationen.

Angesichts dieser internationalen Zwänge und nationalen Erfordernisse will die Bundesregierung die Unternehmenssteuerreform bis zum Jahr 2008 entscheidend voranbringen. Für deutsche Unternehmen soll dadurch der Abwanderungsdruck gesenkt, für ausländische Investoren die Attraktivität Deutschlands erhöht werden. Verkündungsgemäß erfolgt diese Reform aufkommensneutral, so dass komplementäre Steuererhöhungen folgen werden.

Zukunftsperspektiven: weitere Gesetzesvorhaben

Im Einzelnen ist insbesondere geplant, die degressive Absetzung für Abnutzung (AfA) bei beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens von 20 auf 30 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten anzuheben (begrenzt auf zwei Investitionsjahre). Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen bei Grundstücken sollen auch für Mieter durch eine erweiterte Ermäßigung der tariflichen Einkommensteuer gefördert werden. Zur besseren Vereinbarkeit von Kinderbetreuung und Beruf sollen erwerbsbedingte Kinderbetreuungskosten wie Betriebsausgaben oder Werbungskosten berücksichtigt werden. Demgegenüber ist vorgesehen, die Besteuerung der privaten Nutzung von Kraftfahrzeugen unter Anwendung der Ein-Prozent-Regelung auf Fahrzeuge des notwendigen Betriebsvermögens zu beschränken (mithin bei einer betrieblichen Nutzung von mehr als 50 Prozent).

Ferner soll bei der Umsatzsteuer die Umsatzgrenze bei der Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten (Ist-Versteuerung) in den alten Bundesländern von 125.000 Euro auf 250.000 Euro angehoben werden, um vor allem Handwerksbetrieben eine Vorfinanzierung der geschul-

deten Umsatzsteuer zu ersparen. Für die neuen Bundesländer soll daher die derzeitige Regelung zur Ist-Versteuerung bis zu einem Gesamtumsatz von 500.000 Euro verlängert werden. Auch ist eine Erweiterung der Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers bei Umsätzen im Zusammenhang mit Gebäudereinigungen im Gespräch.

Schließlich plant der Gesetzgeber die Abschaffung der Pendlerpauschale für die ersten 20 Kilometer ab dem 1. Januar 2007, die Anhebung des Spitzensteuersatzes für Einkommen ab 250.000 Euro für Alleinstehende bzw. ab 500.000 Euro für Verheiratete von 42 auf 45 Prozent (ausgenommen gewerbliche Einkünfte), die Erhöhung der Umsatz- und Versicherungsteuer zum 1. Januar 2007 von 16 auf 19 Prozent sowie die Besteuerung von Biodiesel ab Mitte 2006. <

Schlussbemerkung

Es gab einmal den Julisturm, der von dem ersten Bundesfinanzminister Fritz Schäffer durch Haushaltsüberschüsse erwirtschaftet wurde. Diese Zeiten sind vorbei. Gleichwohl sollte bei den weiteren steuergesetzgeberischen Vorhaben der jeweilige Adressatenkreis im Auge behalten werden. Eine Steuerpolitik mit Augenmaß hilft Abwanderungsbestrebungen in Deutschland ansässiger Unternehmen einzudämmen bzw. zu stoppen und die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland zu stärken.

IM ERNST

In einem leistungsfähigen modernen Staat ist der Finanzminister kein muskelbepackter Inkassounternehmer, sondern der erste Treuhänder der Steuerbürger. Ein Treuhänder, der dafür sorgt, dass jeder nach seiner Fähigkeit und Stärke zum Wohl des Ganzen beiträgt.

Aus der Rede des Bundesministers der Finanzen Peer Steinbrück beim Neujahrsempfang der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main am 10. Januar 2006.

NEUE STEUERGESetze TRETEN IN KRAFT

KERNPUNKTE DER STEUERPOLITIK DER BUNDESREGIERUNG 2006



Die ersten neuen Steuergesetze sind im Bundesgesetzblatt verkündet worden. Diese sind das Gesetz zur Abschaffung der Eigenheimzulage, das Gesetz zum Einstieg in ein steuerliches Sofortprogramm und das Gesetz zur Beschränkung der Verlustverrechnung im Zusammenhang mit Steuerstundungsmodellen (Bundesgesetzblatt I 2005, Seiten 3680 – 8684). Die Kernpunkte dieser Gesetze werden nachstehend dargestellt.

Eigenheimzulage

Die Förderung nach dem Eigenheimzulagegesetz ist für Neufälle ab dem 1. Januar 2006 abgeschafft worden. Anspruchsberechtigte, denen nach dem bisherigen Recht die Eigenheimzulage gewährt wurde, erhalten diese auch weiterhin bis zum Ende des Förderzeitraums.

Steuerliches Sofortprogramm

Abschaffung der Steuerfreiheit für Abfindungen: Die betragsmäßig begrenzte Steuerbefreiung für Abfindungen wegen einer vom Arbeitgeber veranlassten oder gerichtlich ausgesprochenen Auflösung des Dienstverhältnisses ist mit Wirkung ab dem 1. Januar 2006 aufgehoben worden. Für entstandene Ansprüche von Arbeitnehmern auf Entlassungsabfindungen bis zum 31. Dezember 2005 gilt eine Vertrauensschutzregelung. Danach ist der Anspruch dann entstanden, wenn er individualisiert wurde und damit beispielsweise auf einer einzelvertraglichen Vereinbarung oder einer Kündigung beruht. In die Übergangsregelung einbezogen sind auch auf einer Gerichtsentscheidung beruhende Abfindungen. Dies gilt ausdrücklich ebenso für Fälle, in denen am Jahresende 2005 eine Klage bei Gericht anhängig war, aber noch nicht entschieden ist. Die Entlassungsabfindung muss dem Arbeitnehmer allerdings bis zum 31. Dezember 2007 zufließen. Ungeachtet des Wegfalls der Steuerfreiheit bleibt es aber dabei, dass die jeweilige Abfindungszahlung bei Erfüllung der übrigen Voraussetzungen nach der so genannten Fünftelregelung ermäßigt besteuert werden kann (§ 34 Einkommensteuergesetz).

Abschaffung der Steuerfreiheit für Übergangsgelder und Übergangsbeihilfen: Entsprechend der Abschaffung des Steuerfreibetrags für Abfindungen entfällt ab 2006 auch der Freibetrag für Übergangsgelder und Übergangsbeihilfen auf Grund gesetzlicher Vorschriften. Die bisherige Freibetragsregelung in der bis zum 31. Dezember 2005 maßgebend gewesenen Fassung ist jedoch weiter anzuwenden für Entlassungen bis zum 31. Dezember 2005, sofern der Arbeitnehmer die Übergangsgelder und Übergangsbeihilfen bis zum 31. Dezember 2007 vereinnahmt.

Abschaffung der Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit für Heirats- und Geburtsbeihilfen: Der Freibetrag ist zum 1. Januar 2006 aufgehoben worden. Maßgebend ist der Zuflusszeitpunkt der Beihilfe beim Arbeitnehmer.

Abschaffung der degressiven Absetzung für Abnutzung (AfA) bei Mietwohngebäuden: Die bisherige Regelung für inländische Mietwohngebäude ist für Neufälle ab dem 1. Januar 2006 aufgehoben worden. Demgemäß kann zukünftig nur noch die lineare Absetzung für Abnutzung von 2 Prozent geltend gemacht werden. Die bisherige Regelung kann aber weiterhin in Anspruch genommen werden, wenn in Herstellungsfällen der Bauantrag vor dem 1. Januar 2006 gestellt oder in Anschaffungsfällen der Notarvertrag rechtswirksam vor dem 1. Januar 2006 abgeschlossen wurde.

Ist im Falle der Herstellung der Bauantrag vor dem 1. Januar 2006 gestellt worden, so ist es unerheblich, wer den Bauantrag gestellt hat. Ist deshalb für ein Gebäude der Bauantrag vor dem 1. Januar 2006 gestellt worden, so kann der Erwerber eines unbebauten Grundstücks oder der Erwerber eines teilfertigen Gebäudes die degressive Absetzung für Abnutzung auch dann vornehmen, wenn er das unbebaute Grundstück oder das teilfertige Gebäude nach dem 31. Dezember 2005 erworben und das Gebäude aufgrund des gestellten Bauantrags fertig gestellt hat.

Abschaffung des Sonderausgabenabzugs für Steuerberatungskosten: Die Abzugsfähigkeit dieser Kosten wurde für die Zeit ab dem 1. Januar 2006 aufgehoben. Maßgebend ist der Zeitpunkt der Zahlung. Die Aufhebungsregelung betrifft auch Beratungskosten, die sich auf Veranlagungszeiträume vor 2006 beziehen. Soweit es sich bei den Steuerberatungskosten um Betriebsausgaben oder Werbungskosten handelt, bleibt deren steuerliche Abzugsfähigkeit erhalten.

Klärungsbedürftig sind insbesondere die folgenden Fragen: Nach welchem Maßstab hat die Aufteilung der Steuerberatungskosten zu erfolgen? Gilt das Aufteilungsgebot auch für Fahrtkosten zum Berater, für Kosten zum Erwerb steuerlicher Fachliteratur oder für steuerliche PC-Programme? Sind sämtliche Kosten für das Ausfüllen der Erklärungsdrucke (einschließlich der Anlagen GSE, N, V, SO, KAP) sowie der Fertigung der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung der privaten Lebensführung zuzurechnen?

Die besondere Auswirkung der Abschaffung des Sonderausgabenabzugs für private Steuerberatungskosten dürfte sich dadurch ergeben, dass die Beratungskosten für Erbschaft- oder Schenkungsteuererklärungen nicht mehr als Sonderausgaben abgezogen werden können. Die Erbschaft- und Schenkungsteuer gehört zu den nicht abzugsfähigen Personensteuern (§ 12 Nr. 3 Einkommensteuergesetz).

Steuerstundungsmodelle

Das Ziel der neuen Regelung besteht darin, die Attraktivität dieser Modelle einzuschränken. Die Verluste aus solchen Modellen sind nur noch mit späteren positiven Einkünften aus derselben Einkunftsquelle verrechenbar. Es wird somit ein eigener Verlustverrechnungskreis begründet, bei dem ein Verlustrücktrag nicht möglich ist.

Betroffen sind insbesondere Verluste aus Medienfonds, Schiffsbeteiligungen (soweit sie noch Verluste vermitteln), New Energy Fonds, Leasingfonds, Wertpapierhandelsfonds oder Videogamefonds. Nicht

betroffen sind dagegen Private Equity Fonds und Venture Capital Fonds, da diese ihren Anlegern konzeptionell keine Verluste zuweisen, sondern mit der Steuerfreiheit ihrer Renditen werben.

Die neue Regelung gilt mit Wirkung ab dem 11. November 2005. Sie ist demgemäß auf Verluste solcher Steuerstundungsmodelle anzuwenden, denen der Anleger nach dem 10. November 2005 beigetreten ist oder für die nach dem 10. November 2005 mit dem Außenvertrieb begonnen wurde. Den Anwendungszeitpunkt hält der Gesetzgeber für gerechtfertigt, da das Gesetzesvorhaben zu diesem Zeitpunkt schon angekündigt war.

Zur Vermeidung von Umgehungsgestaltungen wurde die Verlustverrechnungsbeschränkung auf Verluste aus Land- und Forstwirtschaft, aus selbstständiger Arbeit, aus typischen stillen Beteiligungen sowie auf Verluste bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung und bei den sonstigen Einkünften ausgedehnt (insbesondere geschlossene Immobilienfonds oder Rentenmodelle mit fremdfinanziertem Einmalbetrag). <



Stefan Kuck
Steuerberater
Manager
RölfPartner Steuerberatung
 Büro Düsseldorf
 Tel.: +49-(0)2 11-69 01-390
 E-Mail: stefan.kuck@roelfspartner.de

UMZUG IN DIE SCHWEIZ

VORSICHT! RECHTLICHE HÜRDEN

Durch die aktuelle Steuer- und Abgabendiskussion in Deutschland richtet sich der Blick interessierter Bürger wieder auf die Schweiz als neuer Steuerheimat. Ein voreiliger Umzug sollte jedoch vermieden werden. Denn bei näherem Hinsehen entdeckt man die in den beiden Steuerabkommen zwischen Deutschland und der Schweiz enthaltenen Hürden. Diese sollen im Folgenden dargestellt werden.

Erste Hürde: keine ständige Wohnstätte in Deutschland
Besteht in Deutschland weiterhin eine ständige Wohnstätte oder ist der Ausgewanderte kalenderjährlich länger als sechs Monate in Deutschland anwesend, so unterliegt er mit seinem Welteinkommen unverändert der Besteuerung auf deutschem Niveau. Ausgenommen sind nur bestimmte Einkünfte wie beispielsweise schweizerische Betriebsstättengewinne.

Der Begriff der ständigen Wohnstätte ist eine spezielle Abkommensbezeichnung. Das innerdeutsche Steuerrecht kennt weder den Begriff der „Wohnstätte“ noch den der „ständigen“ Wohnstätte. Nach diesem besonderen Begriff verfügt jemand in Deutschland über eine ständige Wohnstätte, wenn er die Möglichkeit hat, jederzeit die jeweiligen Räumlichkeiten für Wohnzwecke in Deutschland zu nutzen. Damit hat er zwar nach innerdeutschem Recht einen – die unbeschränkte Steuerpflicht begründenden – Wohnsitz. Entscheidend ist jedoch, dass der Betreffende darüber hinaus diese Räumlichkeiten auch tatsächlich mit einer gewissen Regelmäßigkeit nutzt. Es handelt sich somit um einen qualifizierten Wohnsitzbegriff.

Daraus folgt: Die bloße Innehabung eines deutschen Wohnsitzes begründet keine ständige Wohnstätte. Auch führt eine nur gelegentliche Nutzung der Räumlichkeiten in Deutschland zu keiner ständigen Wohnstätte.

Hinweis: Eine Vermietung an nahe Angehörige oder Freunde zur Vermeidung der ständigen Wohnstätte in Deutschland ist vielfach ein untauglicher Versuch.

Empfehlung: Eine vollständige Aufgabe des deutschen Wohnsitzes sollte in Betracht gezogen werden; jedenfalls muss eine Nutzung des deutschen Wohnsitzes möglichst unterbleiben (dies sollte stets im Vorfeld einer erst später abschließenden Entscheidung zur weiteren Lebensgestaltung entschieden werden).

Zweite Hürde: keine vollständige Steuerpauschalierung in der Schweiz

Wird die Möglichkeit einer vollständigen (ordentlichen) Pauschalierung der Einkommenbesteuerung in der Schweiz genutzt, dann hat der Ausgewanderte keinen Abkommensschutz. Er wird daher so behandelt, als ob es das Abkommen zur Einkommensteuer zwischen Deutschland und der Schweiz nicht gäbe.

Dies bedeutet im Fall des in Deutschland aufgegebenen Wohnsitzes, dass für den Ausgewanderten die allgemeinen deutschen Regelungen zur beschränkten Steuerpflicht bzw. zur erweiterten beschränkten Steuerpflicht gelten. Hierunter können dann faktisch alle Einkünfte mit Ausnahme der gesetzlich definierten Auslandseinkünfte fallen, wenn der Ausgewanderte in der Schweiz einer niedrigen Besteuerung unterliegt (vereinfacht weniger als 22 Prozent). Dazu gehören auch steuerpflichtige Spekulationsgewinne aus Börsengeschäften; dies im Unterschied zur Schweiz, in der es keine Besteuerung privater Kapitalgewinne gibt.

Ein in Deutschland weiterhin bestehender Wohnsitz (z.B. in der Form eines Feriendomizils) bewirkt, dass der Ausgewanderte in Deutschland mit seinem Welteinkommen uneingeschränkt und zeitlich unbegrenzt der unveränderten Besteuerung unterliegt. Der Begriff der ständigen Wohnstätte hat in diesem Zusammenhang keine Bedeutung; das Steuerabkommen gilt – wie dargelegt – als nicht existent. Schädlich ist eine solche Pauschalbesteuerung aber nur dann, wenn sie auch die aus Deutschland stammenden Einkünfte umfasst. Demzufolge bleibt der Abkommensschutz erhalten, wenn die aus Deutschland bezogenen Einkünfte in der Schweiz der ordentlichen Besteuerung unterliegen. Die übrigen Einkünfte können pauschaliert besteuert werden (modifizierte Pauschalbesteuerung).

Empfehlung: Ein Ausgewandeter sollte zunächst in der Schweiz höchstens die modifizierte Pauschalbesteuerung wählen.



Dritte Hürde: Reduzierung der deutschen Nachbesteuerung
Für eine Übergangszeit bleiben die aus Deutschland stammenden Einkünfte der deutschen Besteuerung unterworfen, nämlich im Jahr des Wegzugs und in den folgenden fünf Jahren. Erst danach kann der volle Abkommenschutz beansprucht werden.

Bis zum Ablauf dieser Übergangszeit werden so typischerweise die aus Deutschland kommenden Kapitaleinkünfte oder Privatrenten in Deutschland versteuert und zwar mit dem aus dem Welteinkommen resultierenden Steuersatz.

Diese Nachbesteuerung ist aber im Voraus bekannt. Deshalb lässt sich regelmäßig eine geographische Verlagerung wesentlicher Vermögensteile in die Schweiz vornehmen. Die daraus resultierenden Einkünfte stammen dann nicht mehr aus Deutschland und werden daher auch in der Übergangszeit nicht mehr in Deutschland besteuert.

Empfehlung: Mit dem Wegzug in die Schweiz sollte zugleich ein „Umzug“ des deutschen Wertpapierbestandes in das Depot einer schweizerischen Bank erfolgen.

Erbschaftsteuer

Wie zur Einkommensteuer besteht auch zur Erbschaftsteuer ein Abkommen zwischen Deutschland und der Schweiz zur Vermeidung der Doppelbesteuerung. Das Abkommen gilt somit nicht für Schenkungen (ausgenommen für Schenkungen von Geschäftsbetrieben).

Zu den dazu möglichen Fallkonstellationen kann die Belastung mit deutscher Erbschaftsteuer von einer vollen Besteuerung bis runter zu Null reichen. Dies hängt von der jeweiligen Fallkonstellation ab. Interessant ist die folgende Konstellation, bei der das Besteuerungsrecht Deutschlands auf den abkommensgemäßen Umfang beschränkt ist.

Erblasser/Erblasserin: Er oder sie leben in der Schweiz. Beide haben keine ständige Wohnstätte (keinen gewöhnlichen Aufenthalt) in Deutschland. Und sie sterben – so trocken das auch klingt – nach Ablauf von fünf Jahren nach dem Jahr ihres Wegzugs aus Deutschland.
Erbe/Erbin: Beide haben am Todestag des Erblassers bzw. der Erblasserin gleichfalls keine ständige Wohnstätte (keinen gewöhnlichen Aufenthalt) in Deutschland, sondern zweckmäßigerweise eine ständige Wohnstätte in der Schweiz.

Ist bei dieser Fallkonstellation kein steuerpflichtiges Vermögen in Deutschland vorhanden oder ist das deutsche Vermögen entsprechend strukturiert, so entfällt die deutsche Erbschaftsteuer. Das im Übrigen vorhandene Weltvermögen bleibt in Deutschland erbschaftsteuerlich unbelastet.

Empfehlung: Die Erbberechtigten eines in der Schweiz verstorbenen Erblassers oder einer dort verstorbenen Erblasserin sollten zu dessen bzw. deren Todestag keine ständige Wohnstätte in Deutschland haben. <

Fazit

Der deutsche Steuergesetzgeber hat zwar eine Reihe von Hürden aufgebaut, um einen Umzug deutscher Steuerbürger in die Schweiz bei vorhandenem Vermögen möglichst zu erschweren oder auch faktisch zu unterbinden. Gleichwohl lassen sich diese steuerlichen Hürden erfolgreich überwinden.



Dieter Hild
Steuerberater
Senior Counsel
RöfIsPartner Wirtschaftsprüfung
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-419
E-Mail: dieter.hild@roelfspartner.de

CASH-POOL UND KAPITALSCHUTZ BEI TOCHTER-GMBH

CASH-POOLING VERSTÖSST GEGEN GRUNDSÄTZE DES GMBH-GESETZES

Mit Urteil vom 16. Januar 2006 bestätigte der Bundesgerichtshof (BGH) für so genannte Cash-Pool-Systeme das Risiko, dass sie gegen Grundsätze der Kapitalaufbringung und -erhaltung des GmbH-Gesetzes verstoßen. Im Rahmen der Gründung einer GmbH oder bei einer Kapitalerhöhung sind Bareinlagen nicht wirksam erbracht, wenn sie im Rahmen des Cash-Pools an das Mutterunternehmen oder an ein mit ihm verbundenes Unternehmen zurückfließen. Die Einlagepflicht besteht dann fort.

Hintergrund: das Kapitalschutzprinzip

Die GmbH haftet ihren Gläubigern nur mit dem Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschafter sind dagegen frei von einer persönlichen Haftung für Schulden der GmbH, wenn sie deren Stammkapital – den „Haftungsfonds“ –

- > bei Gründung oder Kapitalerhöhung ordnungsgemäß leisten (Kapitalaufbringung) und
- > auch später in der GmbH belassen (Kapitalerhaltung).

Cash-Pool-Systeme (aber auch andere Finanzierungshilfen im Konzern) sind anfällig für eine Kollision mit Kapitalschutzregeln. Im Rahmen eines Cash-Pools werden liquide Mittel konzernweit in der Regel so zusammengefasst, dass die beteiligten Unternehmen ihre täglich sich ergebende Liquidität auf ein Zentralkonto ihrer Konzernmutter oder eines verbundenen Unternehmens (Betreibergesellschaft) übertragen. Zugleich decken sie ihren Liquiditätsbedarf von diesem Konto. Häufig haften gegenüber der Bank alle beteiligten Unternehmen für den Sollsaldo auf dem Zentralkonto ohne Rücksicht darauf, in welcher Höhe sie dazu selbst einen Beitrag geleistet haben. Die Folge:

- > Aus Sicht der beteiligten Unternehmen erfolgt laufend eine Gewährung bzw. Rückzahlung von Darlehen an die Konzernmutter bzw. Betreibergesellschaft.

Das Urteil

In einem von zwei Gesellschaftern beherrschten Konzern wurde ein Cash-Pool-System betrieben. Bei einer konzernzugehörigen, in den Cash-Pool einbezogenen GmbH beschlossen die Gesellschafter eine Kapitalerhöhung. Die Einlagen, die sie zu leisten hatten, hat die Betreibergesellschaft, ein Schwesterunternehmen der GmbH, vom Zentralkonto bei ihrer Bank auf ein eigens dafür eingerichtetes Sonderkonto der GmbH bei einer anderen Bank überwiesen. Knapp einen Monat später und nachdem die Kapitalerhöhung im Handelsregister der GmbH eingetragen war, hat diese das Guthaben von ihrem Sonderkonto auf ihr Geschäftskonto innerhalb des Cash-Pools überwiesen.

Von dort wurde der Betrag sogleich dem Zentralkonto der Betreibergesellschaft gutgeschrieben. Entsprechend verringerten sich Verbindlichkeiten der GmbH gegenüber der Betreibergesellschaft, die im Rahmen des Cash-Pools aufgelaufen waren. Jahre später wurde die GmbH insolvent. Der Insolvenzverwalter klagte bei den Gesellschaftern mit Erfolg die Zahlung rückständiger Einlagen aus der Kapitalerhöhung ein. Der BGH begründete dies wie folgt:

- > Die Gesellschafter haben ihre Einlagen nicht zur freien Verfügung des Geschäftsführers der GmbH geleistet. Ihre Einlagenschuld wurde nicht wirksam getilgt.
- > Dass die Einzahlungen zunächst auf ein Sonderkonto der GmbH erfolgten, war unbeachtlich. Denn der Zahlungsvorgang sei nur Teil eines gegen die Kapitalaufbringungsvorschriften verstoßenden und damit unwirksamen Umgehungsgeschäfts in Form einer verdeckten Sacheinlage. Dafür spreche das – von vornherein beabsichtigte – verrechnungsähnliche Hin- und Herzahlen des Einlagebetrags, so dass der GmbH wirtschaftlich die (anteilige) Befreiung von seit längerem bestehenden Darlehensschulden gegenüber der Betreibergesellschaft aus der Cash-Pool-Verbindung zugeflossen sei.
- > Für die in ein Cash-Pool-System einbezogenen GmbHs gebe es kein „Sonderrecht“. Sie unterliegen bei Gründung und Kapitalerhöhung ohne Einschränkung den Kapitalaufbringungsvorschriften des GmbH-Gesetzes und der dazu entwickelten höchstrichterlichen Rechtsprechung.

Restriktionen im Cash-Pool

Das bestätigt Kernprobleme des Cash-Pools. Wesentliche Restriktionen:

- > Eine Einlage darf – auch im Cash-Pool – nicht wieder an den Gesellschafter (upstream) oder eine ihm nahe stehende Person, z.B. ein verbundenes Unternehmen (sidestream), zurückgezahlt werden. Die Bareinlage darf nicht in den Liquiditätskreislauf des Konzerns gebracht werden; das Einlage-Konto sollte deshalb nicht in den Cash-Pool einbezogen und im Rahmen des Cash-Pools

vereinbart werden, dass die zur Erhaltung des Stammkapitals der GmbH erforderlichen Mittel nicht an die Konzernmutter bzw. Betreibergesellschaft ausgekehrt werden dürfen. Teilweise wird vertreten, dass frühestens nach einem halben Jahr eine Zuführung ins zentrale Cash-Pooling möglich sei; dies erscheint allerdings zweifelhaft, zumindest bei vorheriger Absprache.

- > Eine „verdeckte Sacheinlage“ liegt vor, wenn zwar eine Bareinlage vereinbart wird, die GmbH bei wirtschaftlicher Betrachtung aber vom Gesellschafter aufgrund einer im Zusammenhang mit der Übernahme der Einlage getroffenen Absprache einen Sachwert erhalten soll. Als derartiger „Sachwert“ kommt im Cash-Pool – aber auch darüber hinaus – eine Forderung gegen die GmbH in Betracht, von der sie befreit werden soll. Wollte man die Forderung als „offene“ Sacheinlage verwenden, so muss sie – was ein Sachverständiger dem Registergericht bestätigen muss – „vollwertig, liquide und fällig“ sein.
- > Die Gewährung eines Darlehens (oder einer Sicherheit) an (oder für) den Gesellschafter der GmbH bzw. eine ihm nahe stehende Person aus Mitteln der Einlage steht der Kapitalrückzahlung gleich. Solche Finanzierungshilfen sind auch im späteren Leben der GmbH nur zulässig aus ungebundenem Vermögen (= Summe aus Kapital- sowie Gewinnrücklagen und Gewinnvorträgen). Ob man sich „im grünen Bereich“ bewegt, ist anhand handelsbilanzieller Maßstäbe laufend – auch unterjährig – zu beurteilen. Diese „Kapitalschutz-Tests“ erschweren die Durchführung des Cash-Pools erheblich.
- > Die Vergabe von Finanzierungshilfen durch eine GmbH darf keinesfalls zu ihrer Existenzgefährdung führen. Dieses Risiko kann leicht eintreten, wenn ein Konzern bzw. eine am Cash-Pool beteiligte Gesellschaft derart in Schieflage gerät, dass von der GmbH abgeführte Mittel nicht mehr an sie zurückgezahlt werden können.

Weiterer Praxisbezug

Das Thema „Kapitalschutz“ mit den hier skizzierten Grundsätzen sollte außerdem bedacht werden

- > bei Finanzierungen und Liquiditätsströmen im Konzern bzw. mit Gesellschaftern auch außerhalb eines organisierten Cash-Pool-Systems,
- > bei der Stellung von Sicherheiten durch eine GmbH an Gläubiger als „upstream securities“ („Haftung für Mutter“) oder auch „sidestream securities“ („Haftung für Schwester“),
- > bei der Frage der sachgerechten Bilanzierung von noch ausstehenden Einlagen (im Falle verletzter Kapitalaufbringung) bzw. von Rückforderungsansprüchen (im Falle des Verstoßes gegen die Kapitalerhaltung), und zwar sowohl bei der GmbH als auch bei ihrem bilanzierenden Gesellschafter,
- > beim Kauf von GmbH-Anteilen, weil auch ein Anteilserwerber für nicht aufgebrachtes oder zurückgezahltes Stammkapital haftet. <



Jürgen Schemann
Rechtsanwalt, Partner
Aderhold v. Dalwigk Knüppel
Rechtsanwalts-gesellschaft
 Büro Dortmund
 Tel. +49-(0)2 31-7 76 66-270
 E-Mail: juergen.schemann@roelfspartner.de

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN FÜR DEN DEUTSCHEN FACHHANDEL AM BEISPIEL DES TEXTILHANDELS

Sinkende Ausgaben für Konsumgüter, zunehmender Profilierungsdruck gegenüber innovativen und vor allem internationalen Handelskonzernen sowie überproportionale Zuwachsraten bei Discontern und branchenfremden Betriebsformen. Unter diesen schwierigen Rahmenbedingungen muss sich der deutsche Fachhandel schon seit einigen Jahren behaupten. Die aktuelle Studie der RölfsPartner Management Consultants „Champion oder Exit: Druckausgleich für den deutschen Textilfachhandel“ skizziert Herausforderungen und Chancen im Textil- bzw. Bekleidungsfachhandel.

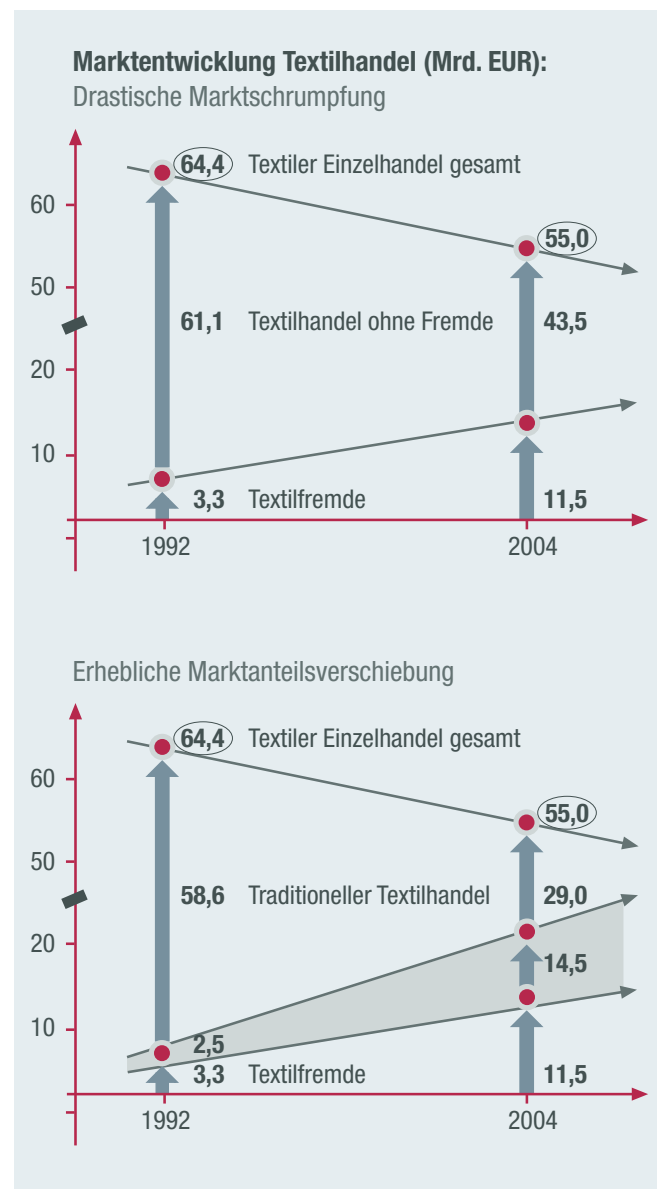
Stagnierende Märkte und ein zu großes Flächenangebot in nahezu allen relevanten Einzelhandelsbranchen haben zu einem knallharten Verdrängungswettbewerb geführt. Durch die immer stärker ausgeprägte und vom Handel selbst angeregte Preisorientierung in der Bevölkerung („Geiz ist geil“) nehmen die Marktanteile der Discounter ununterbrochen zu. Vor diesem Hintergrund wird die Luft besonders für den traditionellen, mittelständischen Handel immer dünner. Erschwert wird die Situation im mittelständischen Handel noch durch folgende Faktoren:

- > Echte Economies of Scale (Einkauf, Systeme, Verwaltung) – das Erfolgsrezept der „Category Killer“ im Handel (Discounter mit begrenztem Sortiment, aber großer Angebotstiefe und niedrigen Preisen) – sind in der Regel für einen Mittelständler nicht realisierbar.
- > Für regelmäßige Geschäftstypeninnovationen fehlen meist die finanziellen und personellen Ressourcen.
- > Die Umsetzung eines innovativen – z.B. vertikalen – Geschäftssystems scheitert am Volumen, dem erforderlichen Know-how und an der Finanzierbarkeit.

Die Differenzierungs- oder auch Anpassungsversuche zum Teil altingesessener mittelständischer Händler reichen zur nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit oftmals nicht mehr aus. In der Konsequenz werden sie somit häufig Opfer von Konzentrations- und Marktberäumungsprozessen.

Die skizzierten Entwicklungen treffen insbesondere auch für den Textilhandel zu, der besonders stark von innovativen Betriebsformen bedrängt wird. Die aktuelle Studie der RölfsPartner Management

Consultants „Champion oder Exit: Druckausgleich für den deutschen Textilfachhandel“ zeigt die dramatische Entwicklung traditioneller Betriebsformen im Textil- bzw. Bekleidungsfachhandel auf und skizziert die wesentlichen Herausforderungen sowie mögliche Strategien zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.



Der traditionelle Textilhandel ist klarer Verlierer

Die Ausgaben für Textilien von privaten Konsumenten gehen seit 1992 stetig zurück. Im Segment Bekleidung beispielsweise ist der Einzelhandelsumsatz in diesem Zeitraum von 64,4 auf 55,0 Milliarden Euro in 2004 gesunken. Hinter dieser drastischen Marktschrumpfung verbirgt sich eine radikale Neuordnung, insbesondere auf Kosten des klassischen Textilhandels, der seine Umsätze seit 1992 mehr als halbiert hat. Während es den Textilfilialisten noch am besten gelingt, der Marktberreinigung Stand zu halten, geht der „aggressive Verdrängungswettbewerb“ neuer Angebotsformen unmittelbar auf Kosten des nicht filialisierten Fachhandels. Dabei entpuppen sich Textilfremde (Lebensmitteleinzelhandel und Möbelhandel), Textildiscounter, Hersteller-Flächensysteme und Vertikale als regelrechte „Textilkiller“ mit Zuwachsraten von jeweils mehreren hundert Prozent über die letzten 12 Jahre.

Die vier „Killer“ des traditionellen Textilhandels

Zu den **textilfremden Anbietern** zählen insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) sowie der Möbelhandel. Beide bauen ihr Textilangebot immer weiter aus. Die Textilumsätze in diesen Vertriebskanälen haben sich von 1992 auf 2004 mehr als verdreifacht (2004 11,5 Milliarden Euro). Vier Lebensmittelhändler befinden sich inzwischen unter den Top 10 Textilhändlern.

Hersteller-Flächensysteme und -shops (Polo Ralph Lauren, Gerry Weber etc.) werden direkt von Bekleidungsherstellern mit überwiegend starken Marken betrieben. Sie übernehmen zunehmend die Flächenhoheit im Handel bzw. errichten eigene Monolabel- bzw. Flagship-Stores. Seit 1992 konnten diese Vertriebssysteme ihren Umsatz um den Faktor sechs auf 6,5 Milliarden Euro in 2004 ausweiten.

Textildiscounter (KiK, Takko, NKD etc.) agieren in Anlehnung an die Erfolgsfaktoren der LEH-Hard-Discounter. Dieser Betriebstyp basiert auf einem von Eigenmarken dominierten Systemgeschäft mit minimalen Systemkosten und hohem Lagerumschlag. Zunehmende Expansionsgeschwindigkeit bei gleichzeitiger Sicherstellung auch eines flächenbereinigten Wachstums hat zu einer Verfünffachung der Umsätze seit 1992 auf 2,5 Milliarden Euro in 2004 geführt.

Fazit

Die Erfolgsfaktoren der „Textilkiller“ bzw. „Category Killer“ sind gleichsam Herausforderung und Chance. Sie fordern die traditionellen Handelsformen zum Kampf heraus und zeigen gleichzeitig, mit welchen Mitteln der Kampf ausgetragen wird. Richtig angewendet und dosiert kann die Übertragung konzeptioneller Bestandteile der „Best Practices“ auf das eigene Unternehmen die Wettbewerbsfähigkeit zumindest sichern, wenn nicht sogar eine positive Firmenkonjunktur bewirken.

Hinter den **vertikalen Ketten** verbergen sich Namen wie u.a. H&M, Zara, Esprit etc. Permanente Kollektionswechsel und attraktive Preispositionierung führen bei diesem innovativen Geschäftssystem zu anhaltend hohen Marktanteilsgeinnen. Die „Vertikalen“ vereinigen die gesamte Wertschöpfung vom Design über die Herstellung, Logistik, Distribution bis hin zu allen Einzelhandelsfunktionen in einer Hand. Eine in der Regel sehr hohe Warenaktualität zu günstigen Preisen führt zu einer anhaltend hohen Wachstumsgeschwindigkeit (1992 0,5 Milliarden Euro gegenüber 3,5 Milliarden Euro in 2004).

Insgesamt konnten die „Textil-Killer“ im Zeitraum von 1992 bis 2004 ihre Umsätze um 20,2 Milliarden Euro und ihren Gesamtmarktanteil um 38 Prozent steigern (1992 = 9 Prozent gegenüber 2004 = 47 Prozent).

Von den Siegern lernen

Der traditionelle Textilhandel sollte in Zukunft von den Erfolgsfaktoren der Wachstumsgewinner lernen, um seine eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

In Anlehnung daran sind drei grundsätzliche Stoßrichtungen für den traditionellen Textilhandel denkbar:

1. „Textilfremder“ werden, d.h. eine Arrondierung des Kernsortiments entweder um komplementäre Non-Textiles, wie z.B. Accessoires, oder Bündelung von Themen bzw. Lifestyles zur Erhöhung der Attraktivität gegenüber reinen Textilanbietern.
2. „Textil-Discounter“ werden, d.h. Einführung eines Dauerniedrigpreis-Programms (DNP) in, aus Konsumentensicht besonders preissensiblen bzw. preistransparenten, Sortimentsbereichen mit dem Ziel der „Wegpositionierung“ aus dem „Apothekenimage“.
3. „Vertikaler“ werden, d.h. konsequenter Aufbau und Pflege eines kompetenten „Eigenmarkenbereichs“ zum Aufbau echter Kundenloyalität (Schaffung von Einkaufsstättenloyalität durch Markenloyalität).

In allen drei Fällen muss selbstverständlich geprüft werden, inwieweit die konzeptionellen Änderungen im Einklang mit den Bedürfnissen der angestammten Zielgruppe bzw. einer zusätzlich zu erschließenden Zielgruppe stehen. Hierbei können neben fundierten Marktdaten, wie z.B. dem GfK Textilpanel, auch systematisch vorbereitete Fokusgruppen-Interviews wichtige Hinweise geben. <



Andreas Maquet
 Senior-Manager
 Röf's MC Partner
 Management Consultants GmbH
 Büro Frankfurt
 Tel.: +49-(0)69-97 58 62-21
 E-Mail: andreas.maquet@roelfspartner.de

RECHTSPRECHUNG UND VERWALTUNGSMEINUNG

FINANZVERWALTUNG

NEUGRÜNDUNG DES BUNDESZENTRALAMTES FÜR STEUERN



Das Bundesamt für Finanzen wurde mit Wirkung zum 1.1.2006 aufgelöst. An dessen Stelle sind drei neu gegründete Behörden getreten. Die steuerlichen Aufgaben werden von dem Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) wahrgenommen. Die weiteren bisherigen Aufgaben des ehemaligen Bundesamtes für Finanzen sind auf das Bundesamt für zentrale Dienste und offene Vermögensfragen (BADV) sowie auf das Zentrum für Informationsverarbeitung und Informationstechnik (ZIVIT) übergegangen.

EINKOMMENSTEUER

AUCH VORSTANDSMITGLIEDER KÖNNEN ARBEITGEBERZUSCHÜSSE ZUR KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG ERHALTEN



Zuschüsse des Arbeitgebers zur privaten Krankenversicherung des Arbeitnehmers sind steuerfrei, soweit der Arbeitgeber nach sozialversicherungsrechtlichen Vorschriften zur Zahlung des Zuschusses verpflichtet ist. Dazu haben die Spitzenverbände der Sozialversicherungsträger entschieden, dass auch Vorstandsmitglieder einer AG abhängig beschäftigt sind, weil sie der Kontrolle von Aufsichtsräten unterliegen. Auch hier kann der Arbeitgeber also einen steuerfreien Zuschuss zur Krankenversicherung zahlen. Eine Steuerfreiheit scheidet aber aus, wenn das Vorstandsmitglied selbst eine Mehrheitsbeteiligung an der AG hält. Entsprechendes gilt für Arbeitgeberzuschüsse zur privaten Pflegeversicherung.

AKTUELLES ZUM BETRIEBLICHEN SCHULDZINSENABZUG



Betriebliche Schuldzinsen in Höhe von 6 Prozent der Überentnahmen sind nicht als Betriebsausgaben abziehbar. Von einer Überentnahme spricht man im Steuerrecht, wenn der Betriebsinhaber dem Betrieb

Mittel entnimmt, die die Summe der erzielten Gewinne und getätigten Einlagen übersteigen. Dazu hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass Unterentnahmen (positives Kapitalkonto) aus Wirtschaftsjahren, die vor dem 1.1.1999 geendet haben, bei der Ermittlung der nicht abziehbaren Schuldzinsen zu berücksichtigen sind. Im konkreten Fall hatte der Unternehmer in der Schlussbilanz zum 31.12.1998 ein positives Kapitalkonto, was das Finanzamt aber bei der Berechnung der Überentnahmen im anschließenden Wirtschaftsjahr 1999 zum Nachteil des Unternehmers nicht berücksichtigte. Der BFH hat dazu erkannt, dass Unternehmer auch Gewinne und Einlagen, die in den vor dem 1.1.1999 endenden Wirtschaftsjahren erzielt oder geleistet wurden, entnehmen können, ohne dass das ihren betrieblichen Schuldzinsenabzug negativ beeinflusst. Das gilt jedenfalls für die Jahre 1999 und 2000, weil der Gesetzgeber ab 2001 die Berücksichtigung der Beträge vor 1999 untersagt hat. Damit kann in allen noch offenen Fällen der Jahre 1999 und 2000 ggf. eine Neuberechnung des betrieblichen Schuldzinsenabzugs zugunsten der Unternehmer erfolgen, sofern in Jahren vor 1999 ein positives Entnahmepotenzial (z.B. ein positives Kapitalkonto in der Bilanz zum 31.12.1998) vorhanden ist.

VERMIETUNG UND VERPACHTUNG: SCHULDZINSEN ALS NACHTRÄGLICHE WERBUNGSKOSTEN



Zinsen für ein Darlehen, mit dem während der Vermietung eines Gebäudes oder einer Wohnung sofort abziehbare Werbungskosten (Erhaltungsaufwendungen) finanziert worden sind, muss das Finanzamt auch nach der Beendigung der Vermietung (z.B. wegen Selbstnutzung der Wohnung) steuermindernd berücksichtigen. Das gilt laut Bundesfinanzhof unabhängig davon, ob ein etwaiger Verkaufserlös zur Schuldentilgung ausgereicht hätte. Der Fiskus hatte das bisher gefordert.

AKTIEN: VERKAUF VON BEZUGSRECHTEN



Wenn eine Aktiengesellschaft ihr Kapital erhöht, erhalten die Aktionäre so genannte Bezugsrechte auf den Erwerb neuer Aktien. Steuerrechtlich wird das Bezugsrecht wie die Aktie selbst behandelt. Das bedeutet: Der Gewinn aus dem Verkauf von Bezugsrechten ist innerhalb der einjährigen Spekulationsfrist einkommensteuerpflichtig. Die Spekulationsfrist beginnt mit dem Erwerb der Altaktie. Ein Gewinn aus dem Verkauf der Aktien ist zur Hälfte steuerpflichtig (so genanntes Halbeinkünfteverfahren). Wie der Bundesfinanzhof ausdrücklich klargestellt hat, gilt das Halbeinkünfteverfahren auch beim Verkauf der Bezugsrechte.

UMSATZSTEUER

GESCHÄFTSVERÄUSSERUNG IM GANZEN: KEIN VORSTEUERABZUG FÜR KÄUFER!



Wer ein Unternehmen kaufen oder verkaufen will, sollte sich schon im Vorfeld steuerlich beraten lassen, wie dieser Fall einmal mehr bestätigt: Dabei ging es um den Verkauf einer verpachteten Gaststätte. Der Kaufvertrag sah vor, dass das Inventar nicht mitverkauft werden sollte. Der Verkäufer hatte in seiner Rechnung 16 Prozent Umsatzsteuer ausgewiesen. Das Finanzamt versagte dem Käufer den geltend gemachten Vorsteuerabzug, weil es den Verkauf als Geschäftsveräußerung im Ganzen beurteilte. Der Käufer argumentierte dagegen, dass keine Geschäftsveräußerung im Ganzen vorliege, weil er die Einrichtungsgegenstände nicht mitgekauft hatte. Das sieht das Finanzgericht Baden-Württemberg anders: Die vom Verkäufer nicht mit übertragenen Einrichtungsgegenstände hätten kurzfristig wiederbeschafft und der Betrieb mit dem verbliebenen Kundstamm an derselben Stelle fortgeführt werden können. Von einer Geschäftsveräußerung im Ganzen geht man im Steuerrecht aus, wenn ein Unternehmen oder zumindest ein Teilbetrieb entgeltlich oder unentgeltlich über-

eignet oder in eine Gesellschaft eingebracht wird. Eine solche Geschäftsveräußerung im Ganzen unterliegt nicht der Umsatzsteuer. Der erwerbende Unternehmer tritt – insbesondere für eine etwaige Vorsteuerberichtigung – an die Stelle des Veräußerers. Das hat aber auch zur Folge, dass der Käufer aus etwaigen Rechnungen des Verkäufers mit offen ausgewiesener Umsatzsteuer nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt ist. Ungeachtet dessen schuldet der Verkäufer die unrichtig ausgewiesene Umsatzsteuer, wobei nur unter strengen Voraussetzungen die Möglichkeit besteht, eine Rechnung zu korrigieren. Auch die Übertragung verpachteter Immobilien unter Fortführung des Pacht- bzw. Mietvertrags ist eine nicht steuerbare Geschäftsveräußerung im Ganzen. Wenn anlässlich des Verkaufs einzelne Konditionen des Pachtvertrags geändert worden sind, spricht das nach Ansicht der Richter nicht gegen eine Geschäftsveräußerung im Ganzen. Bei einer tatsächlichen Fortführung der übernommenen Pacht- bzw. Mietverhältnisse ist es außerdem unerheblich, ob der Käufer ursprünglich etwas anderes mit dem Grundstück vorhatte.

WENN DER SICHERUNGSGEBER DAS SICHERUNGSGUT VERWERTET



Häufig werden bewegliche Wirtschaftsgüter (z.B. Pkw) bis zur vollständigen Zahlung des Kaufpreises an den Verkäufer oder die finanzierende Bank sicherungsübereignet. Bei einer Verwertung des Sicherungsguts ergeben sich durch ein neues Urteil des Bundesfinanzhofs auch umsatzsteuerliche Konsequenzen, die zu beachten sind. Im Streitfall hatte ein Busunternehmer der darlehensgebenden Bank zwei Omnibusse sicherungsübereignet. Mit Zustimmung der Bank hatte er die Busse an einen Dritten verkauft. Den Bruttokaufpreis hatte er auf ein Konto der Bank überwiesen, war aber später nicht mehr zur Abführung der Umsatzsteuer an das Finanzamt in der Lage. Für die Bank hatte das im Streitfall die Umsatzsteuer-Haftung zur Folge.

Hinweis: Die Materie ist recht komplex. Zu welchen Konditionen Sie sich ggf. auf eine Sicherungsübereignung einlassen, sollten wir grundsätzlich im Vorfeld ausführlich erörtern.

SCHENKUNGSTEUER

GELDGESCHENKE: VORSICHT BEI NICHT-EHELICHEN LEBENSGEMEINSCHAFTEN



Bei hohen Geldzuwendungen innerhalb einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft ist davon auszugehen, dass für den Fall der Auflösung der Lebensgemeinschaft eine Rückforderung vereinbart worden ist. Die Zuwendung ist daher nicht schenkungsteuerpflichtig. Diese steuerverfreundliche Auffassung vertritt das Finanzgericht München bei Zuwendungen innerhalb einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft. Im Streitfall ging es immerhin um über 400.000 Euro, von denen sich das Finanzamt über 177.000 Euro in Form der Schenkungsteuer sichern wollte. Zur Vermeidung von Streitigkeiten mit dem Finanzamt empfehlen wir Ihnen, eine Rückforderung der Geldbeträge für den Fall der Auflösung der nichtehelichen Lebensgemeinschaft schriftlich zu vereinbaren. Die bloße Gestattung des Mitbewohnens einer Wohnung oder eines Hauses ist keine Schenkung des Eigentümers an seine Lebensgefährtin. Das gilt auch, wenn die in einem „Mietvertrag“ vereinbarte Miete nicht gezahlt wird. Allerdings wird in solch einem Fall der Mietvertrag mangels tatsächlicher Durchführung einkommensteuerrechtlich nicht anerkannt mit der Folge, dass etwaige Verluste aus der Vermietung nicht mit anderen Einkünften ausgeglichen werden können.

VERFAHRENSRECHT

HAFTUNG DES GESCHÄFTSFÜHRERS FÜR STEUERSCHULDEN DER GMBH



Der Geschäftsführer einer GmbH haftet als deren gesetzlicher Vertreter für die Steuerschulden der GmbH, die durch seine vorsätzliche oder grob fahrlässige Pflichtver-



letzung nicht bzw. nicht rechtzeitig festgesetzt oder gezahlt wurden. Grob fahrlässig handelt, wer die Sorgfalt, zu der er nach den Umständen und seinen persönlichen Kenntnissen und Fähigkeiten verpflichtet und imstande ist, in ungewöhnlich hohem Maße außer Acht lässt. Gerät mithin eine GmbH in Zahlungsschwierigkeiten, so gehört es zu den Pflichten der zur gesetzlichen Vertretung berufenen Geschäftsführer, die Steuerschulden der GmbH in gleicher Weise zu tilgen wie die übrigen Schulden der Gesellschaft. Der Fiskus darf gegenüber anderen Gläubigern nicht benachteiligt werden. Ein Geschäftsführer, der das trotzdem tut, handelt regelmäßig – d.h., soweit nicht besondere Umstände vorliegen, die die Annahme einer leichteren Form des Verschuldens rechtfertigen – zumindest grob fahrlässig. Begründet das Finanzamt die Annahme einer grob fahrlässigen Pflichtverletzung im Haftungsbescheid nicht näher, weil sich die Geschäftsführer einer GmbH zur wirtschaftlichen Situation der Gesellschaft im Haftungszeitraum trotz wiederholter Aufforderung durch das Finanzamt bis zum Erlass der Einspruchsentscheidung nicht geäußert haben, kann die Klage laut Bundesfinanzhof keinen Erfolg haben. <

BVB KRIEGT DIE KURVE

SANIERUNGSKONZEPT VON RÖLFSPARTNER BEWAHRT TRADITIONSCLUB VOR DEM ABSTURZ

Die Nachricht von der drohenden Insolvenz des traditionsreichen Ball sportvereins Borussia Dortmund platzte Mitte Februar 2005 wie eine Bombe. Die Medien titelten in der Folge: „BVB droht Pleite“ oder „BVB am Abgrund“. Eine ambitionierte Finanzierungsstruktur, hohe Transfersummen, das hohe Gehaltsvolumen des Profikaders, der Verfall der Fernseheinnahmen und der ausbleibende sportliche Erfolg stürzten den Ruhrgebiets-Club in eine schwere Krise. Das von Röf'sPartner entwickelte und am 17.02.2005 vorgestellte Sanierungskonzept sicherte dem BVB die Existenz in der 1. Bundesliga und legte den Grundstein für eine Erfolg versprechende Zukunft.



Jochen Röf's prognostizierte in einer Pressekonferenz des BVB am 17.02.2005 für den Fall, dass Sanierungsmaßnahmen unterbleiben würden und unter Berücksichtigung von kumulierten Verlusten aus Vorjahren einen Gesamtfehlbetrag per 30.06.2005 von rund 142 Mio. Euro. Damit wären ca. 79 Prozent des eingezahlten Kapitals der Aktionäre in Höhe von 179,5 Mio. Euro durch Verluste aufgezehrt gewesen. Um dies abzuwenden, stellte er ein umfangreiches Sanierungskonzept zur Zukunftssicherung des Vereins vor. Dieses hatte ein interdisziplinäres Team aus Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten der Röf'sPartner Gruppe im Auftrag des BVB und unter Führung von Jochen Röf's und Thomas Treß erstellt. Das Sanierungskonzept sah im Wesentlichen folgende Maßnahmen vor:

- > Mietstundungen für das Westfalenstadion,
- > Teilrückabwicklung des Verkaufs der Anteile an der Westfalenstadion Dortmund GmbH & Co. KG (WFS) bei Freigabe von Sicherheiten (Bardepot) durch die an WFS beteiligte Fondsgesellschaft sowie Anpassung der Rückkaufbedingungen,
- > Teilerfüllung von Sale & lease-back-Geschäften über Markenrechte bei Verzicht des Lizenzgebers auf vorzeitige Vertragskündigung bzw. Ausübung von Optionsrechten,

- > mittelfristige Zins- und Tilgungsmoratorien der Finanzgläubiger mindestens bis zum Geschäftsjahr 2006/07,
- > Umsetzung der definierten operativen Sanierungsmaßnahmen (u. a. Einsparmaßnahmen in Verwaltung und Profikader).

Für die Umsetzung des Sanierungskonzeptes waren neben der Zustimmung der wesentlichen Finanzgläubiger die Zustimmung der Gesellschafter des Stadionfonds MOLSIRIS Fonds nötig. Diese konnte am 14. März 2005 auf der außerordentlichen Gesellschafterversammlung der Stadionfondsgesellschaft erreicht werden. Nach einer phasenweise emotional geführten und turbulenten Diskussion stimmten rund 95 Prozent der Gesellschafter zu. Ein überwältigendes Ergebnis, mit dem niemand zuvor gerechnet hat. Parallel dazu hatte der Verein aufgrund der Vermittlung von Jochen Röf's bereits eine Gläubigervereinbarung mit den wesentlichen Finanzgläubigern geschlossen. Damit waren die Liquidität für die laufende Saison und die Erfüllung der Lizenzierungsanforderungen der DFL gesichert. Folgerichtig erhielt der BVB im April 2005 die Lizenz für die Spielzeit 2005/2006. Die Bekanntgabe der Vermarktung der Namensrechte am Westfalenstadion an einen bekannten Finanzdienstleister im Oktober 2005 (Laufzeit vom 1.12.2005 bis zum 30.06.2011) löste in der BVB-Fangemeinde anfänglich große Entrüstung aus. Die damit verbundenen zusätzlichen Sponsoringerlöse bildeten dennoch einen weiteren Meilenstein zur Gesundung des Vereines.

Knapp ein Jahr nach der Krise befindet sich der BVB wieder auf dem Weg zu sportlichem und finanziellem Erfolg. Thomas Treß, der zum 01. Januar 2006 von Röf'sPartner als Geschäftsführer auf die Seite des BVB wechselte, zieht ein positives Resümee: „Die Konsolidierung auf der Kostenseite wird im Geschäftsjahr 2005/2006 abgeschlossen werden. Nach der, im Wege der Umsetzung des Sanierungskonzeptes, eingetretenen Stabilisierung der Gesellschaft steht in einem weiteren Schritt die Restrukturierung der Passiva auf der Agenda. In diesem Zusammenhang sollen einerseits durch Zuführung von Eigenkapital die Kapitalstruktur der Gesellschaft wesentlich verbessert, die Rückführung der Verpflichtungen beschleunigt und nicht zuletzt die zukünftigen Erlöspotenziale zusätzlich abgesichert werden.“