

report

Wirtschaftsprüfung | Steuern | Recht | Unternehmensberatung | Corporate Finance



Im Fokus

**Steuerpolitik für
den Mittelstand:
Verrechnungspreise**

Recht

**Aufsteigende
Darlehen im
GmbH-Konzern**

Management Consultants

**Management
von Standortkosten**

EDITORIAL



Liebe Geschäftsfreunde,
der Jahreswechsel hat mal wieder steuerliche Änderungen und neue Verwaltungsvorschriften mit sich gebracht. Beim Thema Steuern gilt es, sich kontinuierlich auf dem Laufenden zu halten.

Vor dem Hintergrund der global vernetzten Unternehmenswelt wird die Bedeutung von Verrechnungspreisen weiter steigen und eine immer wichtigere Rolle in der Steuerpolitik von Unternehmen, zunehmend auch im Mittelstand, spielen.

Unsere vorliegende Reportausgabe richtet ihren Fokus daher auf die Verrechnungspreisgestaltung. Wer hier über fundierte Kenntnisse verfügt, kann seine Steueraufwendungen erheblich reduzieren. Wer nicht darüber verfügt, zahlt über mögliche Doppelbesteuerung oder Strafzuschläge kräftig drauf. In unserem einleitenden Artikel zeigen wir Ihnen auf, welche Chancen und Risiken die Gestaltung internationaler Verrechnungspreise bietet. Oliver Kächele, Geschäftsführer der RölfsPartner Steuerberatungsgesellschaft, erläutert anschließend in unserem Interview, warum sich verstärkt auch der Mittelstand mit dieser Thematik auseinandersetzen muss. Seit 2003 sind deutsche Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen zum Ausland unterhalten, verpflichtet, die Angemessenheit ihrer Verrechnungspreise zu dokumentieren. Welche Dokumentationspflichten für Unternehmen in Deutschland verbindlich sind, lesen Sie in unserem gleichnamigen Beitrag.

Dass Verrechnungspreise nicht allein aufgrund steuerlicher Gegebenheiten eine wichtige Rolle für Unternehmen einnehmen, sondern auch im Rahmen der Unternehmenssteuerung eingesetzt werden können, zeigt unser letzter Artikel zum Fokusthema.

Eine Zwischenbilanz der aktuellen Rechtsprechung zur Zulässigkeit aufsteigender Darlehen im GmbH-Konzern ziehen unsere Rechtsanwälte.

Um Kosteneinsparungen geht es in einem Beitrag unserer Management Consultants zum Thema Management von Standortkosten. Sie zeigen auf, wie europäische Automobilhersteller und -zulieferer ihre Effizienz steigern und ihre Kosten reduzieren können. Abgerundet wird unsere Erstaussgabe in 2007 durch zwei Meldungen in eigener Sache.

Zu guter Letzt möchte ich auf eine weitere Änderung aufmerksam machen: Steuerberater und Senior Counsel Dieter Hild hat nach rund acht Jahren die Chefredaktion des RölfsPartner reports an Christian Krause übergeben. Wir danken ihm für sein Engagement und seine hervorragende fachliche Arbeit bei der Konzeption und Umsetzung von mehr als 50 Ausgaben unseres Kundenmagazins und wünschen ihm alles Gute. Christian Krause und Saki Moysidis werden es in der gewohnten Qualität fortführen.

Ich wünsche Ihnen wie immer viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr Jochen Rölfs

IMPRESSUM

Herausgeber

RölfsPartner
Grafenberger Allee 159
D-40237 Düsseldorf

www.roelfspartner.de

Chefredaktion

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

Koordination / Redaktion

Saki Moysis Moysidis
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-246
moysis.moysis@roelfspartner.de

Fachbereiche

Wirtschaftsprüfung Ralf Gröning
Steuerberatung Oliver Kächele
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.



Dieter Hild übergibt die Chefredaktion des RölfsPartner reports an Christian Krause

IM FOKUS

Steuerpolitik für den Mittelstand – Chancen und Risiken der Gestaltung internationaler Verrechnungspreise	Seite	3-4
Verrechnungspreise im Mittelstand	Seite	5
Interview mit Oliver Kächele	Seite	6-7
Verrechnungspreise – Dokumentationspflichten in Deutschland	Seite	8-9
Erfolgreiche Unternehmenssteuerung – Verrechnungspreise als Hebel oder Hindernis?	Seite	8-9

RECHT

Die Zulässigkeit aufsteigender Darlehen im GmbH-Konzern	Seite	10-11
Eine Zwischenbilanz der aktuellen Rechtsprechung	Seite	10-11

INHALT

MANAGEMENT CONSULTANTS

Management von Standortkosten – Effizienzsteigerungspotenziale bei Automobilherstellern und -zulieferern	Seite	12-13
--	-------	-------

FÜR SIE GELESEN

Rechtsprechung und Verwaltungsmeinung	Seite	14-15
---------------------------------------	-------	-------

RP-INTERN

Restrukturierungs- und Arbeitsrechtsteam wechselt zur Niederlassung Leipzig		
Real Estate Investment Trusts (REITs) in Deutschland – Immobilien werden mobil –	Seite	16

STEUERPOLITIK FÜR DEN MITTELSTAND –

CHANCEN UND RISIKEN DER GESTALTUNG INTERNATIONALER VERRECHNUNGSPREISE

Die Preisgestaltung für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen beeinflusst erheblich die in einem Land zu versteuernden Gewinne. Aufgrund des internationalen Steuergefälles lassen sich mit Hilfe der Verrechnungspreise die Konzernsteueraufwendungen reduzieren. Genügen die Verrechnungspreise allerdings nicht den steuerlichen Anforderungen oder ist die Angemessenheit der Preise nicht dokumentiert, bestehen erhebliche Risiken im In- und Ausland.

Der Fremdvergleichsgrundsatz

Steuerpflichtige, die mit nahestehenden Personen im Ausland Geschäftsbeziehungen unterhalten, sind verpflichtet, diesen Geschäftsbeziehungen Konditionen, insbesondere Preise, zu Grunde zu legen, wie sie auch zwischen fremden Dritten üblich sind. Dieser als Fremdvergleichsgrundsatz bekannte Maßstab ist, von einigen Ausnahmen abgesehen, bei der Gestaltung der Verrechnungspreise international tätiger Unternehmen zu beachten.

Tendenziell gibt es nicht den einen richtigen Preis, sondern vielmehr eine Bandbreite fremdüblicher Preise. Diese Bandbreite kann dazu verwendet werden, die Aufteilung der Gewinne zwischen In- und Ausland zu beeinflussen, um so das internationale Steuergefälle oder auch bestehende Verlustvorträge besser zu nutzen.

Verrechnungspreismethoden

Für die Ermittlung angemessener, aber auch die Verprobung tatsächlicher Verrechnungspreise kommen verschiedene Verrechnungspreismethoden in Betracht. Hierzu gehören die

- Preisvergleichsmethode
- Wiederverkaufspreismethode
- Kostenaufschlagsmethode
- transaktionsbezogene Nettomargenmethode
- Gewinnaufteilungsmethode.

Bei der Preisvergleichsmethode werden die Preise vergleichbarer Waren, bei der Wiederverkaufspreismethode die Rohgewinnmargen und bei der Kostenaufschlagsmethode die Gewinnaufschläge aus vergleichbaren Geschäftsbeziehungen miteinander verglichen. Bei der transaktionsbezogenen Nettomargenmethode wird auf die Fremdüblichkeit einer Nettorendite und bei der Gewinnaufteilungsmethode auf die Fremdüblichkeit der Gewinnaufteilung zwischen den Nahestehenden abgestellt.

Nicht jede Verrechnungspreismethode ist für jeden Steuerpflichtigen und jeden Geschäftsvorfall geeignet. Die Anwendbarkeit einer Methode ist u.a. abhängig von der Vergleichbarkeit der Produkte, den übernommenen Funktionen und Risiken, den eingesetzten Wirtschaftsgütern und den verfügbaren Informationen. Die verschiedenen Verrechnungspreismethoden führen in der Praxis häufig zu unterschiedlichen Ergebnissen, so dass sich in Abhängigkeit der angewendeten Methode Gestaltungsspielräume eröffnen.

Funktionsverlagerungen

Werden Funktionen eines Unternehmens aus ökonomischen oder steuerlichen Erwägungen in andere Länder verlagert, ist zu prüfen, ob mit der Verlagerung auch Wirtschaftsgüter (z.B. Maschinen oder Kundenstamm) transferiert werden und stille Reserven aufzudecken und zu versteuern sind. Dabei bilden die übergegangenen Funktionen, die zugehörigen Wirtschaftsgüter, Chancen und Risiken und etwaige in diesem Zusammenhang erbrachte Dienstleistungen ein sogenanntes Transferpaket. Um die unmittelbare Aufdeckung stiller Reserven zu vermeiden, können evtl. auch Wirtschaftsgüter zurückbehalten und gegen ein fremdübliches Entgelt zur Nutzung überlassen werden. Das Entgelt lässt sich in einigen Fällen auf null reduzieren, so ggf. bei einer Know-how Überlassung im Rahmen einer Lohnfertigung, wenn die Vergütung auf Kostenbasis zzgl. eines Gewinnaufschlags erfolgt. Im Zusammenhang mit Funktionsverlagerungen ist zu beachten, dass die Bundesregierung eine Verschärfung der steuerlichen Regelungen in Betracht zieht. Angedacht ist eine Änderung des Außensteuergesetzes. Zudem sollen weitere Einzelheiten in einer neuen Verwaltungsanweisung geregelt werden.

Verständigungs- und Schiedsverfahren, Vorabzusagen

Dank zweier Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen aus der zweiten Jahreshälfte 2006 können die Risiken der Doppelbesteuerung aufgrund der Gestaltung der Verrechnungspreise leichter reduziert, ggf. sogar ganz vermieden werden.



Es handelt sich zum einen um das Merkblatt zum internationalen Verständigungs- und Schiedsverfahren vom 13.06.2006. Dieses regelt die Beseitigung einer drohenden Doppelbesteuerung, z.B. aufgrund einer Außenprüfung (ex-post Betrachtung). Das andere Merkblatt datiert auf den 05.10.2006 und beschreibt die Möglichkeiten und Vorgehensweisen zur Erteilung verbindlicher Vorabzusagen über Verrechnungspreise (Advance Pricing Agreements; ex-ante Betrachtung).

Risiken im Ausland

Eine große Anzahl von Staaten ist zur Sicherung des Steueraufkommens dazu übergegangen, die Verrechnungspreise international agierender Unternehmen einer genaueren Prüfung zu unterziehen. Vor diesem Hintergrund werden Betriebsprüfer verstärkt geschult. Steuerbehörden einiger Länder, hierzu gehört mittlerweile auch Deutschland, greifen auf Datenbanken zu, die genaue Informationen zu den Finanzdaten von Unternehmen unterschiedlicher Branchen liefern. Aus diesen Daten werden Benchmarks abgeleitet, die dem Steuerpflichtigen als Maßstab für die in einem Staat zu versteuernden Gewinne vorgehalten werden. Zudem haben neben Deutschland auch Länder wie z.B. Australien, Großbritannien, Frankreich, Kanada, Korea, Mexiko, die Niederlande, Polen und die USA Dokumentationspflichten eingeführt. Steuerpflichtige müssen anhand von Aufzeichnungen nachweisen, dass ihre Verrechnungspreise mit nahestehenden Personen im Ausland angemessen sind. Die Nichtbeachtung der Dokumentationspflichten ist häufig sanktioniert. Dabei können die Strafzuschläge mitunter auch ein Vielfaches der nachträglich festgesetzten Steuern betragen. ■

Fazit und Ausblick

Im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr zwischen verbundenen Unternehmen kommt der Verrechnungspreisgestaltung eine besondere Bedeutung zu. Sie bietet der Steuerplanung große Chancen. Wenn aber die steuerlichen Vorgaben im In- und im Ausland nicht erfüllt werden, drohen neben einer Doppelbesteuerung auch noch Strafzuschläge.

In diesem Zusammenhang ist auch zu berücksichtigen, dass auf Grund des Entwurfs zum Unternehmensteuere reformgesetz 2008 vom 5. Februar 2007 mit weit reichenden Neuerungen bei den Verrechnungspreisen zu rechnen ist.



Carsten Kratzer
Steuerberater
RölfPartner
Steuerberatung
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-418
E-Mail: carsten.kratzer@roelfspartner.de

Das Leistungsspektrum unserer Verrechnungspreisspezialisten

Planung, Gestaltung und Dokumentation der Verrechnungspreise	Entwicklung von Abrechnungssystemen für Dienstleistungen (z.B. Kostenumlagen)
Einkünfteabgrenzung zwischen Stammhaus und Betriebsstätte	Begleitung von Betriebsprüfungen und Finanzgerichtsverfahren
Einleitung von Verständigungs- und Schiedsverfahren	Verhandlung von Advance Pricing Agreements
Analyse steuerlicher Risiken	Beratung bei Funktionsverlagerungen
Etablierung von Kommissionärsstrukturen, Auftragsherstellung und Auftragsforschung	Ermittlung branchenspezifischer Margen mittels Datenbankanalysen

VERRECHNUNGSPREISE IM MITTELSTAND

INTERVIEW MIT OLIVER KÄCHELE



Für international tätige Unternehmen ist die Bestimmung angemessener Verrechnungspreise eine der dringlichsten Herausforderungen geworden. Oliver Kächele, Geschäftsführer der RölfsPartner Steuerberatungsgesellschaft, erläutert in unserem Interview seine persönliche Einschätzung, warum sich verstärkt auch der Mittelstand mit dieser Thematik auseinandersetzen muss.

Redaktion: *Herr Kächele, die großen Konzerne beschäftigen sich seit Jahren intensiv mit der Gestaltung ihrer Verrechnungspreise. Ist das Verrechnungspreisthema denn auch für den deutschen Mittelstand von Bedeutung?*

Oliver Kächele: Um näher am Kunden zu sein, aber auch um Standortvorteile zu nutzen, zieht es heute immer mehr mittelständische Unternehmen ins Ausland. Damit auch fernab der Unternehmenszentrale Marktchancen genutzt und keine unnötigen Ausgaben getätigt werden, bedarf es einer effektiven Unternehmenssteuerung und der nötigen Transparenz über alle in- und ausländischen Wertschöpfungsstufen. Ein gutes Verrechnungspreissystem ist hierfür unerlässlich.

Redaktion: *Und warum ist die Gestaltung der Verrechnungspreise für die Unternehmenssteuern von so entscheidender Bedeutung?*

Oliver Kächele: Über die Ausgestaltung der Verrechnungspreise können die Gewinne eines international tätigen Unternehmens in Länder geleitet werden, die unter steuerlichen Gesichtspunkten besonders attraktiv sind. Hierdurch lässt sich die Gesamtsteuerbelastung reduzieren. Dies wiederum wirkt sich unmittelbar positiv auf die Ertragssituation, die Wettbewerbsfähigkeit und den Wert des Unternehmens aus.

Problematisch sind allerdings die Versuche der Finanzbehörden, ihre fiskalischen Belange durchzusetzen. Die Anforderungen an die Dokumentation der Verrechnungspreise und das Risiko von Strafzuschlägen, die Häufigkeit von Verrechnungspreisprüfungen sowie die Steuerrisiken bei der Verlagerung von Unternehmensaktivitäten ins Ausland steigen.

Redaktion: *Sind die steuerlichen Auswirkungen denn wirklich so signifikant?*

Oliver Kächele: Stellen Sie sich beispielsweise vor, dass eine ausländische Vertriebstochtergesellschaft mit einem Umsatz von Euro 10 Mio. wegen fehlerhafter Verrechnungspreise eine Umsatzrendite von 4 Prozent erwirtschaftet hat, obwohl eine fremdübliche Rendite zwischen 1 Prozent und 3 Prozent gelegen hätte. Hat die hiesige Muttergesellschaft eine ordnungsgemäße Dokumentation erstellt, darf sich die Korrektur der Einkünfte nur am günstigsten Wert der Fremdvergleichsbandbreite orientieren, im Beispiel ist dies eine Umsatzrendite von 3 Prozent. Fehlt die Dokumentation, erfolgt eine Berichtigung zu Ungunsten des Steuerpflichtigen. Die Einkünftekorrektur bemisst sich dann an der Umsatzrendite von 1 Prozent und beträgt somit Euro 300.000; die darauf entfallende Mehrsteuer ist ca. Euro 120.000. Bei fehlender Dokumentation fallen zudem Strafzuschläge von 10 Prozent auf den Mehrbetrag der Einkünfte und damit in Höhe von Euro 30.000 an.

Redaktion: *Wenn die finanziellen Auswirkungen so gravierend sind, dann kommt der Bestimmung der richtigen Höhe der Verrechnungspreise eine besondere Bedeutung zu?*

Oliver Kächele: Das ist definitiv der Fall. Um unseren Mandanten die Zahlen zu nennen, die sie für die erforderliche Rechtssicherheit benötigen, greifen unsere Experten auf umfassende Datenbanken zurück, die wir in Lizenz erworben haben. Eine dieser Datenbanken ist auch jene, auf die die Finanzverwaltung zur Verprobung fremdüblicher Unternehmensrenditen zugreift.

Redaktion: *Wie können sich mittelständische Unternehmen auf die zunehmenden steuerlichen Anforderungen einstellen oder gar die Verrechnungspreise unter steuerlichen Gesichtspunkten optimieren?*

Oliver Kächele: Häufig hilft schon ein Gespräch mit einem erfahrenen Verrechnungspreisspezialisten. Im letzten Jahr haben wir mit Carsten Kratzer einen international anerkannten und führenden Verrechnungspreisexperten Deutschlands gewonnen. Aufgrund seiner über zehnjährigen internationalen Erfahrung in der Verrechnungspreisberatung können schon in einem Erstgespräch Schwachstellen des gegenwärtigen Verrechnungspreissystems identifiziert und Gestaltungsvarianten aufgezeigt werden. ■

VERRECHNUNGSPREISE – DOKUMENTATIONSPFLICHTEN IN DEUTSCHLAND

Seit dem Jahr 2003 müssen Steuerpflichtige in Deutschland, die Geschäftsbeziehungen zum Ausland unterhalten, die Angemessenheit ihrer Verrechnungspreise dokumentieren. Bei Nichtbeachtung der steuergesetzlichen Vorgaben drohen empfindliche Sanktionen.

Anwendungsbereich

Für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen mit Nahestehenden sind in Deutschland Steuerpflichtige verpflichtet, Aufzeichnungen zu erstellen. Aus den Aufzeichnungen muss ersichtlich sein, welcher Sachverhalt verwirklicht wurde und ob und inwieweit den Geschäftsbeziehungen Bedingungen und Preise zu Grunde lagen, die erkennen lassen, dass der Grundsatz des Fremdvergleichs beachtet wurde.

Aufzeichnungspflichtig sind natürliche und juristische Personen, die der unbeschränkten oder der beschränkten Steuerpflicht in Deutschland unterliegen. Die Aufzeichnungspflichten gelten auch für Personen, die für Zwecke der inländischen Besteuerung Gewinne zwischen ihrem inländischen Unternehmen und dessen ausländischer Betriebsstätte aufzuteilen oder den Gewinn der inländischen Betriebsstätte ihres ausländischen Unternehmens zu ermitteln haben.

Befreiung von der Dokumentationspflicht in Deutschland

Erleichterungen bei den Dokumentationspflichten sind vorgesehen für

- Steuerpflichtige, die aus Geschäftsbeziehungen mit Nahestehenden keine Gewinneinkünfte beziehen und
- kleinere Unternehmen, wenn die grenzüberschreitenden Transaktionen mit verbundenen Personen im Ausland die maßgeblichen Entgelte für
 - > Lieferungen von Euro 5 Mio. und
 - > andere Leistungen von Euro 500.000
 nicht übersteigen. Zusammenhängende inländische Unternehmen sind für die Prüfung der Betragsgrenzen zusammenzurechnen.

Zeitliche Vorgaben für die Dokumentation

Aufzeichnungen werden in der Regel nur für die Durchführung einer Außenprüfung verlangt. Dann aber muss die Dokumentation innerhalb einer Frist von 60 Tagen vorgelegt werden. Aufzeichnungen für außer-

gewöhnliche Geschäftsvorfälle sind zeitnah, d.h. innerhalb von sechs Monaten nach dem Geschäftsjahresende, zu erstellen.

Für bestimmte Dauerschuldverhältnisse war eine Dokumentation bis zum 31. Dezember 2003 nachzuholen. Betroffen von dieser Regelung sind die Dauerschuldverhältnisse, die als außergewöhnliche Geschäftsvorfälle anzusehen sind, in Wirtschaftsjahren abgeschlossen wurden, die vor dem 1. Januar 2003 endeten, und zu Beginn des darauf folgenden Wirtschaftsjahres noch bestanden.

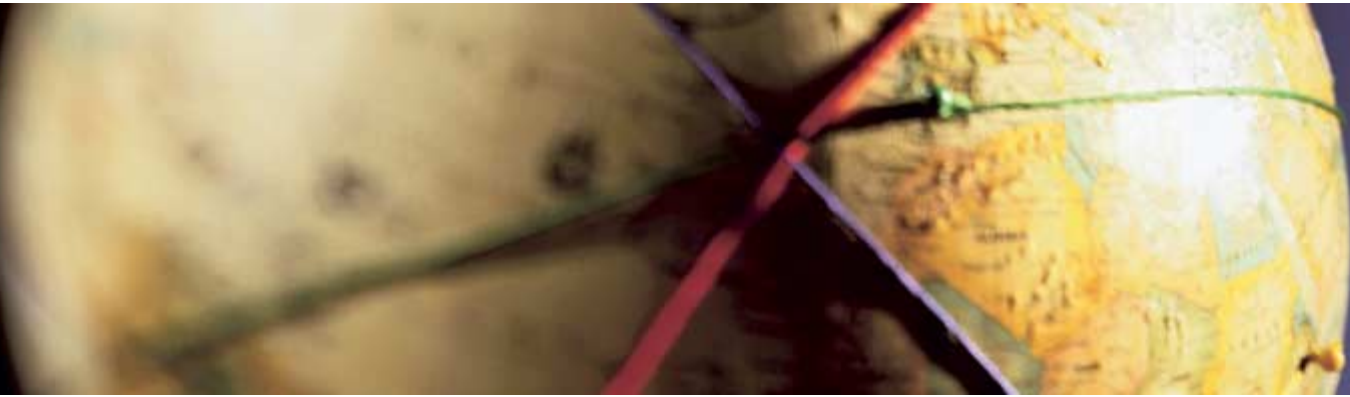
Allgemein erforderliche Aufzeichnungen

In einer Rechtsverordnung vom 13. November 2003 (BGBl. I, S. 2296) sind die notwendigen Inhalte einer Verrechnungspreisdokumentation aufgeführt. Zu einer ordnungsgemäßen Dokumentation gehören damit insbesondere

- allgemeine Informationen zu Beteiligungen, Geschäftsbetrieb und Organisation
- Angaben zu Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen
- Funktions- und Risikoanalyse
- Verrechnungspreisanalyse

Im Rahmen der allgemeinen Informationen sind die Beteiligungsverhältnisse darzustellen, die organisatorische und operative Konzernstruktur einschließlich der Betriebsstätten und Beteiligungen an Personengesellschaften zu beschreiben sowie die Tätigkeitsbereiche, z.B. im Hinblick auf Forschung und Entwicklung, Herstellung und Vertrieb sowie Dienstleistungen, zu erläutern.

Bei der Darstellung der Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen bedarf es einer Übersicht über die zu Grunde liegenden Verträge sowie einer Aussage zu Art und Umfang dieser Geschäftsbeziehungen. Darüber hinaus sind die wesentlichen immateriellen Wirtschaftsgüter zusammenzustellen, die der Steuerpflichtige Nahestehenden zur Nutzung überlässt oder die ihm von Nahestehenden zur Nutzung überlassen werden.



In der Funktions- und Risikoanalyse werden die den betreffenden Geschäftsbeziehungen zu Grunde liegenden Funktionen und Risiken und deren Veränderungen eingehender untersucht. Zudem sind Aufzeichnungen über die wesentlichen Wirtschaftsgüter, die Geschäftsstrategien sowie über die Markt- und Wettbewerbsverhältnisse zu führen. In bestimmten Fällen bedarf es einer Beschreibung der Wertschöpfungskette und der Darstellung des Wertschöpfungsbeitrags des Steuerpflichtigen.

Den Kern der Aufzeichnungen bildet die Verrechnungspreisanalyse. Ohne sie ist die Dokumentation unvollständig. Dargestellt werden müssen die angewendete Verrechnungspreismethode, die Geeignetheit dieser Methode, die durchgeführten Berechnungen sowie die herangezogenen Preise beziehungsweise Finanzdaten unabhängiger Unternehmen einschließlich der Unterlagen über vorgenommene Anpassungsrechnungen. In Abhängigkeit von der gewählten Verrechnungspreismethode hat der Steuerpflichtige Vergleichsdaten (z.B. Preise, Gewinnaufschläge, Brutto- und Nettomargen) heranzuziehen. Sind keine Daten intern verfügbar, sind sie gegebenenfalls aus frei zugänglichen Quellen selbst zu beschaffen.

Aufzeichnungen in besonderen Fällen

Neben den allgemein erforderlichen Aufzeichnungen sind für besondere Sachverhalte weitere Aufzeichnungen erforderlich. Es handelt sich hierbei um Aufzeichnungen in Bezug auf

- die Änderung von Geschäftsstrategien, z.B. die Wahl neuer Vertriebswege,
- Sonderumstände wie Maßnahmen zum Vorteilsausgleich, im Rahmen dessen vorteilhaftere Geschäftsbeziehungen mit weniger vorteilhaften aufgewogen werden,
- (Kosten-) Umlagen, bei denen unter anderem die Verträge, Angaben zum Aufteilungsschlüssel, zum erwarteten Nutzen und die Zuordnung von Nutzungsrechten zu den Aufzeichnungspflichten gehören,
- Verrechnungspreisabsprachen mit ausländischen Finanzverwaltungen und beantragte oder abgeschlossene Verständigungs- und Schiedsstellenverfahren,
- Preisanpassungen aufgrund von Vorwegauskünften oder Verrechnungspreiskorrekturen ausländischer Finanzbehörden,
- Verluste in mehr als drei aufeinander folgenden Wirtschaftsjahren, wenn die Verluste auf die Geschäftsbeziehungen mit Nahestehenden zurückzuführen sind.

Strafzuschläge in Deutschland

Werden keine Aufzeichnungen vorgelegt, sind die vorgelegten Aufzeichnungen im Wesentlichen unverwertbar oder wurden außergewöhnliche Geschäftsvorfälle nicht zeitnah erstellt, drohen empfindliche Sanktionen:

- Auf den Mehrbetrag der Einkünfte werden Strafzuschläge von 5 bis 10 Prozent, mindestens Euro 5.000, erhoben.
- Durch Gesetz wird widerlegbar vermutet, dass die im Inland steuerpflichtigen Einkünfte zu niedrig sind. Im Ergebnis führt dies zu einer Umkehr der Beweislast.
- Können Einkünfte nur innerhalb eines bestimmten Rahmens, insbesondere nur aufgrund von Preisspannen, bestimmt werden, kann dieser Rahmen zu Lasten des Steuerpflichtigen ausgenutzt werden.

Bei verspäteter Vorlage von verwertbaren Aufzeichnungen beträgt der Zuschlag bis zu Euro 1 Mio. ■

Fazit

Die Dokumentation der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen ist für viele Steuerpflichtige in Deutschland eine nur schwer zu bewältigende Aufgabe. Schwierigkeiten ergeben sich insbesondere aufgrund der zeitlichen Restriktionen, der detaillierten steuerlichen Vorgaben und der Probleme bei der Beschaffung von Fremdvergleichsdaten aus externen Quellen. Zudem zeichnet es sich ab, dass mit der Unternehmensteuerreform 2008 die gesetzlichen Regelungen weiter verschärft werden.

Hier hilft eine professionell erstellte Verrechnungspreisdokumentation. Sie reduziert steuerliche Risiken, erhöht die Rechtssicherheit und kann Gestaltungsspielräume für die Unternehmens- und Steuerplanung aufzeigen.



Carsten Kratzer
Steuerberater
RöfIsPartner
Steuerberatung
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-418
E-Mail: carsten.kratzer@roelfspartner.de

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSSTEUERUNG – VERRECHNUNGSPREISE ALS HEBEL ODER HINDERNIS?

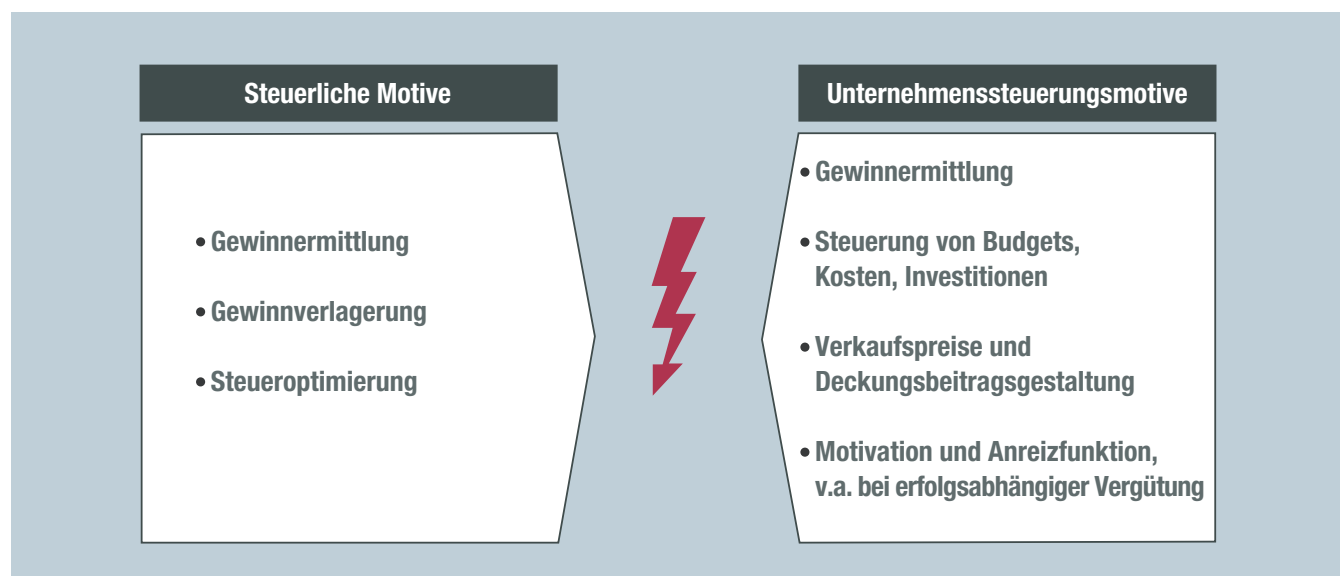
Die Bedeutung von Verrechnungspreisen in der Unternehmenspraxis ist hoch und wird in einer vernetzten Unternehmenswelt noch weiter steigen. Unter steuerlichen Aspekten können Verrechnungspreise einen erfreulichen Ergebnishebel darstellen. Dabei wird häufig übersehen, dass steuerliche und betriebswirtschaftliche Funktionen der Verrechnungspreise fundamental widersprechen können. Erforderlich ist vielmehr eine Ausgestaltung den Verrechnungspreise, der beide Zielsetzungen gleichzeitig berücksichtigt.

Verrechnungspreise haben mindestens drei betriebswirtschaftlich motivierte Funktionen: sie sollen die Gewinnermittlung von Tochtergesellschaften und Profit Centern ermöglichen, sie sind Grundlage der Steuerung vieler Managemententscheidungen (z.B. Budget-

verteilung, Kostentransparenz und -steuerung, Investitionsallokation, Absatzpreisfindung) und sie haben Anreizfunktion, z.B. im Zusammenhang mit einer erfolgsabhängigen Vergütung.

Werden beispielsweise Produkte in Deutschland (Hochsteuerland) hergestellt, aber im Ausland (Niedrigsteuerland) vertrieben, so wäre das Unternehmen unter steuerlichen Aspekten motiviert, die eigenen Produkte zu eher niedrigen Preisen an die ausländische Tochterunternehmung abzugeben. Der dort anfallende – eher hohe Gewinn – würde nur gering besteuert.

Mit einem solchen Vorgehen werden aber wichtige betriebswirtschaftliche Impulse außer Kraft gesetzt: die deutsche Produktionsgesellschaft wäre stets ertragsarm, Anreize für zusätzliche Investitionen



und eine Managementmotivation bei erfolgsabhängiger Vergütung gering. Die ausländische Tochter wäre stets künstlich ertragsreich. Durch den geringen Verrechnungspreis würde der ausländische Standort auch einen zu großen Spielraum im Absatzpreis erlangen. Bei eigentlich zu niedrigen Absatzpreisen wäre es für die ausländische Tochter immer noch attraktiv, das Produkt abzusetzen – ein klassischer betriebswirtschaftlicher Fehlanreiz.

Auch im umgekehrten Fall wird das Gesamtunternehmen geschädigt. Zu „billig“ im ausländischen Profit Center eingekaufte Produkte senken dort die Motivation des Managements und ggf. auch die Produktqualität. Hingegen werden im Inland Deckungsbeitragspotenziale vergeben, weil das importierte Produkt zu „günstig“ zur Verfügung steht. Da auch schon bei einem sehr niedrigen Absatzpreis ein inländischer Gewinn erzielt wird, entstehen Fehlanreize, die dem Unternehmen insgesamt schaden. ■



Dr. Jens Petersen
Mitglied der Geschäftsleitung
RölfsPartner
Management Consultants
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-324
E-Mail: jens.petersen@roelfspartner.de

Fazit

Steuerliche und betriebswirtschaftliche Auswirkungen von Verrechnungspreisen müssen daher gleichzeitig betrachtet werden, um für das Unternehmen ein wirtschaftliches Gesamtoptimum zu erreichen. Die beste Steuerersparnis nützt nichts, wenn wichtige Gewinnanteile verplempert wurden.

IM ERNST

Ein Käufer getrockneter Schweineohren muss darauf achten, dass er die richtige Umsatzsteuer zahlt. Denn sind die getrockneten Schweineohren für den menschlichen Verzehr geeignet, so wird der ermäßigte Umsatzsteuersatz berechnet. Kommt aber nur eine Verwendung der getrockneten Schweineohren als Tierfutter in Betracht, so gilt der übliche Umsatzsteuersatz von jetzt 19 Prozent. Dazu versteht es sich von selbst, dass für den Erwerb getrockneter Schweineohren, die zwar für den menschlichen Verzehr geeignet sind, aber dennoch als Tierfutter verwendet werden, allein der ermäßigte Umsatzsteuersatz maßgebend ist. Festzustellen bleibt allerdings, dass der umgekehrte Fall noch einer abschließenden Klärung bedarf.

DIE ZULÄSSIGKEIT AUFSTEIGENDER DARLEHEN IM GMBH-KONZERN

EINE ZWISCHENBILANZ DER AKTUELLEN RECHTSPRECHUNG

Nur wenige Themen haben die gesellschaftsrechtliche Diskussion in den vergangenen Jahren so beherrscht wie die jüngere Rechtsprechung des BGH zur Kapitalaufbringung und -erhaltung der GmbH. Die Rechtsunsicherheit in der Praxis wurde dabei nochmals vergrößert durch zwei unlängst ergangene Judikate des BGH zum Cash-Pooling. In dem nachfolgenden Beitrag werden die geltende Rechtsprechung zur Zulässigkeit aufsteigender Darlehen im GmbH-Konzern und deren praktische Konsequenzen kurz skizziert.

Möglichkeiten und Grenzen der Konzern(innen)finanzierung sind insbesondere seit der als grundlegender Wechsel der Rechtsprechung empfundenen Entscheidung des BGH vom 24.11.2003 (BGHZ 157, 72 ff.) zu einem beherrschenden Thema der gesellschaftsrechtlichen Literatur geworden. Von besonderer Bedeutung in der Praxis ist dabei die Kreditvergabe von Tochtergesellschaften im Konzern an ihre Obergesellschaften, mit anderen Worten aufsteigende (sogenannte „Upstream“-) Darlehen. Eine besondere Rolle spielt dabei das im Wirtschaftsleben weit verbreitete Cash-Pooling. Bei einem typischen Cash-Pooling werden – in der Regel aufgrund vertraglicher Regelungen – die Salden der laufenden Bankkonten der Konzernunternehmen vom „Cash-Pool-Führer“ am Tagesschluss miteinander verrechnet. Indem der sich buchungstäglich ergebende Saldo dem Konto des Cash-Pool-Führers, regelmäßig der Mutter- oder einer Betreiber-gesellschaft, gutgeschrieben wird, erfolgt eine Bündelung der Liquidität der Konzernunternehmen. Vielfach praktiziert wird auch ein nur „gelehtes“ Cash-Pooling durch separate Transaktionen (Darlehensgewährungen) zwischen den einzelnen Konzerngesellschaften.

Kapitalschutz im GmbH-Konzern

Derartige aufsteigende Darlehen im GmbH-Konzern unterliegen verschiedenen Restriktionen, die nachfolgend schlagwortartig für die Zwecke der Praxis zusammengefasst werden:

Darlehen der Tochter- an die Muttergesellschaft im GmbH-Konzern sind gemäß den §§ 30, 31 GmbHG grundsätzlich nur dann zulässig, soweit sie aus dem freien Vermögen der Tochter, insbesondere den Rücklagen oder Gewinnvorträgen, geleistet werden. Dabei kommt es nach der sogenannten „November-Entscheidung“ des BGH vom 24.11.2003 auf eine liquiditätsmäßige, nicht auf eine bilanzielle Betrachtungsweise an. Dies bedeutet vor allem, dass der Rückzahlungsanspruch, der sich aus der Gewährung des aufsteigenden Darlehens ergibt, außer Betracht zu bleiben hat. In den letzten Jahren intensiv diskutiert und noch immer sehr umstritten ist die Interpre-

tation dieser Entscheidung. Mittlerweile wird vielfach dafür plädiert, diese Betrachtungsweise nur im Stadium einer bestehenden Unterbilanz anzuwenden. Jüngere Äußerungen des Vorsitzenden des zuständigen BGH-Senats haben dieser restriktiven Interpretation des Urteils zusätzliche Nahrung gegeben und das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) bereits eine Kehrtwende vollziehen lassen. Ob der BGH bei nächster Gelegenheit tatsächlich eine solche einschränkende Klärstellung vornehmen wird, bleibt abzuwarten.

Ob und inwieweit die Kapitalerhaltungsvorschriften aber überhaupt anwendbar sind, wird auch dadurch beeinflusst, ob zwischen den beteiligten Gesellschaften Unternehmensverträge abgeschlossen wurden. Besteht ein Beherrschungs- und gegebenenfalls zusätzlich ein Gewinnabführungsvertrag zwischen Mutter- und Tochter-GmbH, sind nach einer verbreiteten Meinung im Schrifttum die Kapitalerhaltungsvorschriften der §§ 30, 31 GmbHG nicht anwendbar. Die jüngere Rechtsprechung scheint dem nicht uneingeschränkt zu folgen, lässt aber weitgehend offen, welche Besonderheiten insoweit gelten. Sofern nur ein Gewinnabführungs-, nicht aber zusätzlich ein Beherrschungsvertrag zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft vorliegt, werden auch in der Literatur nahezu keine Zweifel gegen eine Geltung der §§ 30, 31 GmbHG erhoben. Die Beschränkungen dieser Kapitalerhaltungsvorschriften gelten ferner bei Darlehen von Einzelgesellschaften an ihre Großmutter-GmbH. Anders ist dies wiederum, soweit das Darlehen nicht der (Groß-)Mutter-GmbH, sondern nur einer ihrer Schwestergesellschaften zugute kommt.

Eine weitere gesellschaftsrechtliche Begrenzung für aufsteigende Darlehen ergibt sich aus der von der Rechtsprechung erst vor wenigen Jahren geprägten „Existenzvernichtungshaftung“. Danach haften Gesellschafter für gezielte Eingriffe in das Gesellschaftsvermögen persönlich, wenn sie der Gesellschaft Nachteile zufügen, die nach den Kapitalerhaltungsvorschriften nicht ausgeglichen werden können.

Daneben können insbesondere bei der gezielten Verlagerung von Vermögenswerten deliktische Schadensersatzansprüche, insbesondere aus vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung, bestehen, die sich unter bestimmten Umständen nicht nur gegen Mutter-, sondern auch gegen Schwestergesellschaften richten können.

Konsequenzen einer unzulässigen Finanzierung

Aufsteigende Darlehen, die nach alledem gegen die Grundsätze der §§ 30, 31 GmbHG und/oder diejenigen der Existenzvernichtungs- oder Deliktshaftung verstoßen, können zu einer Reihe von gesellschafts-, straf- und steuerrechtlichen Konsequenzen für die beteiligten Geschäftsführer und Gesellschafter führen.

Gesellschaftsrechtlicher Art

Darlehen, die unter Verstoß gegen das Kapitalerhaltungsgebot geleistet werden, sind der Gesellschaft von dem Zahlungsempfänger (i. d. R. dem Gesellschafter) ohne Möglichkeit der Aufrechnung verzinst zurückzuerstatten. Zudem sind die Geschäftsführer der darlehensgebenden Gesellschaft verpflichtet, der Gesellschaft die gesamte unzulässigerweise geleistete Zahlung zu ersetzen – und zwar unabhängig davon, ob die Zahlung von Gesellschafterbeschlüssen und -weisungen gedeckt war.

Strafrechtlicher Art

Die Gewährung und Entgegennahme unzulässiger aufsteigender Kredite kann in bestimmten Fällen sogar strafbar sein. Von Bedeutung ist dabei insbesondere der Straftatbestand der Untreue. Vor allem den Geschäftsführern obliegt eine Vermögensbetreuungspflicht gegenüber ihren Gesellschaften. Diese Vermögensbetreuungspflicht geht zwar nicht so weit, dass die Gesellschaft einen Anspruch auf Gewährleistung ihres Bestands hat. Im Grundsatz ist es daher zunächst auch in strafrechtlicher Hinsicht unbedenklich, wenn die Konzernmutter der Gesellschaft Vermögenswerte entzieht. Die Grenze zur Untreue ist indes bei existenzgefährdenden Eingriffen überschritten. Nach der strafgerichtlichen Rechtsprechung findet die Berechtigung, dem beherrschten Unternehmen Vermögenswerte zu entziehen, nämlich dann ihre Grenzen, wenn die Existenzfähigkeit des Unternehmens durch die veranlasste Maßnahme gefährdet wird. Danach ist es Geschäftsführern und beherrschenden Alleingesellschaftern gleichermaßen untersagt, der Gesellschaft Vermögen zu entziehen, das diese für die Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten benötigt. So hat der BGH bei der konzerninternen Finanzierung durch Darlehen – im konkreten Fall durch ein bestimmtes Cash-Pooling-System – eine Vermögensbetreuungspflicht mit dem Inhalt angenommen, die Rückzahlung entnommener Gelder (etwa durch ausreichende Besicherung) zu gewährleisten und damit die wirtschaftlichen Eigeninteressen der Tochtergesellschaft und ihrer Gläubiger zu wahren. Entsprechendes wird man wohl auch bei Einzelentnahmen in einem „gelebten“ Cash-Pooling annehmen können.

Steuerrechtlicher Art

Unberechtigte Kreditgewährungen können ferner steuerrechtliche Sanktionen für die Geschäftsführer der darlehensgebenden GmbH nach sich ziehen. So hat etwa die Rechtsprechung jüngst die Haftung

des Geschäftsführers einer GmbH bejaht, welche infolge eines Cash-Poolings gehindert war, vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens über ihr Vermögen Lohnsteuern abzuführen. Den Einwand, dem Geschäftsführer sei infolge der Besonderheiten des Cash-Pool-Systems im Konzern die Auszahlung der Lohnsteuern gar nicht möglich gewesen, ließ das erkennende Gericht dabei nicht gelten. ■

Fazit

Aufsteigende Darlehen sind aus der Finanzierungspraxis der meisten GmbH-Konzerne nicht mehr wegzudenken. Die damit im Einzelfall verbundenen rechtlichen Probleme werden wegen ihrer Vielschichtigkeit häufig unterschätzt, zumal sich die Rechtsprechung hierzu im steten Wandel befindet. Nicht selten folgt einer undurchdachten Finanzierung durch aufsteigende GmbH-Darlehen ein böses Erwachen; die drohenden Sanktionen solcher unzulässigen Darlehen sind mannigfaltig. Zunehmend werden die Folgen einer fehlerhaften Gestaltung der Konzerninnenfinanzierung vor den Gerichten ausgetragen. Vor diesem Hintergrund kann nur dazu geraten werden, derartige Finanzierungsmaßnahmen mit der angemessenen Sorgfalt vorzubereiten und durchzuführen, um schon früh etwaige Risiken auszuschalten.

Bei diesem Beitrag handelt es sich um die stark gekürzte Fassung einer aktuellen Veröffentlichung der Autoren in der „Monatsschrift für Deutsches Recht“ (Heft 1/2007, S. 7-12). Den vollständigen Text mit weiterführenden Erläuterungen und Hinweisen können Sie gerne per E-Mail als Sonderdruck bei den Verfassern anfordern oder abrufen auf: www.roelfspartner.de/ra



Dr. Jürgen Johannes Witte
Rechtsanwalt
Aderhold v. Dalwigk Knüppel
Rechtsanwaltsgesellschaft
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-454
E-Mail: juergen.witte@roelfspartner.de



Dr. Kim Lars Mehrbrey
Rechtsanwalt
Aderhold v. Dalwigk Knüppel
Rechtsanwaltsgesellschaft
Büro Düsseldorf
Tel.: +49-(0)2 11-69 01-437
E-Mail: kim.mehrbrey@roelfspartner.de

MANAGEMENT VON STANDORTKOSTEN

EFFIZIENZSTEIGERUNGSPOTENZIALE IN DEN WERKEN EUROPÄISCHER AUTOMOBILHERSTELLER UND -ZULIEFERER

Automobilhersteller und -zulieferer investieren kontinuierlich in ihre Produktionsprozesse und die Reduzierung der Produktkosten. Andere Einsparpotenziale im Umfeld der Produktion geraten dadurch aus dem Blickfeld. In vielen Werken werden Standortkosten nicht präzise erfasst und gemanagt. Dabei zeigen aktuelle RölfPartner Analysen, dass Potenziale dort mit deutlich geringerem Aufwand und Investment gehoben werden können – wenn das richtige Vorgehen gewählt wird.

Trotz positiver Konjunktur sind nachhaltige Effizienzsteigerungen und signifikante Ergebnisverbesserungen in der Automobilindustrie nach wie vor notwendig. Kostensenkung im Produktionsprozess setzt jedoch zunehmend hohe Investitionen in die Produkte selbst sowie in die Produktions- und Verfahrenstechnik voraus. Analysen zeigen, dass der Aufwand zur Effizienzsteigerung im Dienstleistungsbereich demgegenüber deutlich geringer ist. Während im Produktionsbereich ein Investitionsvolumen von zirka 1,0 bis 1,2 Mio. Euro erforderlich ist, um eine Kostensenkung von einem Euro je produziertem Fahrzeug zu realisieren, beträgt der vergleichbare Aufwand im Rahmen einer Optimierung der Servicebereiche lediglich ein Zehntel davon.

Die Analysen zeigen zudem, dass die Kosten für Standortdienste – wie Instandhaltung, Gebäudemanagement, Infrastruktur- und Energiemanagement oder allgemeine Dienstleistungen – an gewachsenen Standorten bis zu 40 Prozent über denen relativ neuer Standorte – zum Beispiel BMW Leipzig oder Opel Eisenach – liegen. Wenn die latent vorhandenen Nachteile großer, gewachsener Standorte gegenüber den Greenfield-Plants in West-Europa – aber auch in Osteuropa, Russland und Asien – zumindest teilweise kompensiert werden sollen, bedarf es struktureller, organisatorischer Veränderungen. Die Reduzierung der Standortkosten ist ein komplexes Vorhaben mit vielen Stellhebeln und einer großen Zahl Einzelmaßnahmen. Grundvoraussetzung ist Kosten- und Leistungstransparenz über die am Standort erbrachten und zugekauften Dienstleistungen. Ist diese nicht vorhanden, muss sie vor Beginn der Arbeiten geschaffen werden. Darauf aufbauend können dann folgende wichtige Hebel zur Effizienzsteigerung bedient werden:

Flexibilisierung der Kapazitätsplanung und des Kapazitätseinsatzes

An nahezu allen untersuchten Standorten liegt die verfügbare Gesamtkapazität deutlich über dem Bedarf. Dabei liegt hier – unter Einbeziehung der direkten und indirekten Mitarbeiter sowie der externen Dienstleister – ein erhebliches Effizienzsteigerungspotenzial von einem zweistelligen Prozentsatz.

Ertüchtigung ausgewählter Dienstleister zu Systemlieferanten und Wertschöpfungspartnern

Bei der Ertüchtigung ausgewählter Dienstleister zu Systemanbietern für Standortdienste sind meist umfangreiche Einsparungen realisierbar. Allein die Bündelung von sechs Dienstleistungsverträgen zu einem Standortdienstleistungssystem hat – in einem konkreten Projekt mit einem Gesamtvolumen von 30 Mio. Euro – einen Einsparungseffekt von 18 Prozent bezogen auf das Vergabevolumen ergeben.

Einführung leistungsabhängiger Bepreisung

Systeme wie „Pay-per-use“ oder „Pay-per-unit“ können installiert werden, wenn Systemdienstleister aufgrund des Vergabevolumens die erforderlichen Instrumente entwickeln und einsetzen können. Der Effekt aus Sicht der Automobilindustrie liegt hier in der Variabilisierung der Kosten und der Option, an den Effizienzsteigerungen des Dienstleisters durch Verfahrens- oder Toolinnovationen teilzuhaben.

Implementierung „passgenauer“

Steuerungs- und Controllingsysteme

Steuerungs- und Controllingsysteme für die externen Dienstleister ersetzen durch objektive Verfahren die übliche Nachbesserung der Dienstleistungsverträge. In Verbindung mit den oben beschriebenen Maßnahmen rundet dies das Maßnahmenpaket der „auf neue Füße gestellten Zusammenarbeit“ mit den Dienstleistungsanbietern ab.

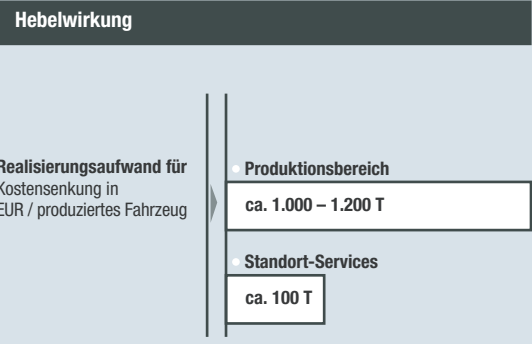
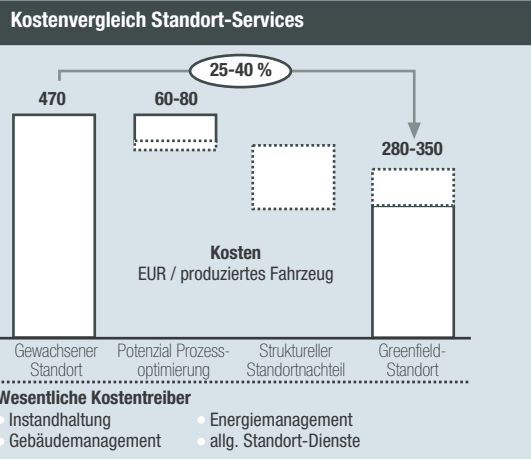
Standardisierung der Prozesse

Im krassen Gegensatz zum Produktionsprozess ist der Standardisierungsgrad der Dienstleistungsprozesse am Standort vergleichsweise gering. Standardisierungen und daraus resultierende Maßnahmen zur Verbesserung von Abläufen bei der Leistungsanforderung, -erbringung und -verrechnung können in laufenden Projekten mit zwölf bis 15 Prozent Kostenreduzierung zu Buche schlagen.

Reduzierung und Streichung von Leistungen

Von Unternehmen zu Unternehmen und Standort zu Standort unterschiedlich ist der Prozess der Anforderung von Dienstleistungen. An

Kostenvergleich Standort-Services gewachsene vs. Greenfield-Standorte



Konsequentes Management der Standort-Services birgt erhebliches Optimierungspotenzial: hohe Hebelwirkung in Relation zu Optimierungen im Produktionsbereich

gewachsenen Standorten wird häufig Aufwand generiert, der nicht „bestellt“ ist und damit keinen Nutzen für den Standort stiftet. Standortabhängig sind hier Einsparungen im kleinen einstelligen Millionenbereich möglich.

Organisatorische Straffung – Beseitigung von Redundanzen
Infolge von Standorterweiterungen bzw. veränderter Rahmenbedingungen am Standort haben sich vielfach komplexe Strukturen entwickelt, bei denen Funktionen und Kapazitäten mehrfach vorgehalten werden. Beispiele hierfür sind sogenannte Komfortzonen wie nicht geführte Lager, Werkstätten, aber auch IT- oder kaufmännischer Support. Die Beseitigung dieser Redundanzen durch eine organisatorische Straffung beinhaltet ein vergleichbar hohes Einsparungspotenzial. Diese beispielhaften Maßnahmenpakete werden durch „klassische“ Ansätze wie die bedarfsspezifische Anpassung der eigenen Wertschöpfung auf zu definierende Kerneigenleistungen durch Insourcing und/oder Outsourcing, Sachkostenoptimierungen oder eine generelle Prozessverschlankeung abgerundet.

Wenn diese Maßnahmen umgesetzt sind, hat sich der Standort neu ausgerichtet, nachhaltig verändert und eine Wertsteigerung erfahren. Die wichtigsten Veränderungen sind:

- Etablierung einer Organisationseinheit für Werk-/Site-Management als in sich geschlossene Supportfunktion für den Werkleiter. Das Werkmanagement umfasst u.a. die Kernaufgaben eines Stabs, des Controlling, die Programm- oder Fahrzeugsteuerung sowie andere Planungsfunktionen, soweit diese nicht werksübergreifend organisiert sind.
- Nach Anlagen oder Werksteilen segmentierte interne Dienstleistungsbereiche, die Kerneigenleistungen mit direktem Einfluss auf die KPI (Key Performance Indikatoren) der Produktion wie Produktionsmenge, Produktqualität und Produktkosten haben. Diese Dienstleistungsbereiche sind mehrheitlich werkeübergreifend organisiert.

- Zirka drei bis fünf Systemdienstleister, die werkeübergreifend den Standort gesamt oder an großen Standorten und zur Wahrung der Unabhängigkeit einzelne Standortsegmente bedienen. ■

Fazit

Wirtschaftlich betrachtet führt die Effizienzsteigerung in den Dienstleistungsbereichen zu Kostenentlastungen, um strukturelle Nachteile gewachsener gegenüber neuen Standorten zu kompensieren. Die dadurch erzielte Steigerung des kalkulatorischen Werts der eigenen Standortdienste überkompensiert die Aufwendungen für die Neuausrichtung und schafft strategische Optionen für Kooperationen, Joint Ventures oder auch das weitere Outsourcing nach der Neuausrichtung.



Dr. Jörg-Peter Naumann
Mitglied der Geschäftsleitung
Rölfspartner
Management Consultants
Büro Frankfurt
Tel.: +49-(0) 69-97 58 62-21
E-Mail: joerg-peter.naumann@roelfspartner.de



Dr. André Schimmel
Manager
Rölfspartner
Management Consultants
Büro Frankfurt
Tel.: +49-(0) 69-97 58 62-28
E-Mail: andre.schimmel@roelfspartner.de

RECHTSPRECHUNG UND VERWALTUNGSMEINUNG

EINKOMMENSTEUER

SACHBEZUGSWERTE 2007:

MAHLZEITEN UND FREIE UNTERKUNFT



Mahlzeiten, die der Arbeitgeber arbeitstäglich unentgeltlich oder verbilligt an seine Beschäftigten abgibt, sind – wenn das Unternehmen nicht ausnahmsweise Mahlzeiten vorrangig an Fremde verkauft – mit dem amtlichen Sachbezugswert anzusetzen. Die folgenden Werte gelten auch bei Jugendlichen unter 18 Jahren und Auszubildenden: Ab dem 01.01.2007 betragen die Sachbezugswerte einheitlich für alle Bundesländer für ein Mittag- oder Abendessen 2,67 EUR, für ein Frühstück 1,50 EUR. Dazu kann der Arbeitgeber den geldwerten Vorteil (Sachbezugswert abzüglich Zuzahlung des Arbeitnehmers) – wie bisher – pauschal mit 25 % versteuern. Macht er von dieser Möglichkeit Gebrauch, so gehören die verbilligten Mahlzeiten nicht zum sozialversicherungspflichtigen Entgelt.

Hinweis: Mahlzeiten sind auch dann mit dem amtlichen Sachbezugswert anzusetzen, wenn sie der Arbeitgeber oder auf seine Veranlassung ein Dritter anlässlich einer Auswärtstätigkeit (beispielsweise Dienstreise) gewährt. Der Wert der Mahlzeit darf allerdings 40 EUR nicht übersteigen.

Für eine unentgeltlich oder verbilligt überlassene Wohnung ist generell die ortsübliche Miete (abzüglich Zuzahlungen des Arbeitnehmers) als geldwerter Vorteil maßgebend. Für eine Unterkunft, die keine Wohnung ist (z.B. möbliertes Zimmer mit Mitbenutzung von Bad, Toilette und Küche), ist aber der Wert nach der Sachbezugsverordnung anzusetzen. Ab dem 01.01.2007 beträgt dieser Wert in den alten Bundesländern 198,00 EUR und 192,06 EUR in den neuen Bundesländern. Für Jugendliche bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres, für Auszubildende und bei einer Gemeinschaftsunterkunft ist der Wert noch um 15 % zu

mindern. Ist der ortsübliche Endpreis für eine Unterkunft niedriger, dann kann dieser angesetzt werden.

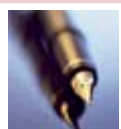
PAYBACK-PUNKTE:

LOHNSTEUERLICHE KONSEQUENZEN



Payback-Punkte sind heute sehr weit verbreitet. Allerdings können sich in diesem Zusammenhang auch steuerliche Konsequenzen ergeben: Beispiel: Die Arbeitnehmer einer Firma tanken für dienstliche und private Zwecke mit einer auf den Arbeitgeber ausgestellten Tankkarte bei einer großen Tankstellenkette. Nach dem Tanken werden sog. Payback-Punkte dem privaten Punktekonto des Arbeitnehmers gutgeschrieben und anschließend privat genutzt. Die Payback-Punkte können gegen Sach- und Barprämien eingelöst werden. Beurteilung: Der vom Arbeitgeber bezahlte, teilweise für private und teilweise für dienstliche Zwecke genutzte Treibstoff ist für die Lohnversteuerung aufzuteilen. Die auf dem privaten Punktekonto gutgeschriebenen Payback-Punkte sind entsprechend aufzuteilen; ggf. kommt eine Schätzung in Betracht. Die Vorteile aus den dienstlich erworbenen Payback-Punkten führen nach Ansicht des Fiskus zu Arbeitslohn. Der Arbeitslohn fließt schon bei Gutschrift auf dem privaten Punktekonto zu, nicht erst bei Einlösung der Payback-Punkte.

VERMIETUNG AN EINEN MITEIGENTÜMER



Vielfach nutzen die Miteigentümer einer Grundstücksgemeinschaft Teile ihres ansonsten vermieteten Grundbesitzes auch selbst. In solchen Fällen gibt es mit dem Finanzamt immer wieder Streit darüber, ob und in welchem Umfang die selbst genutzten Gebäudeteile bei den Vermietungseinkünften zu berücksichtigen sind. Der Bundesfinanzhof hat dazu Folgendes klargestellt: Wenn eine Grundstücksgemeinschaft eine Wohnung eines im Miteigentum stehenden Wohnhauses an einen Miteigentümer vermie-

tet und dieser das gemeinschaftliche Wohnhaus insgesamt über seinen Miteigentumsanteil hinaus nutzt, erzielt der andere Miteigentümer anteilig Einkünfte aus der Vermietung. Der die Wohnung nutzende Miteigentümer hat hinsichtlich seiner auf fremdem (von dem anderen Miteigentümer überlassenen) Recht beruhenden Nutzung eine mieterähnliche Stellung. Er erzielt folglich insoweit keine Vermietungseinkünfte.

Was das konkret bedeutet, möchten wir Ihnen anhand eines Beispiels verdeutlichen: A und B sind Miteigentümer eines Zweifamilienhauses. Eine der zwei gleich großen Wohnungen vermieten sie gemeinsam einem fremden Dritten und erzielen daraus Vermietungseinkünfte von 2.400 EUR pro Jahr. Die andere Wohnung nutzt A mit seiner Familie und zahlt dafür an die Miteigentums-gemeinschaft Miete. Die Einkünfte (Einnahmen minus Werbungskosten) aus dieser Wohnung betragen ebenfalls 2.400 EUR pro Jahr. B muss im Rahmen seiner Einkommensteuererklärung 1.200 EUR aus der fremd vermieteten und 1.200 EUR aus der von A genutzten Wohnung als Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erklären, also in der Summe 2.400 EUR. A hat nur in Höhe von 1.200 EUR Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung der fremd genutzten Wohnung zu versteuern. Die auf die von ihm zu eigenen Wohnzwecken genutzte Wohnung entfallenden 1.200 EUR sind nicht steuerpflichtig, weil er nicht mit sich selbst einen Mietvertrag abschließen kann. Er kann insoweit jedoch auch keine Werbungskosten abziehen.

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG: STEUERFREIE BEITRÄGE IM JAHR 2007



Zahlen auch Sie Beiträge für einen Arbeitnehmer mit einem ersten Arbeitsverhältnis (keine Steuerklasse VI) an eine Pensionskasse, einen Pensionsfonds oder für eine Direktversicherung? Diese Beiträge sind

bis zu 4% in der allgemeinen Rentenversicherung steuer- und sozialversicherungsfrei, wenn eine lebenslange Altersversorgung gewährleistet ist (Versorgungsleistung als Rente, ggf. mit Kapitalwahlrecht). Der steuer- und sozialversicherungsfreie Höchstbetrag für das Jahr 2007 beträgt 2.520 EUR (12 x 5.250 EUR = 63.000 EUR; davon 4%). Gegenüber dem Vorjahreswert ergeben sich keine Änderungen, weil die Beitragsbemessungsgrenze „West“, die in diesem Bereich bundesweit maßgebend ist, unverändert geblieben ist. Das steuerfreie Volumen erhöht sich für nach dem 31.12.2004 erteilte Versorgungszusagen um 1.800 EUR. Dieser zusätzliche Steuerfreibetrag ist aber bis zur Beitragsbemessungsgrenze sozialversicherungspflichtig.

Hinweis: Die späteren Versorgungsleistungen aus dieser betrieblichen Altersversorgung gehören zu den voll steuerpflichtigen sonstigen Einkünften, soweit sie auf steuerfreien Beiträgen beruhen.

KÖRPERSCHAFTSTEUER
VERDECKTE GEWINNAUSSCHÜTTUNG (VGA): KORRESPONDIERENDE BESTEUERUNG SICHERGESTELLT



Durch das Jahressteuergesetz 2007 wurde eine längst überfällige Änderung realisiert, die eine korrespondierende Besteuerung einer vGA bei der GmbH (kein Betriebsausgabenabzug) und beim Gesellschafter (Besteuerung zur Hälfte als Einnahmen aus Kapitalvermögen) sicherstellt. Zur Verdeutlichung dieser Neuregelung folgendes **Beispiel:** Die GmbH zahlt ihrem Gesellschafter-Geschäftsführer A ein Jahresgehalt von 100.000 EUR aus, das sie als Betriebsausgabe abzieht. A versteuert diesen Betrag in voller Höhe als Arbeitslohn. Seine Einkommensteuerveranlagung wird vom Finanzamt endgültig durchgeführt (das heißt, ohne Vorbehalt der Nachprüfung). Später stellt das Finanzamt während einer Betriebsprüfung bei der GmbH zutreffenderweise fest, dass

nur ein Gehalt von 80.000 EUR angemessen ist, und behandelt die 20.000 EUR als vGA, die die GmbH nicht als Betriebsausgabe abziehen kann.

Bisher verblieb es bei der vollen Besteuerung des Betrags von 100.000 EUR, wenn die Einkommensteuerfestsetzung nicht mehr änderbar war. Jetzt ist sichergestellt, dass A den Betrag von 20.000 EUR (= vGA) nur zur Hälfte als Einnahme aus Kapitalvermögen versteuern muss und dass bei ihm nur ein Betrag von 80.000 EUR als Arbeitslohn angesetzt wird.

ERBSCHAFTSTEUER
RÜCKWIRKENDE VEREINBARUNG EINER ZUGEWINGEMEINSCHAFT



Ein seit 1994 verheiratetes Ehepaar hatte den Güterstand der Gütertrennung gewählt. Im Jahr 2003 hob das Ehepaar durch notariell beurkundeten Ehevertrag diesen Güterstand rückwirkend auf und vereinbarte, dass für ihre Ehe von Anfang an der Güterstand der Zugewinnngemeinschaft gelten sollte. Im Testament des Erblassers wurde dessen Ehefrau weder als Erbin noch als Vermächtnisnehmerin bedacht. Nach dem Tod des Erblassers im Jahr 2004 einigten sich die Erben und die Witwe darauf, dass an sie 2,5 Mio. EUR zur Abgeltung ihrer Zugewinnausgleichsforderung zu zahlen sind. Das Finanzamt sah in der rückwirkenden Vereinbarung der Zugewinnngemeinschaft eine Schenkung des Erblassers auf den Todesfall und setzte deshalb gegen die Witwe Erbschaftsteuer fest. Demgegenüber hat das Finanzgericht Düsseldorf der Klage der Witwe erfreulicherweise stattgegeben. Ihre Zugewinnausgleichsforderung unterliegt nicht der Erbschaftsteuer! Die Richter konnten weder einen erbschaftsteuerpflichtigen Tatbestand im Hinblick auf den Zugewinnausgleich noch hinsichtlich eines Erwerbs von Todes wegen feststellen. Die Finanzverwaltung hat sich der Auffassung des Finanzgerichts angeschlossen.

VERFAHRENSRECHT

SCHECKZAHLUNGEN: ZAHLUNG AN DAS FINANZAMT GILT JETZT ERST DREI TAGE NACH EINGANG ALS GELEISTET



Statt am Tag des Eingangs des Schecks bei der Finanzbehörde gilt jetzt die Zahlung erst drei Tage danach als geleistet. Diese Neuregelung ist für Schecks maßgebend, die bei der Finanzbehörde ab dem 01.01.2007 eingehen. Bei Scheckzahlungen gilt die dreitägige Zahlungsschonfrist für die Berechnung der Säumniszuschläge übrigens nicht! Ist die Steuer am 10. fällig, muss der Scheck also am 07. beim Finanzamt eingegangen sein.

Hinweis: Bei Zahlungen durch Überweisungen oder im Lastschriftinzugsverfahren ändert sich durch diese gesetzliche Neuerung aber nichts.

SOZIALVERSICHERUNGSRECHT

BEITRAGSBEMESSUNGSGRENZEN 2007



Die Beitragsbemessungsgrenzen für die Renten- und die Arbeitslosenversicherung ändern sich in den alten Bundesländern im Vergleich zu 2006 nicht. In den neuen Bundesländern steigen sie um jeweils 150 EUR monatlich. Im gesamten Bundesgebiet bleiben die Beitragsbemessungsgrenzen für die Kranken- und Pflegeversicherung unverändert. Die Werte für 2007 sehen wie folgt aus:

	West	Ost
Renten- und Arbeitslosenversicherung	5.250 EUR (Monat) 63.000 EUR (Jahr)	4.550 EUR (Monat) 54.600 EUR (Jahr)
Knappschaftliche Rentenversicherung	6.450 EUR (Monat) 77.400 EUR (Jahr)	5.550 EUR (Monat) 66.000 EUR (Jahr)
Kranken- und Pflegeversicherung	3.562,50 EUR (Monat) 42.750,00 EUR (Jahr)	

Die Versicherungspflichtgrenze für die Kranken- und Pflegeversicherung beträgt einheitlich im gesamten Bundesgebiet 3.975 EUR monatlich und 47.700 EUR jährlich.

RESTRUKTURIERUNGS- UND ARBEITSRECHTS-TEAM WECHSELT ZUR NIEDERLASSUNG LEIPZIG

Aderhold v.Dalwigk Knüppel hat seinen Standort Leipzig durch ein Team von sechs weiteren Anwälten verstärkt. Dirk Helge Laskawy, Till Vosberg, Hubertus Freiherr von Erffa, Patrick Klawa LL.M. oec., Bianca Böttcher LL.M. und Eileen Malek waren zuvor bei der Kanzlei CMS Hasche Sigle tätig und ergänzen nun die in Leipzig für Gesellschaftsrecht und Prozessführung bekannten Rechtsanwälte um Frank Silberberger insbesondere in den Bereichen Restrukturierung, Insolvenzverwaltung und Arbeitsrecht.

„Aderhold v.Dalwigk Knüppel bietet uns ein ideales Umfeld mit zusätzlichem Know-how bei schlanken und effizienten Strukturen. Ergänzt durch die fachübergreifende Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsprüfern, Management Consultants und Steuerexperten von RölfsPartner können wir unseren Mandanten umfassende Lösungen bieten“, freuen sich Dirk Helge Laskawy und Till Vosberg, die beiden neuen Rechtsanwälte und Partner bei Aderhold v.Dalwigk Knüppel, über ihr neues Betätigungsfeld.

Dr. Norbert Knüppel, geschäftsführender Gesellschafter, ist sich über die positiven Impulse für die Rechtsanwaltsgesellschaft sicher: „Eine ideale Gelegenheit, unseren etablierten Leipziger Standort durch ein eingespieltes Team noch weiter zu verstärken. Die zusätzliche Expertise wird sich sowohl in der Region als auch bundesweit positiv auswirken.“

Weitere Informationen sowie Kurzprofile der neuen Anwälte finden Sie auf unserer Homepage: www.roelfspartner.de/ra.



REAL ESTATE INVESTMENT TRUSTS (REITS) IN DEUTSCHLAND – IMMOBILIEN WERDEN MOBIL –



Unter diesem Titel veranstaltete RölfsPartner im Januar dieses Jahres in den Niederlassungen Düsseldorf, Frankfurt und München eine Informationsveranstaltung zur Einführung des neuen Investmentvehikels zur indirekten Immobilienanlage in Deutschland.

Rund 50 Personen waren zu den Veranstaltungen gekommen um sich über den aktuellen Status des Gesetzgebungsverfahrens zur Einführung des REIT in Deutschland zu informieren. Die Referenten Peter Fabry, Dr. Detlef Koch und ein Vertreter der Investmentabtei-

lung von Atisreal, einem der führenden Beratungsunternehmen für Gewerbeimmobilien in Europa, zeigten den Gästen die steuerlichen und rechtlichen Parameter des Gesetzesentwurfes auf, informierten über den aktuellen Status auf dem Immobilienmarkt und gaben einen Ausblick hinsichtlich der zukünftigen Rolle des REIT auf dem deutschen Immobilienmarkt.

Wenn Sie Interesse an den Veranstaltungsunterlagen haben oder Fragen an unsere Referenten, wenden Sie sich bitte an:

Christian Krause
 Leiter Unternehmensentwicklung und -kommunikation
 Tel.: +49-(0)2 11-69 01-200
 Fax: +49-(0)2 11-69 01-216
 E-Mail: christian.krause@roelfspartner.de