

Bilanzen im Mittelstand

NATIONALE UND INTERNATIONALE RECHNUNGSLEGUNG IN DER PRAXIS

Fachbeirat: Dr. Kati Beiersdorf • Prof. Dr. Regine Buchheim • Prof. Dr. Christian Fink • Benno Lange • Dr. Michael Reuter

Thomas Rohler

■ Bilanzierung von Genussrechten

Uwe Mrowka

■ Zur Bilanzierung „angeschaffter“ Verbindlichkeiten und Rückstellungen

Dr. Malte Posewang

■ Branchenspezifische Verpflichtungen für Betreiber von Windenergieanlagen

Prof. Dr. Birgit Felden

■ Unternehmerfamilien managen

BiM aktuell

- Wertminderung bei Kursschwankungen? +++
- Passivierung von Betriebsprüfungskosten +++
- MicroBilG verabschiedet +++ Anforderungen an Sanierungskonzepte

Auf zu neuen Standorten.



Wirtschaftsprüfung • Steuerberatung
Rechtsberatung • Insolvenzverwaltung



Vor über 60 Jahren starteten wir in Bonn, heute sind wir mit mehr als 400 Mitarbeitern an mittlerweile zehn Standorten in Deutschland vertreten. Als interdisziplinäre mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuer- und Rechtsberatungskanzlei stellen wir eine Rundumberatung mit hohem Qualitätsanspruch und persönlicher Komponente sicher. HGB, IFRS, MicroBilG & Co. gehören bei uns zum Kerngeschäft; *Bilanzen im Mittelstand* ist für uns nicht nur eine Zeitschrift, sondern Programm.

Wir wachsen beständig und suchen Kolleginnen und Kollegen zur Verstärkung. Schauen Sie doch gleich einmal nach in unseren Stellenangeboten unter www.dhpg.de/de/karriere oder informieren Sie sich auf www.dhpg.de über unser Leistungsangebot.

Stets sind wir an engagierten Kollegen in eigener Praxis interessiert, die für ihre Mandanten die Vorteile einer größeren mittelständischen Einheit nutzen wollen. Aktuell suchen wir Verstärkung in Berlin. Bei Interesse melden Sie sich bitte bei WP/StB Dipl.-Oek. Katrin Volkmer (katrin.volkmer@dhpg.de, Tel. +49 (30) 20 30 15-0).

DHPG – wir beraten Sie persönlich.



DHPG Wirtschaftsprüfung • Steuerberatung • Rechtsberatung • Insolvenzberatung

Bonn • Berlin • Bergisch Gladbach • Bornheim • Euskirchen • Frankfurt • Gummersbach • Köln • Trier • Wiesbaden • www.dhpg.de

Ob verdeckt oder unverblümt: Neue Gesetzgebung noch überschaubar?

von Dr. Hans-Jürgen Hillmer*

Mit dem soeben erfolgten Jahreswechsel ist wiederum eine Fülle von Gesetzesänderungen anzuwenden oder zumindest zur Anwendung vorzumerken. Daran hatte man sich in den letzten Jahren ja schon gewöhnen können – nun aber hat die Flut der Neueregulierungen offenbar eine neue Dimension angenommen. Der (hier nur unvollständig behandelbaren) Reihe nach:

(1) Erst wenige Tage zurück liegt das kaum noch durchsichtige Gesetzgebungsverfahren im Zusammenhang mit dem Jahressteuergesetz 2013. In der entscheidenden Sitzung des Vermittlungsausschusses von Bundestag und Bundesrat konnte am 12.12.2012 in vielen Punkten keine Einigung erzielt werden; die einzelnen Elemente wurden teilweise „auf Wieder-vorlage gelegt“, teilweise ganz gestoppt! Dies betrifft wegen insoweit befürchteter Mindereinnahmen durch Steuerausfälle leider auch die geplante Verkürzung der Aufbewahrungsfristen im Steuer- und Handelsrecht, mit der nach Angaben der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für die deutschen Unternehmen jährliche Bürokratieentlastungen i.H. von 2,5 Mrd. € hätten bewirkt werden können. Auch hinsichtlich des Steuerabkommens mit der Schweiz und der von Umweltpolitikern aller Parteien geforderten steuerlichen Förderung der energetischen Gebäudesanierung konnte kein Kompromiss gefunden werden.

(2) Zwar nicht abgelehnt, aber auch noch nicht zugestimmt hat der Bundesrat der Vereinfachung des Unternehmenssteuerrechts und des steuerlichen Reisekostenrechts: Erfreulich für Arbeitnehmer ist aber bisher, dass sich die vom Finanzausschuss des Bundesrats im Vorfeld empfohlene Senkung der Pauschbeträge für Verpflegungsmehraufwendungen von 12 € auf 9 € offenbar nicht durchgesetzt hat. Mit der neuen Staffelung in § 9 Abs. 4a EStG (aber: anzuwenden erst ab 01.01.2014!) wird der Pauschbetrag für eintägige Auswärtstätigkeiten mit mindestens achtstündiger Abwesenheit auf nunmehr 12 € verdoppelt. Zugleich soll bei mehrtägiger Auswärtstätigkeit für den An- und Abreisetag ein Pauschbetrag von jeweils 12 € angesetzt werden können. Es bleibt ferner bei 24 € für jeden Kalendertag, an dem der Arbeitnehmer 24 Stunden von seiner Wohnung abwesend ist.

(3) Ebenso noch nicht endgültig beschlossen sind die Änderungen des Unternehmenssteuerrechts, die den Weg frei machen sollen für die mittelstandsfreundliche Verdopplung des Verlustrücktrags und

die Vereinfachung der Durchführung des Gewinnabführungsvertrags.

(4) Weitere Bereiche neuer Gesetzgebung finden Sie auf S. 23, wo Sie mehr zur Entfristung des Überschuldungsbegriffs und zum MicroBilG lesen.

(5) Immer klarer schält sich zudem heraus, dass zusätzlich zu der deutschen Gesetzgebung die europäische Normsetzung an Einfluss gewinnt. Das wird nicht nur an dem eben genannten MicroBilG als Ausfluss der EU-Micro-Richtlinie deutlich, sondern noch in vielen anderen Bereichen. Hier ganz abgesehen von der Frauenquote und anderen EU-Präferenzen dürfte für Bilanzierungsexperten besonders wichtig in 2013 sein, wie es mit der EU-Bilanzrichtlinie (dazu mehr auf S. 3 mit dem Beitrag zur Europäisierung der Rechnungslegung) weitergeht: Werden über kurz oder lang doch die IFRS auch für den Einzelabschluss und nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland hoffähig gemacht? Und was wohl erwartet uns aus steuerrechtlicher Sicht, wenn die bereits angestellten Überlegungen über eine sog. Gemeinsame (konsolidierte) Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB) in der EU konkreter werden?

Schon diese kleine Auswahl der Gesetzesnovellen zeigt es: Wer da den Überblick behalten will, ist stark gefordert. Dies gilt um so mehr, wenn Gesetzespakete mit Wortungetümen vernebelt werden (wie z.B. das *Kleinstkapitalgesellschaften-Bilanzrechtsänderungsgesetz*, das aber eher noch zu der harmloseren Sorte zählt). Und weil nicht selten an die Stelle unverblümter Adressatenansprache die verdeckte U-Boot-Strategie tritt, indem Gesetzesänderungen als Beigaben zu anderen Regelungsbereichen verpackt werden, sieht sich mancher überrascht, der vor zu einer Überschrift unpassenden Inhalten nicht auf der Hut ist: Wer rechnet schon mit der Regelung des Überschuldungsbegriffs im „Gesetz zur Einführung einer Rechtsbehelfsbelehrung im Zivilprozess“ und mit einem neuen Absatz zum § 5 EStG über den Ansatz von Rückstellungen im „Gemeinnützigkeitsentbürokratisierungsgesetz“ (so wie es jetzt mit dem § 5 Abs. 7 EStG-E angedacht ist, vgl. KoR 2013 S. 64)?

Es gibt also auch in diesem Jahr wieder viel an Aufklärungsarbeit zu leisten – ich freue mich, Ihnen in 2013 ein spannendes Themenspektrum aufbereiten zu dürfen.



Dipl.-Kfm. Dr. Hans-Jürgen Hillmer ist Inhaber des BuS-Netzwerks für Betriebswirtschaftliche und Steuerliche Fachinformationen (www.bus-hillmer.de) und seit 2010 federführend in der BiM-Redaktion tätig.

Beiträge

Thomas Rohler

Bilanzierung von Genussrechten

S. 4

Genussrechte gewähren ihrem Inhaber schuldrechtliche Ansprüche auf eine Beteiligung am Gewinn und/oder am Liquidationserlös gegenüber dem Emittenten. Die Ausgestaltung der Ansprüche lässt sich sehr weitgehend skalieren und ermöglicht im handelsrechtlichen Jahresabschluss den Ausweis als Eigen- oder als Fremdkapital. Da Genussrechte keine Mitgliedschaftsrechte vermitteln, eignen sie sich zur Verbesserung der Kreditfähigkeit ohne Beeinträchtigung der Geschäftsführungskompetenz der Unternehmensleitung. Sie können darüber hinaus als Sanierungsinstrument eingesetzt werden. Voraussetzung hierfür ist die Steuerneutralität, die durch Äußerungen aus der Finanzverwaltung inzwischen allerdings fraglich erscheint.

Uwe Mrowka

Zur Bilanzierung „angeschaffter“ Verbindlichkeiten und Rückstellungen

S. 8

Wenn Verbindlichkeiten und Rückstellungen übertragen werden, sind diese auch dann beim Erwerber zu passivieren, wenn sie beim Veräußerer aufgrund steuerlicher Passivierungsverbote dem Grunde nach oder bei der Bemessung der Höhe nach steuerlichen Vorschriften nur mit einem niedrigeren Wert zum Ansatz gekommen sind. Über aktuell dazu ergangene Entscheidungen des BFH berichtet dieser Beitrag. Die Praxis muss mit Widerstand aus der Finanzverwaltung rechnen.

Dr. Malte Posewang

Branchenspezifische Verpflichtungen für Betreiber von Windenergieanlagen

S. 12

Wegen der langen Nutzungsdauer von Windenergieanlagen (WEA) kommt den spezifischen Rückstellungen eine hohe Relevanz im Rahmen der Rechnungslegung und Bilanzierung zu. Einerseits sind hier Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen zu nennen, welche insbesondere hinsichtlich ihrer Abzinsung und möglicher Wertveränderungen eine große Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Andererseits sind Generalüberholungs- und Instandhaltungsmaßnahmen zu betrachten.

Erfahrungsbericht

Prof. Dr. Birgit Felden

Unternehmerfamilien managen

S. 16

Familienunternehmen spielen in Deutschland traditionell eine tragende Rolle. Wenn die Unternehmerfamilie zum Wohle des Unternehmens agiert, finanzielle Wünsche mit Augenmaß realisiert und mit Weitsicht betriebswirtschaftliche Steuerungsmechanismen führt, wird das Unternehmen auch schwierige Situationen meistern. Stehen jedoch familiäre Befindlichkeiten im Vordergrund und fehlt der Blick für die notwendigen Schritte – so schwer sie auch sein mögen – leidet das Unternehmen. Der Beitrag versucht das Spannungsfeld von Familienunternehmen unter dem wirtschaftlichen Blickwinkel zu strukturieren und stellt ein neues Modell zur Erfolgsmodulation von Familienunternehmen vor.

Informationen

Aktuelles Stichwort: Europäisierung der Rechnungslegung

S. 3

Aktuelles Bilanzsteuerrecht

S. 21

Meldungen

S. 23

Bücher/Impressum

S. 24

Europäisierung der Rechnungslegung

von Dr. Hans-Jürgen Hillmer^{*)}

Während für die Fachwelt im Bereich Rechnungslegung und Abschlussprüfung ab 2010 auf der Grundlage des EU-Grünbuchs „Weiteres Vorgehen im Bereich der Abschlussprüfung“ vom 13.10.2010 lange Zeit die Novellierung der gesetzlichen Abschlussprüfung auf europäischer Ebene im Vordergrund stand (vgl. dazu Velte/Sepetauz, BiM 2012 S. 22), dürfte sich – auch wegen der im Bereich der Abschlussprüfung mittlerweile stark herabgesetzten Erwartungshaltung – der Blick in 2013 auf die Bilanzerstellung selbst richten. Denn seit Mitte 2011 liegt ein Vorschlag zur Überarbeitung der 4. und 7. EG-Richtlinie vor, der letztendlich auf eine weitgehende Annäherung an die IFRS-Rechnungslegung hinausläuft. Zwar hat sich der Vorschlag aus 2011 schon bald als nicht durchsetzungsfähig erwiesen, aber bereits mit Datum vom 19./20.6.2012 wurde ein überarbeiteter Entwurf vorgelegt.

Wie sind diese Internationalisierungstendenzen und ihre Wirkung auf deutsche Unternehmen einzuschätzen? Die EU beabsichtigt mit der anstehenden Bilanzrechtsreformierung insbesondere eine Transparenzerhöhung. Mit

- vergleichbareren, klareren und leichter verständlichen Jahresabschlüssen
- soll der Fokus verstärkt auf die Informationsbedürfnisse der Abschlussadressaten gelenkt werden.

Im Wege der Verschmelzung und Änderung der 4. und 7. EU-Richtlinie (78/660/EWG / 83/349/EWG) ist vorgesehen, vereinfachte Rechnungslegungsvorschriften insbesondere für kleine Unternehmen zu schaffen. Dazu gehört auch die bereits verabschiedete Micro-Richtlinie, die erst vor wenigen Tagen mit dem MicroBilG in Deutschland schon umgesetzt wurde (vgl. dazu in diesem Heft S. 23). Darüber hinaus stehen im Vordergrund der Überlegungen

- die Reduzierung der Mitgliedstaatenwahlrechte,
- eine Harmonisierung der Rechnungslegungsvorschriften (im 2. Entwurf bereits deutlich abgeschwächt) und
- eine Erhöhung der Schwellenwerte der Unternehmensgrößenklassen (s. Tab.).

Wer ist betroffen? Vorgesehen ist eine Erhöhung der Schwellenwerte für die Größenklassen, wobei Mindestwerte teilweise durch Mitgliedstaatenwahlrechte ergänzt werden. Da sich die nach HGB verbindlichen Werte stets oberhalb der Mindestwerte bewegen, besteht insoweit kein zwingender Anpassungsbedarf; es könnte aber zu einer Anhebung der HGB-Werte

Tab. 1: Ausgewählte Schwellenwert-Bandbreiten für den Einzelabschluss

	Kleine Unternehmen		Mittlere Unternehmen	
	EU-Vorschlag	HGB	EU-Vorschlag	HGB
Bilanzsumme in Mio. €	> 0,35 ≤ 4 (≤ 6)	≤ 4,840	> 4 (> 6) ≤ 20	> 4,840 ≤ 19,25
Umsatz in Mio. €	> 0,7 ≤ 8 (≤ 12)	≤ 9,68	> 8 (> 12) ≤ 40	> 9,68 ≤ 38,50
Mitarbeiter	> 10 ≤ 50	≤ 50	≤ 250	≤ 250

Quelle: Kreipl, a.a.O.

auf die Höchstwerte kommen. Am Beispiel der Bilanzsumme für kleine Unternehmen ist die Tabelle dementsprechend so zu lesen, dass der deutsche Gesetzgeber den HGB-Wert von 4,84 nicht anheben muss (weil >4), aber anheben kann (auf 6). Für mittlere Unternehmen besteht demzufolge noch Anpassungspotenzial von 4,84 auf 6 (bei der Bilanzsumme) und von 9,68 auf 12 (beim Umsatz).

Ob bzw. in welchem Umfang die eingangs formulierten Ziele auf EU-Ebene (Transparenzerhöhung mit vergleichbareren, klareren und leichter verständlichen Jahresabschlüssen sowie Bürokratierleichterung) tatsächlich erreicht werden, ist mit vielen Fragezeichen behaftet. Versuche, das von der EU genannte Einsparungspotenzial von 1,7 Mrd. € auf die Einzelentlastung von Unternehmen herunterzurechnen, führen schon bald zu erschreckend niedrigen Beträgen, die allein schon durch unvermeidbaren Schulungsaufwand aufgezehrt werden dürften.

Im Zusammenhang mit der Umsetzung der EU-Vorschläge wird letztlich den EU-Mitgliedstaaten fast alles freigestellt, was bereits zu Schlagworten wie „anything goes“ oder „Bilanzierung wie es gefällt“ geführt hat (vgl. Hillmer, KoR 2013 S. 53 ff.). Wie das mit der Grundforderung nach besserer Vergleichbarkeit vereinbar sein soll, ist höchst fragwürdig. Selbst der für manche unaufhaltsame Siegeszug der IFRS-Rechnungslegung ist für andere ganz und gar nicht als „beschlossene Sache“ zu werten. Anzeichen hierfür sind insbesondere die wieder aufgeflammete Diskussion um die Sinnhaftigkeit der Fair-Value-Bewertung (vgl. dazu die Positionen von Küting und Zwirner im HB-Beitrag „Fachleute kritisieren Bilanzregeln“ vom 07.12.2012, S. 33) und ganz praktische Probleme, die z.B. aus Sprachbarrieren herrühren.

Quellen zum Thema:

- ▶ Hillmer, Unternehmensberichterstattung und Prüfung im Umbruch, Bericht zur Standortbestimmung des mercator business network vom 07.11.2012, KoR 2013 S. 53 ff.
- ▶ Kreipl, Neuerungen und Konfliktpotenziale der konsolidierten EU-Bilanzrichtlinie, unveröffentlichtes Vortragsmanuskript anlässlich der WIB-Jubiläumstagung vom 26.11.2012, als Aufsatzbeitrag für die KoR in Vorbereitung.
- ▶ EU-Kommission, Vorschlag vom 25.10.2011 für eine Richtlinie zum Jahresabschluss, konsolidierten Abschluss und zu Unternehmensberichten, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0684:FIN:DE:PDF>, vgl. dazu z.B. auch die Analyse von Zülch/Güth/Stamm, DB 2012 S. 413 ff.
- ▶ Velte/Sepetauz, Zweigleisige Reformierung der europäischen Abschlussprüfung, BiM 2012 S. 22.

^{*)} **Dipl.-Kfm. Dr. Hans-Jürgen Hillmer ist freiberuflicher Wirtschaftsjournalist und Inhaber des BuS-Netzwerks für Betriebswirtschaftliche und Steuerliche Fachinformationen (www.bushillmer.de). Ein Tätigkeitsschwerpunkt ist die BiM-Redaktion.**

Thomas Rohler^{*)}

Bilanzierung von Genussrechten

– Ist die Steuerneutralität gefährdet? –



^{*)} WP/StB Thomas Rohler ist Gesellschafter der DHPG Dr. Harzem & Partner KG, Bergisch Gladbach, Mitglied von NEXIA Deutschland.

Genussrechte gewähren ihrem Inhaber schuldrechtliche Ansprüche auf eine Beteiligung am Gewinn und/oder am Liquidationserlös gegenüber dem Emittenten. Die Ausgestaltung der Ansprüche lässt sich sehr weitgehend skalieren und ermöglicht im handelsrechtlichen Jahresabschluss den Ausweis als Eigen- oder als Fremdkapital. Da Genussrechte keine Mitgliedschaftsrechte vermitteln, eignen sie sich zur Verbesserung der Kreditfähigkeit ohne Beeinträchtigung der Geschäftsführungskompetenz der Unternehmensleitung. Sie können darüber hinaus als Sanierungsinstrument eingesetzt werden. Voraussetzung hierfür ist die Steuerneutralität, die durch Äußerungen aus der Finanzverwaltung inzwischen allerdings fraglich erscheint.

I. Einleitung

Genussrechte werden seit jeher zur Verstärkung der Eigenkapitalquote von Kapitalgesellschaften eingesetzt. Dabei war bis zum Jahr 1994 streitig, wann sie handelsrechtlich als Eigenkapital qualifiziert werden können. Mit seiner Stellungnahme 1/1994 „Zur Behandlung von Genussrechten im Jahresabschluss von Kapitalgesellschaften“ hat der HFA des IDW seinerzeit die Grundsätze festgelegt, die von Wirtschaftsprüfern bei der Beurteilung von Genussrechten anzuwenden sind und damit zur Fortbildung von GoB beigetragen.

Die Stellungnahme befasst sich mit den unterschiedlichen Bilanzierungsmöglichkeiten von Genussrechten, die aus der Überlassung von Kapital resultieren. Abgedeckt werden dabei sowohl die Fälle, in denen es zu einer Zuführung von frischem Kapital kommt, als auch die Situationen, in denen Genussrechte für die Kapitalzufuhr in Form eines Forderungsverzichts gewährt werden.

Nachfolgend soll zunächst untersucht werden, wann bei der Zuführung von frischem Kapital von einer Bilanzierung als Eigenkapital ausgegangen werden kann. Anschließend soll geklärt werden, welche Auswirkungen sich bei einer Transformation von Darlehensmitteln in Genussrechte ergeben. Danach soll untersucht werden, wie die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital in der Steuerbilanz zu erfolgen hat und ob es dabei Unterschiede zwischen der Zuführung frischen Kapitals und der „Umschuldung“ bereits gewährter Darlehen gibt. Schließlich soll vor dem vorstehend abgehandelten Hintergrund auf die Kurzinformation der OFD Rheinland vom 14.12.2011 (Kurzinformation KSt Nr. 56/2011) eingegangen werden, nach der die steuerneutrale Umwandlung einer Darlehensschuld in ein Genussrecht mit Eigenkapitalcharakter in der Handelsbilanz nicht mehr möglich sein soll.

II. Qualifizierung nach HFA 1/1994

1. Bilanzierung von durch Kapitalzufuhr gebildeten Genussrechten

Die Zuführung von Kapital gegen Gewährung von Genussrechten kann zum einen dazu führen, dass die Emittentin Fremdkapital zu bilanzieren hat. In diesem Fall soll sie nach Auffassung des HFA entweder einen gesonderten Posten „Genussrechtskapital“ gem. § 265 Abs. 5 Satz 2 HGB oder – bei einer Verbriefung der Genussrechte in Form von Genussscheinen – einen Posten unter der Position „Anleihen“ ggf. mit Untergliederung oder Davon-Vermerk ausweisen. Zum anderen ist der Ausweis unter einer gesonderten Position des Eigenkapitals denkbar, soweit die Bedingungen des gewährten Genussrechts so ausgestaltet sind, dass von einer ausreichenden Haftungsqualität des gewährten Kapitals ausgegangen werden kann.

Eine Bilanzierung von Eigenkapital ist nach den Überlegungen des HFA unabhängig von der Frage zu klären, ob durch die Gewährung von Kapital Mitgliedschaftsrechte gewährt werden. Genussrechte begründen schließlich nur schuldrechtliche Ansprüche auf eine Beteiligung am Gewinn und/oder am Liquidationserlös. Nur in Bezug auf diese Vergütungen für das überlassene Kapital besteht eine Vergleichbarkeit mit einem Gesellschafter. Dabei stützt sich der HFA auf die Regelungssystematik im HGB, die zwar einzelne Positionen des Eigenkapitals in § 272 HGB definiert, mit dieser unvollständigen Erläuterung aber nach der herrschenden Auffassung zum Ausdruck bringt, dass noch weitere Eigenkapitalpositionen denkbar sind (vgl. Emmerich/Naumann, WPg 1994 S. 677 ff.).

Für die Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital kommt es nach HFA 1/1994 auf die Haftungsqualität des gewährten Kapitals an. Maßgeblich ist in diesem Zusammenhang die Gläubigerschutzfunktion des handels-

rechtlichen Jahresabschlusses, aus der der HFA ableitet, dass die gewährten Mittel nur dann als Eigenkapital ausgewiesen werden können, wenn:

1. Nachrangigkeit besteht;
2. die Vergütung erfolgsabhängig ausgestaltet ist und der Genussrechtsinhaber in vollem Umfang an den Verlusten der Emittentin teilnimmt;
3. und das Kapital längerfristig überlassen wurde.

Die vorstehend genannten Kriterien müssen kumulativ erfüllt sein. Nachfolgend werden die einzelnen Kriterien nochmals genauer beleuchtet. Auf Genussrechte, die zu einem Fremdkapitalausweis führen, soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden.

2. Bilanzierung von Genussrechten als Eigenkapital

Das Eigenkapital übernimmt im Regelungsgefüge von haftungsbeschränkten Gesellschaftsformen verschiedene Funktionen, zu denen zum einen die Haftungsfunktion und zum anderen die Verlustausgleichsfunktion gehören. Zudem erfüllt das Eigenkapital eine – von Baetge so bezeichnete – Arbeits- und Kontinuitätsfunktion (vgl. Baetge/Brüggemann, DB 2005 S. 2145 ff.), aus der abgeleitet werden kann, dass zumindest das feste Eigenkapital (im handelsrechtlichen Abschluss als „Gezeichnetes Kapital“ bezeichnet) dem Unternehmen dauerhaft zur Verfügung steht.

Aus den Regelungsmechanismen des Gesellschaftsrechts ist ableitbar, dass sich die Gläubiger einer haftungsbeschränkten Gesellschaftsform darauf verlassen können, dass das gezeichnete Kapital dem Unternehmen dauerhaft zur Verfügung steht und die übrigen Eigenkapitalpositionen zunächst der Abdeckung anfallender Verluste dienen und darüber hinaus nur unter Beachtung gesellschaftsrechtlicher Regeln auf der Grundlage wirksamer Beschlüsse aus dem Gesellschaftsvermögen entnommen werden können.

An diesem Leitbild für die Haftungsqualität des Eigenkapitals muss sich gewährtes Genussrechtskapital messen lassen.

- **Nachrangigkeit** setzt vor diesem Hintergrund voraus, dass in einer Insolvenzsituation oder bei der Liquidation des Unternehmens zunächst alle anderen Gläubiger des Unternehmens befriedigt werden müssen, deren Kapitalüberlassung nicht den Kriterien für den Eigenkapitalausweis genügt (HFA 1/1994, 2.1.1a)). Auf die Verteilung verbleibender Überschüsse zwischen Genussrechtsinhabern und übrigen Eigenkapitalgebern kommt es dann nicht mehr an.
- **Erfolgsabhängigkeit** ist unter diesen Umständen gegeben, wenn eine Vergütung nur aus dem vor Verteilung vorhandenen gesellschaftsrechtlich verteilbaren Ergebnis entrichtet werden kann. Es kommt also nicht nur darauf an, dass ein entsprechendes Ergebnis erwirtschaftet wurde, sondern es muss auch verteilbar sein. Die Vergütungen für die Genussrechte dürfen nicht zu Lasten des gezeichneten Kapitals, der besonders geschützten Rücklagen (gesetzliche Rücklage, bestimmte Kapitalrücklagen bei der AG) oder der

gesetzlich besonders gesperrten Beträge (§ 268 Abs. 8 HGB) erfolgen. Mindestvergütungen sind dennoch möglich, soweit sie unter dem Vorbehalt stehen, dass sie nur dann gezahlt werden, wenn ausreichender Gewinn vorhanden ist und die vorstehend erläuterten Bestandteile des Eigenkapitals insoweit gegen eine Ausschüttung geschützt sind. Nicht gezahlte Mindestvergütungen lassen sich in späteren Jahren mit entsprechenden Ergebnissen nachholen. Sie sollen darüber hinaus nicht schädlich sein, wenn sie von einem Dritten, z.B. im Rahmen eines Unternehmensvertrags, übernommen werden.

- **Teilnahme am Verlust(ausgleich)** liegt vor, wenn spätestens zum Zeitpunkt der Rückzahlung des Genussrechtskapitals eine Verrechnung der Rückzahlung mit angefallenen Verlusten vorgenommen wird. Die besonders vor Ausschüttungen geschützten Eigenkapitalbestandteile dürfen durch eintretende Verluste erst angegriffen werden, wenn das Genussrechtskapital in vollem Umfang aufgezehrt ist.

- **Längerfristigkeit der Kapitalüberlassung** wird angenommen, wenn es für einen ausreichend lang bemessenen Zeitraum überlassen wird. Wann von Längerfristigkeit gesprochen werden kann, regelt HFA 1/1994 nicht. In der Literatur finden sich relativ breit gestreute Hinweise. So sprechen Emmerich/Naumann (WPg 1994 S. 683) von 15 bis 25 Jahren, während sich in der jüngeren Literatur Zeiträume von mindestens 5 Jahren zzgl. einer Kündigungsfrist von mindestens 2 Jahren bzw. von 5 bis 10 Jahren finden (Heinemann/Kraus, in: Bösl/Sommer, Mezzanine Finanzierung, 2006, S. 174; Oelke/Wöhlert/Degen, BB 2010 S. 299 ff.; Große, DStR 2010 S. 1397; Hofert/Müller, GmbHR 2009 S. 527).

Kritisch zu sehen sind insbesondere die Fristigkeitsaspekte und die Probleme rund um vereinbarte Mindestvergütungen. Werden bei kurz laufenden Genussrechtsverhältnissen hohe Mindestvergütungen aus der Auflösung von freien Rücklagen gezahlt, kann dem Grunde nach nicht mehr von einer Eigenkapitalqualität der zugeführten Mittel ausgegangen werden (vgl. hierzu insbesondere Baetge/Brüggemann, DB 2005 S. 2145 ff.), obwohl dies nach den Regelungen in HFA 1/1994 möglich wäre.

3. Bilanzierung eines Debt-Genussrechts-Swaps

Die Bilanzierung eines Debt-Genussrechts-Swaps wird in HFA 1/1994 nicht ausdrücklich angesprochen. Abschn. 2.1.2 der Stellungnahme erläutert aber, wie vorzugehen ist, wenn der Genussrechtsinhaber die Kapitalüberlassung in Form eines Forderungsverzichts gem. § 397 BGB gewährt.

Auch in diesem Fall sollen die „gewährten“ Mittel unmittelbar ins Eigenkapital einzustellen sein, es sei denn der Genussrechtsinhaber leistet ausdrücklich einen Ertragszuschuss und erhält kein Rückforderungsrecht. Nur in diesem Ausnahmefall führt der Debt-Genussrechts-Swap zu einer erfolgswirksamen Vereinnahmung und über den Umweg der GuV zu einer Stärkung der Eigenkapitalbasis. Steht der Forderungsverzicht mit der Gewährung eines Stammrechts auf Rückzahlung in Zusammenhang, kann es nach Emme-

rich/Naumann (WPg 1994 S. 677 ff., unter Berufung auf ADS, § 266 HGB Tz. 187) nicht zu einer erfolgswirksamen Vereinnahmung kommen.

Die Maßstäbe des Gesellschaftsrechts für die Leistung von Einlagen auf das gezeichnete Kapital sind damit offensichtlich nicht zu berücksichtigen. Es handelt sich schließlich auch nicht um eine formelle Sachkapitalerhöhung durch einen Gesellschafter, die bei Einlage einer Forderung voraussetzen würde, dass diese vollwertig, fällig und liquide ist. Entscheidend ist vielmehr der schuldrechtliche Charakter von Genussrechtsvereinbarungen als Vertrag sui generis, der über die Umgliederung aus dem Fremdkapital in das Eigenkapital das Haftungspotenzial der Emittentin in Höhe des Nennwerts verbessert und die übrigen Gläubiger insoweit in eine bessere Position bringt (im Ergebnis ebenso Beyer, DStR 2012 S. 2199, sowie Häuselmann, BB 2010 S. 944 ff.).

Zumindest kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Emittentin einen (a.o.) Gewinn erzielt hat, solange ein Rückforderungsrecht des Genussrechtsinhabers (des ehemaligen Forderungsgläubigers) besteht. Sein gewährtes Kapital mag nun nachrangig, erfolgsabhängig vergütet und am Verlust beteiligt sein. Es muss aber zurückgeführt werden. Einen Buchgewinn aus der Ausbuchung der Verbindlichkeit kann es insoweit nicht geben.

III. Bilanzierung nach Steuerrecht

1. Bilanzierung von durch Kapitalzufuhr gebildeten Genussrechten

Die steuerliche Gewinnermittlung ist in den §§ 4-7k EStG geregelt. Die im EStG enthaltenen Vorschriften gelten über § 8 KStG auch für Kapitalgesellschaften bzw. Körperschaften allgemein. Nach § 5 Abs. 1 EStG ist für Kaufleute, die das HGB anwenden müssen, am Ende des Geschäftsjahrs das Betriebsvermögen anzusetzen, das nach den handelsrechtlichen GoB auszuweisen ist, es sei denn, im Rahmen der Ausübung eines steuerlichen Wahlrechts wird ein anderer Ansatz gewählt (Maßgeblichkeitsgrundsatz der Handelsbilanz für die Steuerbilanz).

Auch bei Kapitalgesellschaften gilt über § 8 KStG der in § 4 Abs. 1 EStG niedergelegte Betriebsvermögensvergleich zur Gewinnermittlung. Danach sind das Betriebsvermögen zum Anfang und zum Ende des Geschäftsjahrs miteinander zu vergleichen. Der Unterschiedsbetrag entspricht dem Gewinn allerdings nur dann und insoweit, als er nicht durch Einlagen oder Entnahmen aus der bzw. in die Privatsphäre des Unternehmers beeinflusst wurde.

Obwohl Kapitalgesellschaften keine außerbetriebliche Sphäre haben, sind die Vorschriften über Entnahmen und Einlagen auch bei ihnen anzuwenden. Ihre sinngemäße Anwendung dient der Korrektur des Ergebnisses des Betriebsvermögensvergleichs um betriebsfremde Vorgänge, oder anders gewendet, der Erfassung lediglich betrieblich bedingter Geschäftsvorfälle (vgl. hierzu BFH vom 30.11.2005 – I R 3/04, BStBl II 2008 S. 809). Einlagen sind deshalb vom Gewinn abzuziehen, weil

sie als Kapitalzuführungen von außen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens – gemessen am Erfolg seiner gewerblichen Tätigkeit – nicht erhöht haben.

Erhält ein Unternehmen im Gegenzug zur Einräumung von eigenkapitalähnlichen Genussrechten eine Mittelzufuhr von außen, erhöht dies den Bestand des Betriebsvermögens, der nach handelsrechtlichen GoB am Ende des Jahres zu erfassen ist. Insoweit wird beim Betriebsvermögensvergleich also zunächst ein Gewinn ermittelt. Anschließend stellt sich die Frage, inwieweit dieser Gewinn durch die Berücksichtigung einer Einlage von einem Nichtgesellschafter reduziert werden kann. Groh vertrat dazu schon im Jahr 1995 die Auffassung, dass es Einlagen von Nichtgesellschaftern nicht geben könne und sich insoweit die Erfassung eines Gewinns nur dann verhindern lasse, wenn das Genussrechtskapital auch in der Handelsbilanz als Verbindlichkeit zu erfassen ist (Groh, BB 1995 S. 150).

Eine solche Sichtweise würde jeglicher Genussrechtsgestaltung gem. HFA 1/1994 schnell den Garaus machen. Soweit über die im Gesetz angelegte Ermittlungstechnik eine Gewinnerfassung nicht verhindert werden könnte, wäre eine Kapitalausstattung gegen Genussrechtseinräumung mit einer erheblichen Steuerbelastung verbunden. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Auseinanderfallens von Handels- und Steuerbilanz bleibt deshalb zu klären, ob für beide Rechnungslegungsinstrumente nicht unterschiedliche Kriterien gelten.

2. Steuerliche Behandlung von Genussrechten

Zur steuerlichen Behandlung von Genussrechten findet sich lediglich in § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG eine Regelung. Dort heißt es: „Auch Ausschüttungen jeder Art auf Genussrechte, mit denen das Recht auf Beteiligung am Gewinn und am Liquidationserlös der Kapitalgesellschaft verbunden ist, mindern das Einkommen nicht.“ Weitere Regelungen – insbesondere Definitionen – sind im Steuerrecht nicht vorhanden.

Zur Auslegung von Zweifelsfragen hat sich das BMF mehrfach zu Wort gemeldet. Die umfassendste Stellungnahme stammt vom 08.12.1986 (BB 1986 S. 667; das Schreiben ist nach dem BMF-Schreiben vom 27.03.2012, BStBl. 2012 S. 370, dort Nr. 1006, weiterhin anwendbar). Dabei ging es seinerzeit insbesondere um die Beurteilung der Frage, wann eine Beteiligung am Liquidationserlös vorliegt, denn um einen Betriebsausgabenabzug der Vergütung für die Genussrechte zu vermeiden, muss die schuldrechtliche Vereinbarung so abgefasst sein, dass sowohl eine Gewinnbeteiligung als auch eine Beteiligung am Liquidationserlös besteht.

Das BMF hatte seinerzeit die Rechtsprechung des RFH und des BFH angewandt und sich dafür ausgesprochen, dass darauf abzustellen sei, ob die Genussrechte ... „die Steuerkraft des Unternehmens in etwa gleicher Weise belasten wie Stammkapital“. In diesem Zusammenhang sollte außerdem zu prüfen sein, ob die Einzahlung steuerlich als Einlage oder als Gewinn zu behandeln ist. Soweit Ausschüttungen auf das Genussrechtskapital nach § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG steuerlich als Gewinnausschüttungen anzusehen sind, sollte die Einzahlung nach

Auffassung des BMF als Einlage zu erfassen sein. Anders als Groh scheint die Finanzverwaltung also davon auszugehen, dass bei Genussrechten auch Einlagen von Nichtgesellschaftern möglich sind.

Viel entscheidender ist aber der Umstand, dass mit der Akzeptanz von Einlagen durch einen Nichtgesellschafter die Qualifizierung der Mittelzuführungen aus Genussrechten auf die Ebene des Betriebsvermögensvergleichs verlagert wird. Hier geht es nicht um die Qualifizierung der Ausschüttungen, die ggf. außerbilanziell wieder zuzurechnen sind, sondern vielmehr um die Zuordnung der Mittelzuführung, die sich originär in der Steuerbilanz abspielen muss, weil ansonsten keine Korrektur der Einlagen erforderlich wäre.

Schließlich impliziert diese Sichtweise, dass es für die Handels- und die Steuerbilanz unterschiedliche Kriterien für eine Zuordnung von Genussrechten gibt. Während in der Steuerbilanz eine Beteiligung am Liquidationserlös und am Gewinn zwingend vorhanden sein muss, gelten nach Handelsrecht die unter Abschn. II. 2 erläuterten Kriterien. Hieraus ergibt sich weiterhin, dass nur im Fall des Vorliegens von steuerrechtlich als Eigenkapital zu qualifizierenden Genussrechten ein steuerpflichtiger Gewinn dadurch entstehen kann, dass eine bislang als Darlehen gewährte Forderung bei einem Forderungserlass wegen § 6 Abs. 1 Nr. 5 EStG zu einem steuerpflichtigen Gewinn führt, weil die hieraus resultierende Einlage mit einem Wert unterhalb des Nennwerts zu erfassen ist.

3. Abweichende Sicht der OFD Rheinland

Die OFD Rheinland hat in einer Kurzinformation vom 14.12.2011 (KSt-Nr. 56/2011) die Auffassung vertreten, dass eine steuerneutrale Entschuldung durch Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Genussrechte (Debt-Mezzanine-Swap) nicht möglich sein soll. Dargestellt werden Fälle, in denen Gesellschafterdarlehen so umgestaltet werden, dass sie handelsrechtlich als Eigenkapital ausgewiesen werden können, steuerrechtlich aber nach wie vor Fremdkapital darstellen (i.d.R. durch Ausschluss einer Beteiligung am Liquidationserlös). Eine solche Beurteilung soll nach Auffassung der OFD Rheinland nicht möglich sein, weil § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG keine Aussagen zur steuerbilanziellen Behandlung von Genussrechten trifft, sondern lediglich eine außerbilanzielle Hinzurechnungsnorm enthalte.

Nach Ansicht der OFD schlägt der Debt-Mezzanine-Swap deshalb über den Maßgeblichkeitsgrundsatz auf die Gewinnermittlung in der Steuerbilanz durch und führt wegen des Wegfalls der Verbindlichkeit zu einem Gewinn, der nur insoweit durch eine Einlage gemindert werden kann, als diese Einlage einen Teilwert i.S. von § 6 Abs. 1 Nr. 5 EStG aufweist. Hat die Gesellschafterforderung, auf die verzichtet wurde, wegen der schlechten wirtschaftlichen Situation des Unternehmens keinen oder nur einen geringen Wert, kommt es u.U. zu einer erheblichen Steuerbelastung.

Der Auffassung der OFD Rheinland muss entschieden widersprochen werden. Im Einzelnen können folgende Gegenargumente angeführt werden:

- Zunächst ist in Abschn. III.2 herausgearbeitet worden, dass § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG bezüglich der Regelungen für Genussrechte sehr wohl auf die Steuerbilanz durchschlägt (vgl. hierzu auch Beyer, DStR 2012 S. 2199; Lechner/Haisch, Ubg 2012 S. 115 ff.; Kroener/Momen, DB 2012 S. 829 ff., Breuninger/Ernst, GmbHR 2012 S. 494 ff.), und zwar auch nach Auffassung des BMF.
- Unterstellt man die Ansicht der OFD Rheinland als korrekte Sicht der Dinge, müsste auch die Zuführung frischen Kapitals in Form von eigenkapitalähnlichen Genussrechten im Sinne der HFA-Stellungnahme zu einem steuerpflichtigen Gewinn führen, der nach dem Prinzip einer leistungsgerechten Besteuerung aber keinen Bestand haben kann.
- Eigenkapitalähnliche Genussrechte wurden und werden steuerlich in anderen Bereichen, derzeit insbesondere bei der Frage der Zinsschranke (BMF-Schreiben vom 04.07.2008, BStBl. I 2008 S. 718, Tz. 11) als Eigenkapital behandelt.
- Weitere Wertungswidersprüche ergeben sich daraus, dass es bei alleiniger Maßgeblichkeit der Handelsbilanz zu Situationen kommen kann, in denen auch in der Steuerbilanz Eigenkapital ausgewiesen wird, obwohl dessen Vergütung zu abzugsfähigen Betriebsausgaben führt, wenn die Kriterien in § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG nicht erfüllt werden (vgl. hierzu Lechner/Haisch, Ubg 2012 S. 115 ff.).

Der Ärger über die unzutreffende Sicht der OFD Rheinland wird durch die mehr als unbefriedigende Situation bei der steuerlichen Behandlung von Sanierungen verschärft.

IV. Zusammenfassung

Die handelsrechtliche Bilanzierung von Genussrechten ist nach der Stellungnahme des HFA des IDW 1/1994 weitestgehend klar. Kritisch zu sehen ist in diesem Zusammenhang allenfalls das Kriterium der Längerfristigkeit der entsprechenden Vereinbarungen, die bei einer Kombination mit hohen Mindestvergütungen zu einer eigenkapitaluntypischen Belastung des Emittenten führen kann.

Steuerrechtlich bestand in der Vergangenheit weitgehend Einigkeit darüber, dass für die Bilanzierung in der Steuerbilanz andere Kriterien als im Handelsrecht maßgeblich sein sollten. Durch entsprechende Gestaltungen ließen sich bei Unternehmen, die in eine finanzielle Schieflage geraten waren, Sanierungsmaßnahmen durchführen, die nicht mit zusätzlichen Steuerbelastungen bezahlt werden mussten. Seit der Kurzinformation der OFD Rheinland aus dem Dezember 2011 besteht gerade bei diesen Gestaltungen eine zunehmende Unsicherheit, die möglichst umgehend beseitigt werden sollte.

Literaturhinweise:

- Baetge/Brüggemann, DB 2005 S. 2145 ff.
- Beyer, DStR 2012 S. 2199 ff.
- IDW, HFA 1/1994.
- Lechner/Haisch, Ubg 2012 S. 115 ff.
- OFD Rheinland, Kurzinfor KSt Nr. 56/2011.

Uwe Mrowka^{*)}

Zur Bilanzierung „angeschaffter“ Verbindlichkeiten und Rückstellungen

– Starke Diskrepanzen zwischen BFH-Rechtsprechung und Auffassung der Finanzverwaltung –



^{*)} WB/StB Uwe Mrowka ist Gesellschafter der DHPG Dr. Harzem & Partner KG in Bornheim.

Wenn Verbindlichkeiten und Rückstellungen übertragen werden, sind diese auch dann beim Erwerber zu passivieren, wenn sie beim Veräußerer aufgrund steuerlicher Passivierungsverbote dem Grunde nach oder bei der Bemessung der Höhe nach steuerlichen Vorschriften nur mit einem niedrigeren Wert zum Ansatz gekommen sind. Er hat die Verbindlichkeiten auch an den nachfolgenden Bilanzstichtagen nach § 6 Abs. 1 Satz 3 EStG mit ihren Anschaffungskosten bzw. dem höheren Teilwert zu bewerten, so die Entscheidung des ersten Senats des BFH vom 14.12.2011. Mit Urteil vom 26.04.2012 hat der vierte Senat des BFH entschieden, dass ein Arbeitgeber seine gegenüber dem Versorgungsberechtigten fortbestehende Versorgungs Verpflichtung nicht mehr auszuweisen habe, wenn er mit einem anderen Unternehmen einen (internen) Schuldbeitritt vereinbart hat und daher die Inanspruchnahme aus dem Versorgungsversprechen nicht (mehr) wahrscheinlich werde. Ein Freistellungsanspruch wegen des Schuldbeitritts ist in einem solchen Fall nicht zu aktivieren. Die Praxis muss mit Widerstand aus der Finanzverwaltung rechnen.

I. Einleitung

In den Steuerbilanzen der Unternehmen sind häufig stille Lasten enthalten, die gegenüber dem Marktwert erheblich sein können. Dies ist u.a. bedingt durch die steuerlichen Ansatzbeschränkungen

- von Rückstellungen bei Verbindlichkeiten, die nur aus zukünftigen Einnahmen oder Gewinnen zu tilgen sind (§ 5 Abs. 2a EStG),
- bei Verletzung fremder Patent-, Urheber- oder ähnlicher Schutzrechte (§ 5 Abs. 3 EStG),
- bei eingegangenen Verpflichtungen von Zahlungen von Zuwendungen anlässlich von Dienstjubiläen (§ 5 Abs. 4 EStG) und
- bei drohenden Verlusten aus schwebenden Geschäften (§ 5 Abs. 4a EStG)

sowie durch die steuerlichen Bewertungsvorschriften

- zur gesetzlich fixierten Höhe des Abzinsungszinssatzes auf 5,5% (§ 6 Abs. 1 Nr. 3e EStG) unabhängig vom tatsächlichen Zinsniveau,
- zum Verbot der Berücksichtigung künftiger Preis- und Kostensteigerungen (§ 6 Abs. 1 Nr. 3f EStG) sowie
- durch die Ansatz- und Bewertungsbeschränkungen des § 6a EStG bei Pensionsrückstellungen (dort u.a. Abzinsungssatz von 6%).

Mit einer Reihe von BFH-Entscheidungen zu „angeschafften“ Verbindlichkeiten oder Rückstellungen ist jüngst die Diskussion um den auch steuerlich zulässigen Bilanzansatz und insbesondere die Folgebewertung wieder in Gang gekommen. Für Jubiläumsgeldverpflichtungen und latente Beiträge an den Pensions-Sicherungs-Verein (PSV) hat der BFH mit Urteil vom 14.12.2011 – I R 72/10 entschieden, dass die im Rahmen eines Betriebserwerbs übernommenen Verpflichtungen keinem steuerlichen Passivierungsverbot unterliegen, sondern als ungewisse Verbindlichkeit mit ihren (fortgeführten) Anschaffungskosten auch zu den folgenden Bilanzstichtagen zu bewerten sind. Zu weiteren Entscheidungen des FG Münster und FG München aus 2011 zu dem Themenkomplex Pensionsverpflichtungen sind derzeit Verfahren beim BFH anhängig. Die bislang entschiedenen Fälle stehen im Widerspruch zum BMF-Schreiben vom 24.06.2011, das anordnet, dass sowohl bei Schuldübernahme als auch bei Schuldfreistellung übernommene Drohverlustrückstellungen in der ersten Schlussbilanz nach dem Erwerbsvorgang im Ergebnis beim Erwerber wieder aufzulösen sind. Es bleibt abzuwarten, ob weitere Entscheidungen des BFH die Finanzverwaltung zu einer Änderung des o.a. Erlasses bewegen werden oder aber ein „Nichtanwendungsgesetz zur Schuldbefreiungsrechtsprechung“ des BFH vorbereitet wird.

Die BFH-Entscheidungen regen die Gestaltungsberatung derzeit an, gezielt entsprechende Gestaltungen zu generieren, um die o.g. steuerlichen Ansatz- und Bewertungsbeschränkungen zu vermeiden und stille Lasten mit steuerlicher Wirkung zu „heben“.

II. Grundsätze der handelsrechtlichen Bilanzierung und Grundsatz der Maßgeblichkeit

In der Handelsbilanz sind Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten und für drohenden Verluste aus schwebenden Geschäften zu bilden (§ 249 Abs. 1 Satz 1 HGB). Dabei sind Rückstellungen in Höhe des nach kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags und Verbindlichkeiten zu ihrem Erfüllungsbetrag – also jeweils unter Berücksichtigung zukünftiger Kosten- und Preissteigerungen – anzusetzen. Der Erfüllungsbetrag ist bei angenommenen Restlaufzeiten von über einem Jahr mit einem durchschnittlichen Marktzinssatz abzuzinsen.

Der Grundsatz der Maßgeblichkeit (§ 5 Abs. 1 EStG) legt fest, dass die handelsrechtlichen Bilanzansätze auch in der Steuerbilanz anzuwenden sind, es sei denn, dass dem explizite steuerliche Ansatz- oder Bewertungsvorschriften entgegenstehen. Dabei gilt für den Bereich der Verbindlichkeiten, dass handelsrechtliche Passivierungswahlrechte oder -verbote grundsätzlich zu einem Passivierungsverbot in der Steuerbilanz führen. In Erwerbsfällen ergibt sich ein Konflikt zwischen den steuerlichen Passivierungsverboten bzw. Bewertungsvorschriften und den GoB, konkret mit dem Realisationsprinzip. Nach den GoB sind im Zeitpunkt des Zugangs die Anschaffungsvorgänge erfolgsneutral, d.h. ohne Berücksichtigung von steuerlichen Passivierungsverboten oder Bewertungsrestriktionen, zu behandeln. Wenn der Erwerber dann am ersten auf den Erwerb folgenden Bilanzstichtag die übernommenen Verpflichtungen und Belastungen in seiner Steuerbilanz nicht oder nicht in voller Höhe passivieren darf, kommt es beim Erwerber zu einem Erwerbsfolgegewinn. Denn die Übernahme der Verpflichtungen ist Teil der vom Erwerber erbrachten Gegenleistung und damit Teil der Anschaffungskosten. Der Nichtansatz und somit die Ausbuchung dieser Verpflichtung führt folglich zu einem steuerlichen Gewinn, dem keine Befreiung von den entsprechenden Verpflichtungen gegenübersteht. Dies stellt einen Verstoß gegen das Realisationsprinzip dar. Wie dieser Konflikt zu lösen ist, darüber streiten seit Jahren Finanzverwaltung, das einschlägige Schrifttum sowie die Finanzgerichte.

III. BMF-Schreiben vom 24.06.2011 und vom 16.12.2005

Das BMF-Schreiben „Ansatz- und Bewertungsvorbehalte bei der Übernahme von schuldrechtlichen Verpflichtungen“ vom 24.06.2011 (DB 2011 S. 1485) differenziert nach der rechtlichen Grundlage, auf der die übernommene Verpflichtung beruht. Es wird zwischen einer lediglich internen Schuldfreistellung oder aber einer befreienden Schuldübernahme nach § 414 ff. BGB durch Vertrag unterschieden. Die befreiende Schuldübernahme kann sich

- im Rahmen eines entgeltlichen Betriebsübergangs nach § 613a BGB,
 - durch den Ankauf aller Aktiva und Passiva (asset-deal) oder
 - bei einer Übertragung nach § 123 UmwG (Spaltung)
- ergeben. Bei der internen Schuldfreistellung verpflichtet sich der Erwerber, den Veräußerer von den künftigen Leistungspflichtigen freizustellen; das bestehende Schuldverhältnis zwischen Veräußerer und dem Gläubiger der Verpflichtung besteht dabei unverändert fort.

Im Fall der befreienden Schuldübernahme ist der eigentliche Erwerbsvorgang zwar zu diesem Zeitpunkt zunächst erfolgsneutral abzubilden. In der ersten auf den Erwerb folgenden und für die steuerliche Gewinnermittlung maßgebenden Schlussbilanz sind danach die handelsrechtlichen Werte aller übernommenen Verbindlichkeiten und Rückstellungen nur insofern zu übernehmen, als diesen keine steuerlichen Ansatz- oder Bewertungsvorbehalte (siehe unter Abschn. I) entgegenstehen. Somit kommt es in der ersten steuerlichen Schlussbilanz quasi automatisch zu einem „Erwerbsfolgegewinn“, ohne dass entsprechende Verpflichtungen entfallen.

Im Fall des internen Schuldbeitritts (Schuldfreistellung) hat der Erwerber die (Freistellungs-)Verpflichtung als gewisse oder ungewisse Verbindlichkeiten zu passivieren und in den folgenden Schlussbilanzen gewinnneutral gegen Zahlung der entsprechenden Beträge aufzulösen. Der Veräußerer (Freistellungsberechtigte) hat einen entsprechenden Freistellungsanspruch gewinnerhöhend zu aktivieren und in den Folgejahren gewinnmindernd aufzulösen.

Das BMF-Schreiben behandelt somit wirtschaftlich ähnlich gelagerte Fälle vollkommen unterschiedlich. Das BMF-Schreiben war eine Reaktion auf das BFH-Urteil vom 16.12.2009 (I R 102/08) zu einem Fall von Schuldfreistellungen aus Mietverträgen, in dem der eindeutige Vorrang des Realisationsprinzips vor den steuerlichen Passivierungsverboten formuliert worden war.

Das BMF-Schreiben vom 16.12.2005 (BStBl I 2005 S. 1052 = DB 2005 S. 2778) bestätigt durch koordinierten Ländererlass vom 04.04.2011) befasst sich mit der bilanzsteuerlichen Behandlung der Übernahme von Pensionsverpflichtungen gegen Entgelt sowie des Beitritts eines Dritten in eine Pensionsverpflichtung. Dort ist für den Schuldbeitritt geregelt, dass die Pensionsverpflichtete die Pensionsrückstellung nach § 6a EStG weiterhin auszuweisen hat. Die Zahlung an den Dritten für den Freistellungsanspruch ist in Höhe des gezahlten Entgelts zu aktivieren.

Der Beitretende hat eine Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten aus der Leibrentenverpflichtung zu passivieren. Eine Bewertung nach § 6a EStG kommt insofern nicht in Betracht. Das erhaltene Entgelt ist als Betriebseinnahme zu erfassen.

IV. Urteile des BFH vom 14.12.2011 und vom 26.04.2012

Der dem BFH-Urteil vom 14.12.2011 (DB 2012 S. 488 = FR 2012 S. 407, m. Anm. Prinz) zugrundeliegende Fall betraf die

Übernahme von verschiedenen Verpflichtungen im Rahmen eines asset-deals zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft, u.a. solche aus Jubiläumsverpflichtungen und Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber dem Pensionssicherungsverein (PSVaG), die bei der Kaufpreisbemessung berücksichtigt wurden. Die Erwerberin hatte die Verpflichtungen in der Steuerbilanz passiviert und in der ersten Schlussbilanz beibehalten. Nach Auffassung der Finanzverwaltung sollten die Rückstellungen aufgrund bestehender Ansatz- und Bewertungsvorschriften des EStG und entsprechend dem o.g. BMF-Schreiben vom 24.06.2011 gewinnerhöhend aufgelöst werden.

Der BFH hingegen hat auch hier – in Fortführung seiner Linie des BFH-Urteils vom 16.12.2009 – klargestellt, dass der Grundsatz der Erfolgsneutralität Vorrang habe und die Übernahme der Verpflichtungen bilanziell lediglich eine Umschichtung in Höhe der Anschaffungskosten für den Betrieb darstelle. Dies gilt unabhängig davon, ob der Ausweis in der Steuerbilanz einem – von der Handelsbilanz abweichenden – Ausweisverbot ausgesetzt ist. Denn auch die Übernahme steuerrechtlich zu Recht nicht bilanzierter Verbindlichkeiten ist Teil des vom Erwerber zu entrichtenden Entgelts. Insofern greifen die bestehenden Verbote nicht. Denn durch den Erwerb ist die Verpflichtung realisiert. Sie ist deswegen vom Erwerber sowohl in der Handels- als auch in der Steuerbilanz passivisch auszuweisen. Dies gelte auch für den Ansatz in den nachfolgenden Schlussbilanzen des Erwerbers.

Dem Fall, der zuletzt vom vierten Senat mit Urteil vom 26.04.2012 (DB 2012 S. 1359 = FR 2012 S. 776, m. Anm. Prinz/Schlotter) entschieden worden ist, lag folgender Sachverhalt zugrunde: Eine KG hat mit einer konzernverbundenen GmbH (die Erwerberin) einen entgeltlichen Schuldbeitritt vereinbart, für die Pensionsverpflichtungen von namentlich benannten Personen gegen Zahlung des zum Vertragsabschlusses ermittelten versicherungsmathematischen Barwerts (ohne Berücksichtigung der Beschränkungen des § 6a EStG) einzustehen. Die Abwicklung der Zahlungsverpflichtungen verblieb bei der KG, der Ausgleich der Zahlungen erfolgte in vierteljährlichem Rhythmus. Die KG löste ihre Pensionsrückstellungen auf. Der BFH argumentiert, dass derjenige, der zwar rechtlich verpflichtet sei, aber aufgrund des Schuldbeitritts wirtschaftlich nicht belastet sei, aufgrund des fehlenden Elements „Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme“ keine Rückstellung (mehr) bilden dürfe. Entsprechend der Regelung des § 249 Abs. 2 Satz 2 HGB, nach der Rückstellungen nur aufgelöst werden dürfen, soweit der Grund hierfür entfallen ist, ergibt sich im Umkehrschluss, dass sie aufzulösen sind, wenn bekannt wird, dass mit einer (wirtschaftlichen) Inanspruchnahme nicht mehr zu rechnen ist.

Weiter hat der BFH – gegen das BMF-Schreiben vom 16.12.2005 – entschieden, dass die Pensionsverpflichtete auch keinen Freistellungsanspruch gegen die Erwerberin zu aktivieren hat. Die Verpflichtung zur Freistellung sei schon deshalb kein bilanzierungsfähiges Wirtschaftsgut, weil bereits die Inanspruchnahme aus den Pensionsverpflichtungen ungewiss ist. Der wirtschaftliche Wert der Freistellungsansprüche spiegele sich bilanziell allein darin wider, dass die ungewisse

Verbindlichkeit aus den Pensionsverpflichtungen nicht mehr als Passivposten auszuweisen ist. Im Ergebnis komme es durch die sofortige Aufwandswirksamkeit der Zahlung saldiert mit der Rückstellungsauflösung zur steuerwirksamen Aufdeckung der stillen Lasten der betroffenen Pensionsverpflichtungen.

Das Urteil geht von der gegebenen Bonität des Erwerbers aus. Der Sachverhalt wäre ggf. neu zu bewerten, wenn beim beitretenden Unternehmen in der Zukunft Zweifel an der Werthaltigkeit der Zusage aufkommen würden.

Das Urteil enthält auch keine Aussage darüber, wie der Beitretende zu bilanzieren hat. Nicht geklärt ist bisher, ob das übernommene Vermögen und die übernommene Verpflichtung getrennt zu erfassen sind oder als erfolgsneutraler Anschaffungsvorgang zu erfassen ist. Nach traditioneller Ansicht wird von einer getrennten Erfassung ausgegangen. Die Passivierung müsste in Anlehnung an das o.a. BFH-Urteil des ersten Senats zum Ansatz einer Verbindlichkeitsrückstellung aufgrund einer Leibrentenverpflichtung führen. Eine Passivierung als Pensionsrückstellung nach § 6a EStG scheidet aus, da die Versorgungsberechtigten nicht in einem Dienstverhältnis zum Beitretenden standen. Die erhaltene Gegenleistung ist als Vermögensgegenstand zu erfassen. Ebenfalls nicht geklärt ist bislang, wie die Folgebilanzierung der beiden Posten zu erfolgen hat. Konkret ist die Frage bei übernommenen Beschäftigten mit Pensionsanwartschaften offen, ob für die Zeit ab Übernahme weitere Zuführungen erfolgen können oder erst dann, wenn der nach § 6a EStG ermittelte Rückstellungsbetrag insgesamt über den Anschaffungskosten der übernommenen Verpflichtung liegt. Bewertungsdifferenzen aus der isolierten Fortführung der beiden Posten wären auch bei unverändertem Bestand ergebniswirksam.

Die Bilanzierung mit einem Auseinanderfallen von Aktiv- und Passivseite ohne tatsächliche Veränderung im übernommenen Bestand an Pensionsverpflichtungen kann nicht überzeugen. Wenn man auch den Schuldbeitritt mit der h.M. als einen Realisationsvorgang ansieht, käme ein Ansatz des Aktivpostens mit dem Barwert der übernommenen Rentenverpflichtung in Betracht.

V. Anhängige BFH-Verfahren zu Entscheidungen des FG Münster vom 15.06.2011 und des FG München vom 07.03.2011

Das FG Münster hat mit Urteil vom 15.06.2011 (9 K 1292/07 K, Rev. eingelegt, Az. des BFH I R 69/11, EFG 2012 S. 638) in einem Fall der Übernahme von bestehenden Pensionsverpflichtungen im Rahmen eines entgeltlichen Betriebserwerbs entschieden, dass der von den Vertragsparteien im Rahmen des Gesamtkaufpreises ermittelte Wert der bestehenden Pensionsverpflichtungen unter Außerachtlassung der besonderen steuerlichen Bewertungsvorschriften des § 6a Abs. 3 EStG anzusetzen ist. Diese Bewertung der Pensionsrückstellung gilt auch die folgenden Bilanzstichtage, und zwar so lange, bis der nach § 6a EStG sich ergebende Betrag den Rückstellungsbetrag überschreitet oder aus anderen Gründen eine Rückstellungsminderung geboten ist.

Das FG München hat mit Urteil vom 07.03.2011 (7 K 555/09, Rev. eingelegt, Az. des BFH I R 28/11, EFG 2011 S. 1387) für den Fall der Ausgliederung einzelner Wirtschaftsgüter entschieden, dass Pensionsverbindlichkeiten in der übernehmenden Kapitalgesellschaft mit ihren Barwerten – und nicht mit den Teilwerten nach § 6a EStG – anzusetzen sind.

Es ist zu begrüßen, dass sich der BFH jetzt zeitnah auch mit der Frage der Bewertung der angeschafften Verbindlichkeiten zu den folgenden Bilanzstichtagen beschäftigen muss (die mündliche Verhandlung der beiden Verfahren sollte noch im Dezember 2012 erfolgen).

VI. Relevanz bei Unternehmensübernahmen

Die Thematik der angeschafften Verbindlichkeiten und Rückstellungen kann jedes Unternehmen treffen. Bei faktisch jeder Unternehmensübernahme durch einen „asset-deal“ werden steuerlich mit einem Ansatz- oder Bewertungsvorbehalt behaftete Rückstellungen mit übernommen. Im Bereich der Verpflichtungen, die Zusagen an Arbeitnehmer betreffen, sind diese häufig entscheidend für das Gelingen oder Scheitern von Übernahmen. Das gilt insbesondere auch bei geplanten Sanierungen. Bei Handelsunternehmen sind es häufig langfristige Mietverträge für Verkaufsstandorte, die aufgrund geänderter Einkaufsverhalten der Kunden oder Strategieänderungen nicht mehr ausgeglichen sind. Insofern ist hier zumindest größere Rechtssicherheit für die Akteure zu begrüßen, wenn auch noch viele Fragen ungeklärt sind.

VII. Gestaltungsmöglichkeiten aufgrund der neueren Rechtsprechung

Ein Verkauf bzw. eine Ausgliederung von stillen Lasten kann für ein Unternehmen eine Option sein, um bestehende stille Lasten mit steuerlicher Wirkung zu heben. Alt-Pensionszusagen, für die es ein Ansatzwahlrecht gab (Art. 28 EGHGB), dürften dazu das Potenzial haben. Die Übernahme von konkreten Pensionsverpflichtungen führt zum Zeitpunkt des Erwerbs beim Erwerber zum Ansatz desjenigen Betrags, den ein Versicherungsunternehmen ohne Gewinnaufschlag für die Übernahme des Pensionsrisikos verlangen würde. Dieser Wert kann auch schon mal zwischen dem 1,4- und Zweifachen der beim ursprünglich Verpflichteten bilanzierten Rückstellungen liegen.

Im Rahmen der Vorbereitung eines eventuellen Verkaufs von Unternehmen dürften sich durch die neue Rechtsprechung zusätzliche Wege aufzeigen, um das Unternehmen von der Veräußerung hemmenden Verpflichtungen zu befreien.

Insbesondere Konzerne können die Übertragung von Pensionsverpflichtungen zur Aufdeckung von stillen Lasten im Rahmen einer gezielter Bilanz- und Steuerpolitik nutzen. Dabei sind die Vor- und Nachteile des im BMF-Schreiben vom 16.12.2005 für den Schuldbeitritt eines Unternehmens desselben Konzerns gewährte Privilegien aufgrund der arbeitsrechtlichen Bindung zwischen den Konzernunternehmen mit den steuerbilanziellen Folgen bei Anwendung der o.a. BFH-

Rechtsprechung gegeneinander abzuwägen. Aufgrund der offenen Fragen bei der Folgebilanzierung dürfte ein steuerlicher Belastungs- und Risikovergleich derzeit schwierig sein. Es ist aber auch klar, dass die Realisierung stiller Lasten Liquidität und bilanzielles Eigenkapital beanspruchen.

VIII. Fazit und Ausblick

Auch wenn die jüngsten BFH-Entscheidungen zu diesem Themenkomplex erfreulich sind, so ist doch nicht zu verkennen, dass viele Problembereiche – insbesondere für die Folgebilanzierung beim Erwerber – derzeit nicht hinreichend geklärt sind. Auch wird dabei ein stärkeres Augenmerk auf die Unterscheidung von „angeschafften“ Verbindlichkeiten/Rückstellungen und solchen, die beim Erwerber neu entstehen, zu richten sein.

Die BFH-Urteile werden auch Auswirkungen auf die Regelungen im Umwandlungssteuererlass vom 11.11.2011 bezüglich der dort definierten Regelungen von steuerlichen Ansatzverböten haben. Diese sind danach nicht mehr haltbar.

Es gibt offenbar Bestrebungen in der Finanzverwaltung, ein Nichtanwendungsgesetz zur „Schuldbefreiungsrechtsprechung des BFH“ vorzubereiten, das voraussichtlich die beiden o.a. BFH-Urteile einkassieren soll. Ein solches rechtsprechungsbrechendes Nichtanwendungsgesetz ist abzulehnen.

Literaturhinweise:

- Kozikowski/Schubert, Beck'scher Bilanzkommentar, 8. Aufl. 2012, § 249 Tz. 6 ff. sowie § 253 Tz. 151 ff.
- IDW RS HFA 30, Tz. 96 ff., FN-IDW 2011 S. 545 ff.
- Schlotter, „Angeschaffte“ Verbindlichkeiten nach dem Urteil vom 14.12.2011 – I R 72/10, BB 2012 S. 951.
- Schönherr/Krüger, Passivierung angeschaffter Rückstellungen und Verbindlichkeiten, DStR 2012 S. 829.
- Höfer, Bilanzierung und Bewertung entgeltlich übernommener Versorgungsverpflichtungen, DB 2012 S. 2130.
- Schmitz, Schuldbeitritt und Konzernprivileg in Steuer- und Handelsbilanz, DB 2012 S. 2649.



Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen

Schriftenreihe DER BETRIEB

Berens/Brauner/Strauch (Hrsg.)
Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen

Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart
957 S., 107 s/w Abb., 29 Tab., Geb.,
€ 89,95 inkl. MwSt., zzgl. € 4,00 Versand,
ISBN 978-3-7910-3045-6

Jetzt bestellen: ☎ 08 00/000 16 37
 ✉ kundenservice@fachverlag.de
 🛒 www.fachverlag-shop.de/db-buecher

Dr. Malte Posewang^{*)}

Branchenspezifische Verpflichtungen für Betreiber von Windenergieanlagen

– Zahlreiche Ermessensspielräume nach HGB und IFRS –



^{*)} Dr. Malte Posewang hat 2012 seine berufsbegleitende Promotion an der Universität Hamburg am Lehrstuhl für Revisions- und Treuhandwesen bei Prof. Dr. Carl-Christian Freidank abgeschlossen. Er ist für die Doctores Völschau, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, tätig.

Wegen der langen Nutzungsdauer von Windenergieanlagen (WEA) kommt den branchenspezifischen Rückstellungen eine hohe Relevanz im Rahmen der Rechnungslegung und Bilanzierung zu. Einerseits sind hier Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen zu nennen, welche insbesondere hinsichtlich ihrer Abzinsung und möglicher Wertveränderungen eine große Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Andererseits sind Generalüberholungs- und Instandhaltungsmaßnahmen zu betrachten.

I. Einleitung

WEA-Betreiber müssen nach Ende der Nutzungsdauer einer WEA gem. § 35 Abs. 5 Sätze 2 und 3 BauGB sowie § 5 Abs. 3 Nr. 3 BImSchG die Anlage zurückbauen, Bodenversiegelungen beseitigen und das Betriebsgelände in einen ordnungsmäßigen Zustand wiederherstellen. Neben diesen öffentlich-rechtlichen Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen können zusätzlich privatrechtliche Verpflichtungen, z.B. mit Grundstücksverpächtern, bestehen. Während kurzfristig errichtete Anlagen wie z.B. Zuwegungen bilanziell i.d.R. lediglich über maximal eine Periode abgegrenzt werden, bestehen hinsichtlich der eigentlichen WEA sowie der langfristig errichteten peripheren Anlagen (wie z.B. Umspannstationen und in Windparks der internen Verkabelung) umfangreiche Ermessensspielräume seitens des bilanzierenden Unternehmens. Die hieraus resultierenden Möglichkeiten zur bilanziellen Gestaltung werden in diesem Beitrag näher analysiert, um Hinweise und Lösungsvorschläge für die praktische Anwendung zu unterbreiten. Hierbei werden die Regelungen nach Handels- und Steuerrecht sowie nach IFRS vergleichend betrachtet.

Des Weiteren fallen regelmäßig Generalüberholungen und Instandhaltungsmaßnahmen an den Anlagen an. Der Beitrag stellt die entsprechenden Bilanzierungsvorschriften dar und analysiert Möglichkeiten zur Berücksichtigung dieser Maßnahmen im Jahresabschluss. Insbesondere werden die Handels- und die Steuerbilanz betrachtet, nachdem durch das BilMoG die Passivierung von Innenverpflichtungen nicht mehr zulässig ist.

II. Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen

1. Passivierungszeitpunkt und Erstansatz

Eine Rückstellung ist zu passivieren, sobald das verpflichtende Ereignis eingetreten ist und sich der WEA-

Betreiber der Verpflichtung auch nicht mehr entziehen kann. Dieser Zeitpunkt fällt bei Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen i.d.R. mit dem Errichtungsbeginn der entsprechenden Anlage(n) zusammen. Denn zuvor besteht zwar häufig bereits eine rechtliche Verpflichtung zum späteren Rückbau, jedoch könnte der Betreiber immer noch den Baubeginn verzögern oder stoppen. Solange also kein tatsächlicher Eingriff in die Umwelt durch Baumaßnahmen stattgefunden hat, ist die nötige Voraussetzung der Unentziehbarkeit des Anlagenbetreibers von der Verpflichtung nicht erfüllt.

Entsprechend kann auch durch eine mögliche faktische (d.h. gegenüber beteiligten Interessensgruppen eingegangene) und über die rechtliche Verpflichtung hinausreichende Selbstverpflichtung kein abweichender Passivierungszeitpunkt begründet werden.

2. Zukunftsorientierter Erfüllungsbetrag und Gegenwartswert

Gem. § 253 Abs. 1 Satz 2 HGB ist der Erfüllungsbetrag anzusetzen, den der Bilanzierende nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung für die Umsetzung der betrachteten Rückbau- und Rekultivierungsmaßnahme aufwenden muss. Die Bewertung hat demnach zunächst subjektive Risikoeinschätzungen zu vernachlässigen und muss auf der Basis bestmöglicher Markteinschätzungen alle relevanten Informationen vollständig einbeziehen. Zu dieser Erwartungswert-Komponente kommt allerdings aufgrund des handelsrechtlichen Vorsichts- und Imparitätsprinzips noch ein im Einzelfall zu bestimmender Abschlag hinzu. Hierdurch werden die spezifischen Risiken des betrachteten Projekts berücksichtigt. Dieser Abschlag wird so bemessen, dass letztlich – so eine häufig genannte Konkretisierung – der Eintritt eines höheren als des passivierten Werts mit 90- bis 95%iger Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen ist.

IAS 37.36-37 fordern die Passivierung des bestmöglichen Schätzwerts, der zur Erfüllung der Verpflichtung oder zu deren Übertragung auf einen Dritten gezahlt werden müsste. Insofern besteht eine Übereinstimmung mit der handelsrechtlichen Erwartungswert-Komponente. Allerdings stellt sich auch hier das Problem, dass wegen der langen Betriebsphase von WEA und der damit langen Prognosezeiträume bei der Ermittlung des Erfüllungsbetrags häufig kein eindeutiger Betrag bestimmt werden kann. Mithin verbleibt eine nicht zu vernachlässigende Unsicherheitskomponente bei der Bewertung. IAS 37.43 enthält daher ebenfalls eine Vorsichtskomponente, welche allerdings nicht so scharf wie in der handelsrechtlichen Rechnungslegung ausgelegt werden sollte. Denn im Sinne des True and Fair View gilt es, eine Unterbewertung der Verpflichtung ebenso zu vermeiden wie eine Überbewertung von Risiken. Somit können sich nach IFRS geringere Erfüllungsbeträge als nach HGB ergeben.

Steuerrechtlich sind gem. § 6 Abs. 1 Nr. 3a lit. f EStG die Verhältnisse am Bilanzstichtag und somit ein Gegenwartswert maßgebend. Abweichend von HGB und IFRS fließen zukünftige Kosten- und Preissteigerungen nicht in die Bewertung ein, was zu deutlich kleineren Ermessensspielräumen führt.

3. Einzubeziehende Kosten

Die Bewertung erfolgt zu Vollkosten, d.h. zu Einzelkosten nebst notwendigen Gemeinkosten. Hierunter fallen neben der Hauptleistung beispielsweise Kosten für erforderliche Gutachten zur Ermittlung der Höhe der Verpflichtung. IAS 23.12 schreibt zudem die Passivierung von Fremdkapitalzinsen vor, wenn z.B. Darlehen zur Finanzierung der Rückbau- und Rekultivierungsmaßnahmen aufgenommen wurden und damit der Verpflichtung direkt zugeordnet werden können.

Wiederverkaufswerte oder potenzielle Erträge durch ein Recycling der Anlage können dagegen wegen mangelnder Objektivierung nicht angesetzt werden. Lediglich bestehende Verträge, aus denen die Höhe der zu erwartenden, künftigen Erlöse verlässlich ableisbar ist, können rückstellungsmindernd berücksichtigt werden.

4. Rückgriffs- und Erstattungsansprüche

Aufgrund des grundsätzlich geltenden Saldierungsverbots gem. § 246 Abs. 2 HGB dürfen bei der Rückstellungsbewertung Rückgriffs- und Erstattungsansprüche gegen externe Dritte nur unter bestimmten Voraussetzungen berücksichtigt werden. Zum einen müssen sie unmittelbar mit der künftigen Inanspruchnahme der Rückstellung verknüpft sein. Zum anderen dürfen sie von keinem Vertragspartner angezweifelt werden und müssen bereits rechtlich verbindlich entstanden sein. Eine weitere notwendige Bedingung ist ferner die langfristig unzweifelhafte Bonität der Vertragspartner. Außerdem ist zu prüfen, ob die Ansprüche nicht bereits rechtlich und wirtschaftlich entstanden sind und daher eine entsprechende Forderung ausgewiesen werden muss. § 6 Abs. 1 Nr. 3a Buchst. c EStG enthält eine analoge Regelung.

IAS 37.53 sieht ebenfalls eine eigenständige Aktivierung von Rückgriffs- und Erstattungsansprüchen vor, wobei die Aktivierungsvoraussetzungen weniger streng als nach HGB sind. Von zentraler Bedeutung ist die Beurteilung, ob die Entstehung der

Ansprüche „so gut wie sicher“ ist. Nach IAS 37.57 i.V.m. dem Prinzip des Substance Over Form kann analog zur handelsrechtlichen Regelung auch eine Saldierung mit der Rückstellung im Sinne eines Nettoausweises möglich sein. Sollte eine bilanzielle Berücksichtigung der Ansprüche ausgeschlossen sein, ist u.U. gem. § 285 Nr. 3 HGB bzw. gem. IAS 37.34 ein Ausweis als Eventualforderung im Anhang bzw. in den Notes nötig. Die Abgrenzung zwischen aktivierungsfähigen Ansprüchen und Eventualforderungen ist insbesondere nach IFRS fließend und eröffnet dem bilanzierenden Unternehmen weite Ermessensspielräume.

5. Berücksichtigung zukünftiger Ereignisse

Während steuerlich ausschließlich die Verhältnisse am Bilanzstichtag maßgeblich sind, sind künftige Ereignisse wie z.B. Preis- und Kostenänderungen sowie Effekte durch technische Fortschritte sowohl gem. § 253 Abs. 1 Satz 2 HGB als auch nach IAS 37.48-50 bewertungsrelevant. Hierdurch können sich gegenüber der Steuerbilanz höhere, aber auch niedrigere Rückstellungsbeträge ergeben. Die hieraus resultierenden (aktiven oder passiven) latenten Steuern können aufgrund der langen Prognosezeiträume vergleichsweise hohe Beträge erreichen.

Die Ermessensspielräume des Bilanzierenden werden durch folgende Objektivierungserfordernisse eingeschränkt:

- Hinreichende Begründung und objektive Nachprüfbarkeit der berücksichtigten künftigen Ereignisse und Entwicklungstrends, z.B. durch neutrale und fachlich qualifizierte Sachverständige oder durch Rückgriff auf Veröffentlichungen von Branchenverbänden. Kostensenkungspotenziale durch technische Weiterentwicklungen können nur dann den Erfüllungsbetrag mindern, wenn sie bereits existieren und ihr Einsatz im Unternehmen quasi-sicher ist.
- Die Fortschreibung eines bestehenden und gefestigten Trends muss hinreichend plausibel sein, z.B. durch Veröffentlichungen von Branchenverbänden.
- Inflation kann nur in Höhe der z.B. von der Deutschen Bundesbank und großen Wirtschaftsforschungsinstituten regelmäßig veröffentlichten Daten berücksichtigt werden. Die unreflektierte Fortschreibung historischer Inflationsraten ist nicht zulässig.
- Gesetzesänderungen dürfen nur dann die Höhe der Rückstellung beeinflussen, wenn das Gesetz bereits verabschiedet worden ist oder sein Inkrafttreten unmittelbar bevorsteht und hierfür keine faktischen Hinderungsgründe bestehen.
- Der Rückstellung muss zuverlässig bewertet werden können.

In der Praxis wird zweckmäßigerweise eine Fortschreibung aktueller Kosteneinschätzungen auf der Basis der von der Deutschen Bundesbank oder der EZB veröffentlichten Inflationsprognosen vorgenommen, sofern keine Ermessensspielräume ausgeübt werden sollen oder unternehmens- bzw. branchenspezifische Angaben zur Preis- und Kostenentwicklung vorliegen.

6. Diskontierungspflicht

In allen drei betrachteten Rechnungslegungssystemen sind Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen im Jahresabschluss mit ihrem Barwert auszuweisen, welcher sich aus der

Abzinsung des zukunftsorientierten Erfüllungsbetrags resp. des Gegenwartswerts auf den Stichtag ergibt.

Handelsrechtlich müssen Rückstellungen aufgrund ihrer Langfristigkeit hierzu gem. § 253 Abs. 2 Sätze 1 und 4 HGB mit dem durchschnittlichen, laufzeitäquivalenten Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre diskontiert werden, wie er von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht wird. Unternehmensspezifische Anpassungen sind nur zulässig, wenn ansonsten die VFE-Lage stark verzerrt werden würde. Dies ist jedoch nur in Ausnahmefällen gegeben. Zu beachten ist bei der Diskontierung, dass die Zinssätze aktuell mit kürzerer Restlaufzeit sinken und daher jedes Jahr neu ermittelt werden müssen.

Nach IAS 37.47 soll der verwendete Zins sowohl die aktuellen Marktentwicklungen als auch die spezifischen Risiken widerspiegeln. Der Diskontierungssatz ermittelt sich in der Praxis als Summe aus dem gegenwärtigen laufzeitabhängigen Marktzins für risikolose Anlagen und einer subjektiven Risikokomponente, sofern nicht bereits ein Risikoabschlag bei den Zahlungsströmen erfolgte. Indem die Rückstellungsbeurteilung nach IFRS an dieser Stelle somit die Berücksichtigung unternehmens- und sogar projektspezifischer Besonderheiten ermöglicht, lässt sie auch deutlich mehr Ermessensspielräume zu und öffnet größere Gestaltungsmöglichkeiten des Jahresabschlusses. Der Zinssatz ist nach IFRS ebenfalls vor Steuern zu ermitteln und jährlich zu aktualisieren.

Weil die Diskontierungssätze variabel sind und zudem die Möglichkeit von Einschätzungsänderungen hinsichtlich der Erfüllungsbeträge besteht, kann die Folgebewertung nicht durch einfache Aufzinsung der bisher passivierten Beträge erfolgen. Vielmehr müssen die Barwerte zu jedem Stichtag neu ermittelt werden.

Steuerlich ist dagegen nach § 6 Abs. 1 Nr. 3a Buchst. e EStG über die gesamte Laufzeit der Verpflichtung ein konstanter Diskontierungssatz von 5,5% p.a. vorgeschrieben.

7. Buchungssystematik

Die Rückstellungsbildung erfolgt handels- und steuerrechtlich unmittelbar ergebniswirksam in Form einer Ansammlungsrückstellung. Durch die gleichmäßige Verteilung des Erfüllungsbetrags über die Nutzungsdauer der WEA wird dessen periodengerechte Aufwandsverteilung über die Totalperiode erzielt.

Gem. IAS 16.16c wird dagegen im Sinne einer Vollrückstellung beim Erstansatz eine erfolgsneutrale Aktivierung des Barwerts und mithin des (diskontierten) Erfüllungsbetrags der Verpflichtung im Sachanlagevermögen vorgenommen. Hierdurch ist ein korrekter Vermögensausweis zum Zeitpunkt der erstmaligen Passivierung der Rückstellung sichergestellt. Die periodengerechte Aufwandswirksamkeit des Erfüllungsbetrags entsteht (unter Berücksichtigung von Diskontierungseffekten) durch die planmäßige Abschreibung des Vermögenswerts in den Folgeperioden.

Einschätzungsänderungen, welche sich auf die nominelle Höhe der Verpflichtung und/oder die Zinssätze auswirken,

sind sowohl handels- und steuerrechtlich als auch nach IAS 8.36 f. prospektiv zu behandeln. Dies bedeutet, dass im Geschäftsjahr ihrer Berücksichtigung die auf die vergangenen Perioden entfallene anteilige Veränderung der Rückstellung in einem Schlag realisiert wird. Hieraus resultiert im handelsrechtlichen Jahresabschluss aufgrund der unmittelbaren Ergebniswirksamkeit eine Aufwandsspitze. Der auf die noch folgenden Geschäftsjahre entfallende Anpassungsbetrag wird periodengerecht über die Restnutzungsdauer angesammelt. In der internationalen Rechnungslegung wird hingegen gem. IFRIC 1.5c die Änderung erfolgsneutral durch eine gleichlaufende Anpassung des im Anlagevermögen aktivierten Rückstellungsbarwerts vorgenommen. Die periodengerechte Verteilung auf die Restnutzungsdauer erfolgt wie bereits im Rahmen des Erstansatzes durch die planmäßige Abschreibung des Vermögenswerts.

Hinsichtlich des GuV-Ausweises ist die Nettomethode anzuwenden. Dabei werden handelsrechtlich die Barwerte der jeweiligen Ansammlungsbeträge ebenso wie Zinseffekte durch Einschätzungsänderungen im operativen Ergebnis ausgewiesen. Dem Zinsergebnis wird lediglich der Aufwand aus der Aufzinsung bereits passivierter Beträge zugeordnet. Im Jahresabschluss nach IFRS wird analog verfahren. Dies führt im Vergleich zu einem Bruttoausweis mit einem separaten Ausweis sämtlicher Zinseffekte im Finanzergebnis zu einer Entlastung des EBIT.

III. Generalüberholungen und Instandhaltungsmaßnahmen

1. Verzerrung der Ertragslage

Laufende Instandhaltungsmaßnahmen (Day to Day Serving) wie z.B. der regelmäßige Austausch kleinerer Anlagenbauteile und kontinuierliche, d.h. mindestens einmal im Geschäftsjahr stattfindende Wartungs- und Servicemaßnahmen sind in allen drei betrachteten Rechnungslegungssystemen unmittelbar ergebniswirksam zu erfassen. Ein Verzicht auf die bilanzielle Antizipation von Generalüberholungsaufwendungen und Instandhaltungsmaßnahmen, welche nur in mehrperiodigen Abständen vorgenommen werden, würde dagegen in einer übermäßigen Belastung der Geschäftsjahre ihrer Durchführung resultieren. Der dazwischen liegende Zeitraum bliebe hingegen unbeeinflusst, was eine u.U. starke Verzerrung der Ertragslage zur Folge hätte.

Die Passivierung von Rückstellungen für diese Verpflichtungen ist grundsätzlich jedoch weder nach Handels- und Steuerrecht noch nach IFRS möglich, da es sich um Innenverpflichtungen handelt, für die gem. § 249 Abs. 2 i.V.m. § 249 Abs. 1 HGB, R 5.7 Abs. 11 EStR sowie IAS 14 ein Ansatzverbot besteht.

2. Komponentenansatz nach IFRS

Eine Möglichkeit, dennoch eine periodengerechtere Aufwandsverteilung zu erzielen, ist die Aufstellung eines feingliedrigeren Abschreibungsplans. Während steuerlich die planmäßige Abschreibung von Wirtschaftsgütern gem. § 7 Abs. 1 EStG einheitlich über die gesamte Nutzungsdauer und zu jährlich gleich hohen Beträgen erfolgen muss, kann handelsrechtlich und nach IFRS ein stärker an einer wirtschaftlichen

Betrachtungsweise ausgerichtet und somit realitätsnäherer Abschreibungsplan angewendet werden.

Gem. IAS 16.14 und 16.44 werden dazu die betragsmäßig wesentlichen Komponenten einer WEA separat abgeschrieben, sofern die notwendigen Voraussetzungen einer zuverlässigen Bewertung und eines künftigen Nutzenzuflusses erfüllt sind. Zudem muss ihre Nutzungsdauer geringer als die der eigentlichen WEA sein. Diese Kriterien treffen z.B. auf den Generator oder die Rotorblätter zu. Das Fundament einer WEA oder auch der Turm können hingegen nicht gesondert abgeschrieben werden, da ihre individuellen Nutzungsdauern bei Einzelbetrachtung länger sind als die des gesamten Vermögenswerts „WEA“.

Über diese Sachkomponenten hinaus bildet die eigentliche Generalüberholungsmaßnahme gem. IAS 16.14 ebenfalls eine aktivierungsfähige Komponente. Insbesondere das Vorliegen eines künftigen Nutzenzuflusses ist dadurch erfüllt, dass die WEA nur durch regelmäßige Generalüberholungsmaßnahmen dauerhaft zuverlässig und sicher betrieben werden kann. Durch die planmäßige Abschreibung dieser virtuellen Komponente über den Zeitraum zwischen zwei entsprechenden Maßnahmen wird der korrespondierende Aufwand gleichmäßig verteilt, was zu einer Aufwandsglättung führt.

Der Restbuchwert der Altkomponente wird erfolgswirksam ausgebucht, während der sie ersetzende, neue Bestandteil der WEA mit seinen Anschaffungs- und Herstellungskosten (AHK) zu aktivieren und über seine individuelle Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben ist. Dies führt zu einer periodengerechten Verteilung auch der neuen AHK. Ein potenzieller Veräußerungserlös aus dem Verkauf oder der Verschrottung der bisherigen Komponente wird ergebniswirksam vereinnahmt.

3. Komponentenansatz nach HGB

Hinsichtlich der physisch und technisch separierbaren und einzeln bewertbaren Anlagenbestandteile kann handelsrechtlich analog der IFRS-Regelung verfahren werden, indem innerhalb des Abschreibungsplans die planmäßige Abschreibung dieser Komponenten gesondert ermittelt wird. Indes ist keine Aktivierungsmöglichkeit für Generalüberholungsaufwendungen gegeben, da diese lediglich als virtuelle Bestandteile klassifizieren. Daraus resultiert bei Durchführung der Maßnahme eine Aufwandsspitze, während die Folgeperioden innerhalb des Austauschzyklus entlastet sind.

Zur Vermeidung dieser Aufwandsspitzen bietet sich handels- und steuerrechtlich der Abschluss langfristiger Wartungsverträge z.B. mit dem Anlagenhersteller an. Ebenso können diverse Versicherungen das Risiko von unerwarteten Instandhaltungsmaßnahmen externalisieren und zur Glättung der Ertragslage beitragen.

Die beim Anlagenbetreiber verbleibenden Aufwendungen für den Austausch der (Sach-)Komponenten fallen handelsrechtlich zwar immer noch in der Periode der Durchführung der Maßnahme an, allerdings ist die Abschreibung des ursprünglichen Vermögensgegenstands nicht mehr verzerrt. Das Refinanzierungspotenzial der Komponenten ist damit zum Zeitpunkt des planmäßigen Austauschs in voller Höhe vorhanden.

Handelsrechtlich besteht indes keine Aktivierungsgrundlage für die neuen Komponenten, da durch den Austausch die Nutzungsmöglichkeit der WEA i.d.R. nicht erweitert wird und auch keine wesentliche Verbesserung der Anlage erfolgt. Der handelsrechtliche Komponentenansatz ermöglicht somit im Gegensatz zu den IFRS lediglich eine differenziertere Verteilung des durch die historischen AHK begrenzten Abschreibungsvolumens über die Nutzungsdauer der WEA.

4. Innerhalb von drei Monaten nach Stichtag nachgeholte Maßnahmen

§ 249 Abs. 1 Nr. 1 HGB und R 5.7 Abs. 11 EStR ermöglichen eine Ausnahme vom strikten Bilanzierungsverbot vor Einführung des BilMoG zulässiger Innenverpflichtungen. Sofern die Generalüberholungs- und Instandhaltungsmaßnahmen innerhalb von drei Monaten nach dem Jahresabschlussstichtag nachgeholt werden, besteht nämlich eine Passivierungspflicht. Somit kann durch entsprechende Sachverhaltsgestaltungen eine zumindest einperiodige Aufwandsverschiebung herbeigeführt werden.

IV. Fazit

Die Passivierung branchenspezifischer Verpflichtungen eröffnet mittelständischen WEA-Betreibern zahlreiche Ermessensspielräume, welche für eine zielorientierte Gestaltung der Bilanz genutzt werden können.

Im Bereich der Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen zählen hierzu handelsrechtlich und nach IFRS insbesondere die Ermittlung des künftigen Erfüllungsbetrags sowie nach IFRS zusätzlich die Bestimmung des Abzinsungssatzes. Steuerlich ist durch den Gegenwartswert und den fest vorgegebenen Zinssatz von 5,5% p.a. dagegen eine weitgehend starre Rückstellungsbewertung vorgegeben.

Hinsichtlich von nicht jährlich anfallenden Instandhaltungs- und Generalüberholungsmaßnahmen ist zu beachten, dass handelsrechtlich durch die nicht mehr mögliche Bildung von Rückstellungen für Innenverpflichtungen Aufwandsspitzen in den Zeitpunkten der Durchführung dieser Maßnahmen resultieren. Nach IFRS führt hingegen die Anwendung des Komponentenansatzes zu einer Aufwandsglättung, bezogen sowohl auf die eigentliche Ersatzmaßnahme als auch auf die Anschaffung der Ersatzbestandteile. Handelsrechtlich ist der Komponentenansatz deutlich enger gefasst, indem weder Generalüberholungsaufwendungen berücksichtigt noch eine Aktivierung ausgetauschter Komponenten vorgenommen werden können.

Die erörterten Unterschiede zwischen den drei Systemen im Bereich der branchenspezifischen Rückstellungen führen mitunter zu beträchtlichen latenten Steuern.

Literaturhinweise:

- Fink/Kunath, DB 2010 S. 2345-2352.
- Kropp/Wirtz, DB 2011 S. 541-545.
- Posewang, KoR 2012 S. 535-540.
- Theile/Stahnke/Nagafi, StuB 2011 S. 323-330.
- Wulff, KoR 2010 S. 342-349.

Prof. Dr. Birgit Felden^{*)}

Unternehmerfamilien managen

– Erfolgsfaktor oder notwendiges Übel? –



^{*)} Prof. Dr. Birgit Felden ist Vorstand der TMS Unternehmensberatung AG (www.tms.de) sowie Direktorin des EMF-Instituts der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (www.emf-berlin.org).

Familienunternehmen spielen in Deutschland traditionell eine tragende Rolle. Wenn die Unternehmerfamilie zum Wohle des Unternehmens agiert, finanzielle Wünsche mit Augenmaß realisiert und mit Weitsicht betriebswirtschaftliche Steuerungsmechanismen führt, wird das Unternehmen auch schwierige Situationen meistern. Stehen jedoch familiäre Befindlichkeiten im Vordergrund und fehlt der Blick für die notwendigen Schritte – so schwer sie auch sein mögen – leidet das Unternehmen. Der nachfolgende Beitrag versucht, das Spannungsfeld von Familienunternehmen unter dem wirtschaftlichen Blickwinkel zu strukturieren und stellt ein neues Modell zur Erfolgsmodulation von Familienunternehmen vor.

I. Was ist eigentlich ein Familienunternehmen?

Familienunternehmen prägen das Wirtschaftsbild der Regionen und sind, auch wenn sie global agieren, meist fest in der Region verwurzelt. Sie stellen in praktisch allen Volkswirtschaften den überwältigenden Anteil aller Firmen, mit entsprechenden Beiträgen zur Wertschöpfung und zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen. In Deutschland sind 95% aller Unternehmen mit 2/3 der Beschäftigten und mehr als 50% des Umsatzes eigengeführte Betriebe. Allerdings sind die meisten dieser Unternehmen Kleinstunternehmen: Nur 50.000 erwirtschaften mehr als 10 Mio. Umsatz. Fast 3 Mio. der Unternehmen beschäftigen weniger als 10 Mitarbeiter, haben diese aber – anders als die DAX-Unternehmen – in den letzten Jahren auf- statt abgebaut. Durch diese Vielzahl von Unternehmen sind Familienunternehmen kein hilfloser Spielball in der Brandung der Globalisierung, sondern tragen gerade zu der hohen Wirtschaftsstabilität bei, für die wir in den letzten Jahren – anders als in vielen anderen Ländern – in Deutschland so gelobt wurden.

Aber was genau kennzeichnet ein Familienunternehmen? Auf den ersten Blick scheint die Definitionsfrage leicht zu beantworten: Schließlich wird dieser Begriff in der Alltagssprache ganz selbstverständlich verwendet. Sogar Menschen, die sich nicht mit wirtschaftlichen Fragestellungen beschäftigen, haben aufgrund ihres alltäglichen Vorverständnisses ein intuitives Bild. Bei näherer Betrachtung wird diese Frage schon komplexer. Der Maschinenbaubetrieb mit 50 Mitarbeitern im nahen Industriegebiet, geführt vom Inhaber: sicher ein Familienunternehmen. Auch die Pizzeria um die Ecke, betrieben von der italienischen Großfamilie – eindeutig ein Familienunternehmen. Aber der Baumarkt, den eine Familie als Franchise-Betrieb einer Kette führt, und über dessen strategische Ausrichtung und Marktauftritt sie nicht selbst entscheiden kann? Oder die Aktiengesellschaft, deren Aktien zwar zu 60% im Streubesitz und zu 40% in der Hand einer Familie liegen, letztere jedoch einen ganz entscheidenden Einfluss besitzt?

Sind das Familienunternehmen? Müssen wir nicht ganz anders fragen, nämlich: Was macht Familienunternehmen besonders?

II. Die drei Bereiche eines Familienunternehmens

Jedes Unternehmen besteht ja aus zwei Bereichen:

- einem inneren Managementbereich im Sinne der Organisationsstrukturen und Prozesse, der Mitarbeiter, des Marktauftritts etc.;
- dem Eigentumsbereich, also gewissermaßen der Passivseite der Bilanz; den Gesellschaftern und Fremdkapitalgebern des Unternehmens.

Familienunternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass ein dritter Bereich zusätzlich mit den andern beiden kommuniziert: die Familie.

Die Bereiche haben jeweils eine eigene Kommunikationslogik. Die Logik des Managements ist es, unternehmerische Entscheidungen z.B. über Personaleinstellungen zu treffen. Die Kommunikation auf Gesellschafterebene ist eng an der Logik des Rechts orientiert und führt zu einer starken Formalisierung der Kommunikation. So legt z.B. der Gesellschaftsvertrag fest, was recht und was unrecht ist.

Kommunikation wird in allen drei Bereichen unterschiedlich wahrgenommen. Daher muss sich ein Familienunternehmens immer bewusst sein, dass es um „Nahtstellenmanagement“ geht. Denn oft bleibt unklar, in welcher Logik die jeweilige Kommunikation gerade stattfindet und nicht selten ist gerade das Ursache für Fehldeutungen und Streitigkeiten in Unternehmensfamilien.

Bereits an dieser Stelle wird deutlich, dass sowohl die bekannten Stärken als auch die typischen Schwächen von Familienunternehmen sich aus genau dieser Verbindung speisen. Funktioniert die Kombination von Familie und ökonomischer Einheit gut, dann ziehen beide Seiten ihren Nutzen daraus. Das Unternehmen kann mit Wett-

bewerbsvorteilen wie stabilen Eigentümerstrukturen, langfristigen Entwicklungsperspektiven, schnellen Entscheidungswegen oder Mobilisierung von außergewöhnlichen familiären Ressourcen in Krisenzeiten rechnen. Die Familie erzielt nicht nur materiellen Wohlstand, sondern auch entsprechendes gesellschaftliches Prestige, und ihren Mitgliedern bietet sich die Chance auf eine potenziell attraktive Karriere.

Auf der anderen Seite ist es nichts Ungewöhnliches, dass sowohl Unternehmen als auch Unternehmerfamilien komplett zerfallen und untergehen, wenn dieser Balanceakt nicht glückt. Außenstehende Beobachter sind einig: Sobald familiäre Probleme nicht dort, wo sie entstanden sind und hingehören (also in der Familie), behandelt, sondern im Unternehmen ausgelebt werden, sind die Bereiche höchst gefährdet.

Was eint diese drei Gruppen trotz aller Unterschiede? Der Wunsch nach unternehmerischem Erfolg. Daher lohnt es sich, einen Blick auf den (wirtschaftlichen) Erfolg von Familienunternehmen zu werfen.

III. Erfolg in Familienunternehmen

1. Grundlagen

Erfolg ist ein sehr weiter Begriff: Für ein Familienunternehmen mag Erfolg eine hohe Umsatzsteigerung sein, für ein anderes eher eine internationale Expansion oder auch einfach der Erhalt des Status quo. Die Frage, ob Familienunternehmen einen gegenüber Nichtfamilienunternehmen per se unterlegenen Typus von Wirtschaftsorganisation darstellen oder ob sie mit diesen mithalten oder sie sogar überflügeln können, wird seit vielen Jahren kontrovers und intensiv diskutiert. Während früher Familienunternehmen ein ällicher, unmoderner Beigeschmack anhaffte, zeigen jüngste Analysen, dass ihre Performance dauerhaft über denen ihrer anonymisierten Vettern liegen kann.

Immer aber tragen sowohl externe Einflüsse als auch die Familie elementar zum Erfolg des Unternehmens bei. Und zwar sowohl beim inhabergeführten kleinen Betrieb, in dem personelle und finanzielle Ressourcen vorwiegend aus der Familie gespeist werden, bis zur Familienholding mit komplexen Finanzierungs- und Eigentumsstrukturen, deren operative Einheiten durch fremde Geschäftsführer autonom gesteuert werden.

In allen Fällen setzt Erfolg jedoch die Stabilität des Gesamtkonstrukts voraus. Um langfristig erfolgreich agieren zu können, sind zunächst die grundlegenden familiären und unternehmerischen Vorstellungen zu klären. Typische Fragen in diesem Kontext sind:

- Welche Renditeziele erwarten die Gesellschafter?
- Welche Geschäftsgrundsätze werden im Unternehmen gelebt?
- In welchen Märkten und mit welchen Produkten ist das Unternehmen präsent?

2. Personelle Ressourcen sichern

Zu wissen, wen und wie viele Mitarbeiter man braucht – auch in Zeiten wirtschaftlichen Aufschwungs – und die richtigen zu finden, ist eine Herausforderung vor allem für kleinere Betriebe.

Doch Familienunternehmen können mit Besonderheiten punkten, die sie zu selten offensiv und positiv herausstellen:

- Die Einheit von Eigentum und Management,
- die meist mittelständische Ausrichtung und
- die eher geringe Planungstiefe

sind Merkmale, die typische Familienunternehmen charakterisieren. Dementsprechend sind die Strukturen des Unternehmens eher informell und im Laufe der Jahre natürlich gewachsen. Eine langfristige Orientierung und nachhaltige Ausrichtung kommt hinzu, da der Wohlstand der Familie mit dem langfristigen Erfolg des Unternehmens in Zusammenhang steht. Der Managementstil ist demzufolge von gesellschaftlichen Werten und Nachhaltigkeit geprägt, wobei das Wertesystem der Familie teilweise in das Unternehmen übertragen wird.

Daraus resultiert häufig eine hohe Erwartungshaltung an die Loyalität der Mitarbeiter. Während Mitarbeiter in großen Publikumsgesellschaften oftmals organisiert sind und das Verhältnis des Leistungsaustauschs anhand von Tarifverträgen und Betriebsvereinbarungen geregelt ist, ist in Familienbetrieben oft zu beobachten, dass Mitarbeiter quasi ohne vertragliche Verpflichtung Leistung in das Unternehmen „investieren“. Die Entlohnung in Familienunternehmen enthält ebenso häufig freiwillige und unbürokratische Zusatz-Komponenten.

Bedingt durch dieses emotional geprägte Miteinander ist die Betriebszugehörigkeit von Angestellten in Familienunternehmen oft länger als in anderen Unternehmen, ihre Identifikation mit dem Unternehmen – ja oft sogar mit der Unternehmerfamilie – ist vergleichsweise hoch; betrieblich notwendige Kündigungen werden durch das Management oft nur zögerlich umgesetzt.

Familienunternehmen können damit wichtige Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Unternehmensformen generieren. Vor allem die spezielle Wendigkeit und Flexibilität stellt für Familienunternehmen oft einen besonderen Wettbewerbsvorteil dar. Die Verquickung des familiären und unternehmerischen Sozialsystems birgt aber auch Gefahren und Nachteile vor allem auf der Führungsebene: Der Grad der Identifikation der Unternehmerfamilie mit dem Unternehmen, das ja oft auch den familiären Wohlstand begründet, führt z.B. in Nachfolgefragen nicht selten zu Problemen. Dies ist nicht nur emotional, sondern auch monetär begründbar: Mit der Übergabe legt der Unternehmer seine wirtschaftliche Zukunft in andere Hände, er erleidet einen Kontrollverlust. Oft sind Familienunternehmer daher bestrebt, Führungspositionen im familiären Kontext zu besetzen, um so zumindest annähernd die Vertrautheit und familiäre Stabilität beizubehalten. Wenn dadurch nicht die objektiv Besten, sondern „nur“ die familieninternen Besten eingesetzt werden, beeinträchtigt das den Unternehmenserfolg.

3. Finanzielle Ressourcen vorhalten

In Familienbetrieben wirkt sich die Verzahnung von Eigentum und Management in der Finanzperspektive auf mehreren Ebenen aus: Rechtlich gesehen haften Eigentümer von Personengesellschaften mit ihrem privaten Vermögen für das Unternehmen. Durch diese Konstruktion sind Familie und Unternehmen eng verbunden. Mittelbar sind damit auch Familienmitglieder, die

nicht am Unternehmen beteiligt sind, von dessen Erfolg oder Scheitern betroffen. Doch selbst bei Kapitalgesellschaften, bei denen die Haftung auf die Einlage beschränkt ist, ist dieser Effekt in gleicher Weise zu beobachten, wenn – bedingt durch die oftmals hohe Fremdfinanzierung – Sicherheiten aus dem persönlichen Umfeld bereitgestellt werden.

Daraus erwächst die Erwartung, dass das Management neben dem Unternehmenserfolg auch das Wohlergehen der ganzen Familie bei ihren Entscheidungen berücksichtigt. Auch deshalb werden strategische Ziele nicht allein auf finanziellen Erfolg und Ertragsmaximierung ausgelegt, sondern Nachhaltigkeit und langfristige Existenz des Unternehmens in den Vordergrund gestellt. Dies wiederum wird als Garant für langfristigen finanziellen Erfolg gesehen. Schließlich wird mit dem Familienunternehmen nicht nur die gegenwärtige Existenz gesichert, sondern es dient häufig auch als Basis der Altersvorsorge.

In der Praxis besteht darüber hinaus bei kleineren Unternehmen eine unmittelbare Verzahnung von Familien- und Unternehmensfinanzen: Wenn Bedürfnisse der Inhaberkasse durch den „Griff in die Kasse“ gestillt werden, wenn „persönliche“ Ausgaben betrieblich angesetzt werden, ist dies bei korrekter Verbuchung und in den vorgegebenen Grenzen zwar durchaus legal, erschwert aber die Messung und Erfolgskontrolle im Unternehmen.

Eine aussagefähige Liquiditätsplanung und die Ausnutzung aller Finanzierungsmöglichkeiten (eigene sowie fremde, aber auch alternative Finanzierungsformen) im optimalen Mix sind die Basis für eine jederzeitige Zahlungsfähigkeit.

4. Wissen als Ressource im Unternehmen

Im Zuge der Globalisierung und einer starken Nachfrage nach Dienstleistungen und wissensintensiven Produkten wird Wissen als Faktor der Produktion zu einer strategischen Ressource im Wertschöpfungsprozess. Wer in der Lage ist, neues Wissen zu generieren und zweckorientiert zu nutzen, wird langfristigen Erfolg haben.

Wissen unterscheidet sich jedoch erheblich von den klassischen Produktionsfaktoren, da es in Form von Information leicht transportierbar ist. Klassische Ressourcen verbrauchen sich bei ihrer Nutzung oder verlieren zumindest an Wert. Wissen verbraucht sich jedoch nicht. Wenn Unternehmen Wissen als Wettbewerbsvorteil nutzen möchten, müssen die Eigenschaften, die die Ressource Wissen mit sich bringt, deshalb besonders berücksichtigt werden.

Gerade kleinere Familienunternehmen tun sich damit jedoch häufig schwer. Systematisches Wissensmanagement gibt es so gut wie gar nicht, aufwendige Wissensmanagementsysteme sind zu komplex und damit zu teuer – und darüber hinaus nicht auf die individuelle Situation zugeschnitten.

5. Management und Prozesse optimieren

Ressourcenmanagement heißt, Finanzen, Wissen und Personal zu planen, zu steuern und zu kontrollieren. Die Prozesse in mittelständischen Familienunternehmen unterscheiden sich jedoch deutlich von denen in anonymen Publikumsgesellschaften. Eine

geringere Planungstiefe, eine hohe Konzentration der Unternehmensressourcen auf wenige Entscheider, eine begrenzte Ressourcenverfügbarkeit und wenig systematisierte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten kennzeichnen diesen Typus.

Welche Konsequenzen diese typische Konstellation haben kann, zeigt sich z.B. am Innovationsprozess: Obwohl mittelständische Familienunternehmen oft hoch innovative und gezielt auf spezielle Kundenbedürfnisse zugeschnittene Produkte anbieten, werden Entwicklungsprozesse und Produktkonzeptionen nur unzureichend nach betriebswirtschaftlichen Kriterien geprüft, und eine systematische Transformation von Wissen zu verwendbaren Produkten findet ebenfalls nicht statt. Die Frage, ob die Prozesse effizient sind und wie wirtschaftlich neue Produkte sind, wird nicht systematisch beantwortet. Ein Grund dafür kann sein, dass das Management oftmals keinen betriebswirtschaftlichen, sondern einen technischen Qualifikationshintergrund hat und andere Personalressourcen entweder nicht zur Verfügung stehen oder nicht mit den nötigen Entscheidungskompetenzen ausgestattet sind.

Gefährlich wird dieses Verhalten in Notfallsituationen. Zu wenige Unternehmen haben ein Notfallhandbuch, das je nach Größe des Betriebs finanzielle, rechtliche und unternehmerische Handlungsanweisungen für den Notfall aufzeigt.

IV. Handlungsfähigkeit in der Familie sichern

1. Family-Profiling und F-Unternehmensanalyse

Wer hat eigentlich welche Aufgaben im Unternehmen und in der Familie, welche Gremien existieren und wie handlungsfähig sind sie? Wie laufen die Informationsflüsse zwischen den Familienmitgliedern ab? Wer ist der eigentliche Entscheider in welchen Situationen? Welche Konfliktpotenziale entstehen daraus? Ist der Senior noch Kapitän oder schon Reeder? Wer aus der kommenden Generation soll und kann zukünftig eine zentrale Rolle übernehmen?

Das sind typische Fragen im Rahmen des Family-Profiling, das die Einflussmöglichkeiten der Familienmitglieder auf die Gesellschaft dokumentiert. In einer Übersicht werden die Funktionen und Aufgaben von Gesellschaftern, die Kontrolle der Geschäftsführung, die zu installierenden Gremien beschrieben. Das hilft allen Beteiligten, ihren verschiedenen Rollen als Familienmitglieder und im Unternehmen gerecht zu werden.

Im nächsten Schritt muss geklärt werden, womit das Unternehmen Geld verdient, wer dafür sorgt und wie das Unternehmen strukturiert ist. Eine tragfähige Unternehmensstrategie im Konsens aller Beteiligten ist entscheidend zur langfristigen Zukunftssicherung des Unternehmens und sichert damit eine wesentliche Einkunftsquelle der Familie.

Ein fundierter und detaillierter Blick auf das Unternehmen muss nicht nur mit dem obersten Management, sondern auch mit anderen Entscheidungsträgern im Unternehmen (auch den Familienmitgliedern und einem Beirat) abgestimmt sein, denn er stellt die Grundlage für die Strategieentwicklung dar. Oftmals hat gerade die nicht mehr im Unternehmen tätige

Generation eine ganz andere Vorstellung davon, auf welchen Märkten denn Ertragschancen sind und in welchen nicht. Wesentlich sind vor allem die zukünftigen Chancenpotenziale in den einzelnen Geschäftseinheiten. Zentrale Frage ist: Welche Märkte, in denen das Unternehmen tätig ist, entwickeln sich in den kommenden Jahren besonders positiv und wo hat das Unternehmen Risiken zu erwarten? Daraus lassen sich mögliche strategische Stoßrichtungen für das Unternehmen unter Beachtung der Konsequenzen auch für die Gesellschafter und die Familie erarbeiten. Mit Blick auf eine Family Governance ist es wichtig zu untersuchen,

- ob das Unternehmen auch noch in der nächsten Generation handlungsfähig ist,
- wie eine neue Führungsstruktur Abhängigkeiten verringern kann,
- oder ob ein Verkauf aus Gesellschaftersicht trotz der familiären Komponente ggf. eine sinnvolle Option ist (Krisenunternehmen ohne Marktperspektive).

2. Die Family-SWOT

Zusammen mit der detaillierten wirtschaftlichen Analyse können die Ergebnisse in einer Family-SWOT übersichtlich dargestellt werden. Zu den Stärken und Schwächen des Unternehmens und den Chancen und Risiken aus dem Markt und dem Unternehmensumfeld kommen die Potenziale und Lasten (capabilities and burdens) aus der Familie hinzu. Eine typische Family-SWOT könnte exemplarisch wie folgt aussehen.

Abb. 1: Die F-SWOT

Markt und Branche Chancen – Risiken	Management Stärken – Schwächen	Gesellschafter/Familie Potenziale – Lasten
- margenstarke Nischen - Einführung von jungen Produkten - Intensivierung der Neukundenakquisition - aktuelle Marktbereinigung - Entwicklung leistungsfähiger Komponenten - Erhöhung Automatisierung - Ausweitung international - Bekanntheitsgrad/Tradition	- hohe fachliche Kompetenz - loyale Mitarbeiter/geringe Fluktuation - Motivation/geringe Fehlzeiten - unbürokratische Kommunikation - Flexibilität, Unabhängigkeit - Anpassungsfähigkeit - Kundenbindung - langfristige Planung - wertorientierte Entscheidungen - breites persönliches Netzwerk innerhalb der Branche	- unklare Ziele der Familie - Patt-Situation der Gesellschafter/unklare Gesellschafterstruktur - Spannungen innerhalb der Familie - Schwächen in der Kommunikation (mehr übereinander als miteinander) - Familienzwistigkeiten behinderten Unternehmensentscheidungen - Alter der Gesellschafter (zwei > 80)

3. Die Familien-Charta

Ein aus Sicht der Autorin zentrales Instrument ist die Familienverfassung, auch Familiencharta genannt, in der die familiären Vorstellungen von Unternehmertum als verbindliche Formulierung für die heutige und die nächste Generation zusammengefasst sind. Das ist spätestens beim ersten Generationswechsel sinnvoll, weil es dann nicht mehr nur die Alleinentscheider gibt, sondern Familienmitglieder mitunter

mehrerer Familienstämme ins Spiel kommen. Und nicht jeder arbeitet noch operativ im Unternehmen mit.

In der Familiencharta klären und dokumentieren die Familienmitglieder ihr Verhältnis zum Unternehmen und untereinander und stellen auch Regeln auf, wie sie sich im Streitfall verhalten. Im Einzelnen muss sich die Familie im Klaren werden über:

Mitgliedschaft: Wenn die Familienverfassung sagt, wer Mitglied im Kreis der Gesellschafter sein darf und wer nicht, muss niemand mehr darüber diskutieren. Das wird gerade in einer Zeit von Mehrfachehen und Patchworkfamilien immer wichtiger. Fehlt eine Regelung, kann im Erbfall schnell Streit entstehen.

Selbstverständnis: Das Fundament für den Zusammenhalt im Familienunternehmen sind gemeinsame Werte und Ziele (Selbstverständnis), die das Handeln aller am Familienunternehmen beteiligten Personen leiten. Ein gemeinsames Ziel- und Wertegerüst hilft, Streit zu vermeiden und langfristigen Erfolg zu sichern. Wofür steht die Familie, welche Umgangsregeln pflegt sie und welche ungeschriebenen Gesetze gibt es? Auch die Familieninteressen in Bezug auf die Gesellschaft wie z.B. finanzielle Unabhängigkeit und soziale und gesellschaftliche Verantwortung müssen klar und transparent für alle sein.

Familiäre Mission: Die Werte und Ziele der Familie in Bezug auf das Unternehmen konkretisieren sich in einer unternehmerischen Mission, die klare strategische Leitplanken für das Management gibt. Dazu zählen etwa Vorgaben zu Ausschüttung und Eigenkapitalquote, die helfen, ein mögliches Dilemma zwischen einer wachsenden Zahl von Gesellschaftern, dem Unternehmenswachstum und der Höhe der Ausschüttung einvernehmlich zu regeln.

Corporate Governance: Regeln zur Führung und Kontrolle des Unternehmens bestimmen, wer

Nachfolger werden darf und wie Familienmitglieder als Mitarbeiter behandelt werden. In diesem Punkt wird auch bestimmt, welche Institutionen es im Unternehmen gibt und wie diese miteinander kommunizieren. Damit soll Frieden und Stabilität im Unternehmen bewirkt werden.

Family Governance: Regeln zum Management der Unternehmerfamilie stärken hingegen den Zusammenhalt und die

Identifikation mit dem Unternehmen. Dazu gehören z.B. Bausteine wie Familientreffen, Family-Education-Veranstaltungen oder der Aufbau eines Family Office. Zahlreiche Unternehmerfamilien verfolgen das Ziel, einen Teil ihres Vermögens der Allgemeinheit zu übergeben (Family Philanthropie) – auch das kann im Rahmen der Familien-Charta einvernehmlich gestaltet werden.

Wird diese Familien-Charta als bewusstes Instrument eingesetzt, hat sie vor allem den Zweck, Streitigkeiten in der Familie über unterschiedliche Strategien zu verhindern. Eine solche vorsorgende Maßnahme kann auch integrierend auf Mitarbeiter und Führungskräfte innerhalb und außerhalb der Unternehmerfamilie wirken.

4. Die Strategie des Familienunternehmens

Nach der Festlegung der Familien-Charta steht fest, wer im Boot sitzt, wer es steuert, wer mitnavigiert und wer die Segel setzt bzw. den Maschinenraum bedient. Aber wohin fährt das Schiff? Welcher Weg ist der richtige und spiegelt diese unterschiedlichen Interessenslagen am besten wider? Denn jeder hat doch seine eigene Sicht von der Zukunft des Unternehmens und dem richtigen Weg dorthin. Ziel ist es, diese unterschiedlichen Sichtweisen in einem Konsens zu vereinen und eine bindende Unternehmensstrategie zu entwickeln und zu verabschieden.

Wichtig dabei ist, dass Familie, Management und Aufsichtsgremien wissen, warum das Unternehmen genau diesen Weg einschlagen sollte. Warum in den Geschäftsbereich A und nicht B investiert werden sollte und warum man den Geschäftsbereich C aufgeben sollte, auch wenn man mit diesem in den letzten 20 Jahren Umsätze erwirtschaftet hat. Fremdkapitalgeber, aber auch Mitarbeiter und Kunden erwarten eine einheitliche Sprache nach außen und eine transparente Darstellung dessen, was die Familie und das Management will. Und wer diesen Weg nicht kennt, versteht und dahinter steht, wird ihn unweigerlich in Frage stellen und Entscheidungen in Zweifel ziehen – zu Lasten des Unternehmens, der Einkommensquelle der Familie!

5. Die Family-Map

Um sicherzustellen, dass die sich aus diesem Prozess ergebenden Aufgaben auch umgesetzt werden, empfiehlt sich der Einsatz einer Family-Map, einer Balanced-Score-Card mit dem speziellen Familien-Bezug (Abb. 2).

Im Bereich der Finanzen geht es dann z.B. um klare Regelungen zur Ausschüttungspolitik und Stabilität. Im Bereich Markt und Umfeld greifen v.a. unternehmerische Maßstäbe, also z.B. die Risikofreudigkeit der Gesellschafter bei Geldanlagen und Unternehmensinvestitionen. Der Bereich Familie und Gesellschafter behandelt vor allem die Ziele zur Kompetenz der Mitglieder (Urteilsvermögen als Gesellschafter, Businesscoaching für Junggesellschafter), zum Aufbau künftiger Gesellschafter

Abb. 2: Ziele und Strategien: F-MAP

Reporting zum 2. Quartal		
Perspektive	Strategisches Ziel	Zielerreichung
Finanzen	Eigenkapitalrendite steigern	70%
	Unternehmensrisiko nachhaltig senken	125%
	Sicherungsfond aufbauen	0%
Markt und Umfeld	Eigentümerbindung erhöhen	75%
	Neukunden gewinnen	0%
	Dienstleistungsqualität erhöhen	0%
	Auftritt nach Außen stärken	113%
	Preisspielräume schaffen	0%
Management und Prozesse	Nachfolgereinbarungskonzept entwickeln	100%
	Komm. Gesellschafter - Beirat verbessern	85%
	Prozessorientiertes Arbeiten	90%
	Mitarbeitermotivation erhöhen	40%
Familie und Gesellschafter	Familiencharta erarbeiten	25%
	Workshopkonzept erarbeiten	100%
	Festlegung von Ansprechpartnern	100%
	Stiftungsmodell entwickeln	0%

und der Klärung, wer langfristig Gesellschafter sein darf, sowie zum Aufbau rechtlicher Regelungen mit Eheverträgen und testamentarischen Verfügungen. Der Bereich Management und Prozesse betrifft die Ziele zur Managementkontinuität, zu den Informationsflüssen zwischen den Gremien und zu der Festlegung von Ansprechpartnern.

Es empfiehlt sich, alle Maßnahmen in einem Maßnahmenkatalog festzuhalten und mit konkreten Terminen und Verantwortlichen zu versehen. Mit der Einführung spezifischer Instrumente wie z.B. Familienkonferenzen, Familienräten und anderen Steuerungsgremien lassen sich die Ziele kontrollieren und deren Umsetzung im Unternehmen professionell begleiten.

V. Fazit

In gut funktionierenden Familienunternehmen führen Vertrauen, Verantwortung, Gewohnheit und Zuneigung zu einem Zusammenhalt, der auch schwierige Situationen im Unternehmen überwindet, rechtlichen und persönlichen Verpflichtungen gerecht wird, dem Wandel der Generationen standhält und erfolgreich Krisen bewältigt. In schlecht funktionierenden Familienunternehmen hingegen können die familiären Probleme, Emotionen und Streitigkeiten zum Gegenteil führen und das Unternehmen am Erfolg hindern. Die Fähigkeit zur Professionalisierung oder in diesem Fall die Unfähigkeit der Familie, mit der verzwickten Situation umzugehen, entscheidet mitunter auch letztendlich über das weitere Schicksal des Unternehmens. Deshalb zählen Familienunternehmen auch oft entweder zu den Besten ihrer Branche oder müssen ums Überleben kämpfen.

In dieser Rubrik stellen wir Ihnen regelmäßig für die Praxis besonders bedeutende aktuelle Urteile, Verwaltungserlasse und Gesetzesänderungen aus dem Bereich des Bilanzsteuerrechts vor. Auswahl und Bearbeitung erfolgen durch Benno Lange, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Fachberater für internationales Steuerrecht. Benno Lange ist Mitglied des BiM-Fachbeirats und Gesellschafter der DHPG Dr. Harzem & Partner KG in Gummersbach.

WERTPAPIERE DES UMLAUFVERMÖGENS

► Kursschwankungen begründen keine dauernde Wertminderung!

Das Problem

Wertpapiere, die öffentlich gehandelt werden, unterliegen regelmäßig Kursschwankungen. Dies gilt nicht nur für Aktien, sondern auch für festverzinsliche Papiere, die einen festen Nennbetrag aufweisen und damit grundsätzlich eine Rückzahlung in dieser Höhe garantieren. Solche Kursschwankungen können beispielsweise ihre Ursache in veränderten Marktbedingungen (z.B. Änderungen des allgemeinen Zinsniveaus, Wechselkursänderungen) haben. Verlieren solche Papiere an Wert, so kann eine außerplanmäßige Abschreibung geboten sein. Diese ist in der Steuerbilanz allerdings nur zulässig, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

Die Lösung

Der BFH hatte mit Urteil vom 08.06.2011 entschieden, dass bei festverzinslichen Wertpapieren eine Wertminderung aufgrund von Kursschwankungen stets nur vorübergehend sei und dass dementsprechend eine Teilwertabschreibung mit steuerlicher Wirkung ausscheide (vgl. BiM 2012 S. 20). Dies gelte auch dann, wenn die Wertpapiere zum Umlaufvermögen gehören. In derartigen Fällen nahm die Finanzverwaltung bislang eine dauernde Wertminderung an, wenn der Kurs am Bilanzstichtag unter die Anschaffungskosten gesunken war und soweit bis zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung keine Werterholung stattgefunden hatte. Nunmehr ist die Verwaltung auf die BFH-Rechtsprechung eingeschwenkt und lehnt eine Teilwertabschreibung ab (BMF-Schreiben vom 10.09.2012, BStBl I 2012 S. 939 = DB 2012 S. 2250, s.u. DB0491717).

■ Praxistipp

Bemerkenswert ist, dass die Finanzverwaltung in der Rechtsfrage bislang eine für den Steuerpflichtigen großzügigere Auffassung vertreten hatte als der BFH. Diese günstige Auffassung ist für Bilanzen ab 2012 nicht mehr anwendbar. Anders liegt der Fall allerdings, wenn der gesunkene Kurs nicht nur allgemeinen Marktschwankungen geschuldet ist, sondern ein erhöhtes Bonitäts- und Liquiditätsrisiko abbildet. In diesem Fall kann die Wertminderung durchaus dauerhaft sein und damit eine Teilwertabschreibung ermöglichen.

RÜCKSTELLUNGEN

► Kein Ansatz für hinterzogene Mehrsteuern vor Tatentdeckung!

Das Problem

Wird im Rahmen einer steuerlichen Außenprüfung die Steuerfahndung eingeschaltet, weil der Prüfer den Anfangsverdacht einer Steuerhinterziehung hegt, dann geraten steuerrechtlich

che Fragestellungen schnell in den Hintergrund. Zu diesen Rechtsfragen gehört beispielsweise die Problematik, in welchen Bilanzen die (möglicherweise) hinterzogenen Steuern als Schulden passiviert werden müssen.

Die Lösung

Der BFH hat jüngst seine langjährige Rechtsprechung bestätigt, wonach eine Rückstellung für hinterzogene Mehrsteuern erst zu dem Bilanzstichtag gebildet werden kann, zu dem der Steuerpflichtige mit einer Aufdeckung der Tat rechnen muss (BFH-Urteil vom 22.8.2012 – X R 23/10, DB 2012 S. 2373). Solange der Steuerpflichtige davon ausgehen könne, dass seine Tat unentdeckt bleibe, stelle die Steuerschuld keine wirtschaftliche Belastung dar. Auch komme eine spätere Berücksichtigung der Steuerschuld weder im Wege der Bilanzberichtigung noch durch Bilanzänderung in Betracht, da die aufgestellten Bilanzen subjektiv richtig gewesen seien.

■ Praxistipp

Die Entscheidung kann in der Begründung nicht überzeugen und ist für die Praxis wenig hilfreich, verlangt sie doch bei der materiell-rechtlichen Würdigung stets eine Differenzierung danach, ob eine nachzuzahlende Steuer hinterzogen wurde oder nicht. Das Urteil steht in einem krassen Widerspruch zu einer anderen Entscheidung, wonach (nicht hinterzogene) Umsatzsteuer selbst dann in der Bilanz für das betreffende Jahr passiviert werden muss, wenn der Steuerpflichtige die Möglichkeit einer Rückforderung im Wege der Rechnungsberichtigung besitzt (vgl. BiM 2012 S. 93). Diese Unterscheidung ist für die Praxis nicht immer leicht vorzunehmen, da die Grenzen zwischen Steuerhinterziehung und strafrechtlich unschädlicher Steuerverkürzung zunehmend aufgeweicht werden.

► Kosten für zukünftige Betriebsprüfungen sind zu passivieren!

Das Problem

Die Ankündigung einer steuerlichen Betriebsprüfung löst bei den geprüften Unternehmen regelmäßig wenig Begeisterung aus. Neben drohenden Steuernachzahlungen (zzgl. Zinsen) bindet eine Betriebsprüfung – in Abhängigkeit von der Größe und Komplexität des Unternehmens bzw. der Unternehmensgruppe – auch erhebliche interne und externe Ressourcen und verursacht entsprechende Kosten. Es stellt sich daher die Frage, zu welchem Zeitpunkt diese Kosten aufwandswirksam zu erfassen sind – bei ihrem tatsächlichen Anfall (also während der laufenden Prüfung), bei Ergehen der Prüfungsanordnung oder ggf. schon in den Jahren, die Gegenstand einer späteren Betriebsprüfung sein werden.

Die Lösung

Nachdem bereits das FG Baden-Württemberg zu dieser Fragestellung eine Rückstellungsbildung in den zu prüfenden Jahren zugelassen hatte (Urteil vom 14.10.2010 – 3 K 2555/09,

BiM 2011 S. 44), hat nunmehr der BFH diese erstinstanzliche Entscheidung bestätigt (Urteil vom 06.06.2012 – I R 99/10, DB 2012 S. 2019). Auch in der Begründung blieben die BFH-Richter auf der Linie des FG: Steuerpflichtige sind nach § 200 AO im Rahmen einer Außenprüfung zur Mitwirkung verpflichtet. Die hieraus resultierenden Kosten sind in den Jahren wirtschaftlich verursacht, die Gegenstand der Betriebsprüfung sein werden. Eine für die Rückstellungsbildung erforderliche Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme aus dieser Verpflichtung ist jedenfalls bei sog. Großbetrieben, die nach den internen Vorgaben der Finanzverwaltung und nach tatsächlichen Erfahrungswerten lückenlos im Wege der Anschlussprüfung geprüft werden, stets gegeben. Ein Großbetrieb liegt vor, wenn ein Fertigungsbetrieb einen Jahresumsatz von mehr als 4,0 Mio. € bzw. ein Handelsbetrieb einen Jahresumsatz von mehr als 6,9 Mio. € aufweist.

■ Praxistipp

Die Entscheidung ist eine konsequente Fortentwicklung der bisherigen BFH-Rechtsprechung, wonach z.B. auch für die nach dem Bilanzstichtag anfallenden Kosten für die Aufstellung, Prüfung und Offenlegung des Jahresabschlusses, die Erstellung der betrieblichen Steuererklärungen und die Aufbewahrung von Geschäftsunterlagen Rückstellungen zu bilden sind. Die verursachungsgerechte Aufwandsberücksichtigung im Zusammenhang mit Betriebsprüfungen ist insbesondere zu begrüßen, weil diese Aufwendungen in der jüngeren Vergangenheit erheblich angestiegen sind. Durch die Vorschriften zum digitalen Datenzugriff und die Dokumentationsanfordernisse bei grenzüberschreitenden Verrechnungspreis-Sachverhalten wurden den Betrieben gerade in den letzten Jahren weitere kostenintensive Verpflichtungen auferlegt.

► Keine Rückstellungen für Rabattgutscheine im Ausgabejahr!

Das Problem

Treuepunkte, Bonusmeilen, Rabattmarken und vieles mehr – Einzelhändler und Dienstleister mit starkem Bezug zu privaten Endkunden lassen es sich einiges kosten, ihre Kunden möglichst langfristig an sich zu binden. Wer als Kunde seinem Unternehmen die Treue hält, wird dafür vielfach belohnt – allerdings regelmäßig erst in der Zukunft, wenn er seine Incentives gegen entsprechende Preisnachlässe, verbilligte oder gar Gratisleistungen „eintauschen“ kann. Aus Sicht des Anbieters drängt sich damit die Frage auf, ob derartige bereits gewährte, aber noch nicht eingelöste Vorteile bilanziell zu berücksichtigen sind.

Die Lösung

Der BFH hatte einen Fall zu entscheiden, in dem eine Frisörsalon-Kette an ihre Kunden in der Vorweihnachtszeit Gutscheine verteilte hatte. Diese Gutscheine waren für die Kunden ein „Dankeschön, dass Sie uns auch in diesem Jahr die Treue gehalten haben“ und gewährten ihnen einen Preisnachlass von 5 € auf jede Dienstleistung der Frisörsalons in den ersten beiden Monaten des Folgejahres. Die Gutscheine konnten weder in bar eingelöst noch kumuliert werden und verfielen nach Ablauf des Aktionszeitraums entschädigungslos. Nach

der Entscheidung des BFH kann der Frisörsalon für die ausgegebenen Gutscheine keine Verbindlichkeiten, Rückstellungen oder Rechnungsabgrenzungsposten passivieren (Urteil vom 19.09.2012 – IV R 45/09, DB 2012 S. 2431). Intensiver setzten sich die BFH-Richter lediglich mit der Frage einer Rückstellungsbildung auseinander – um sie dann im Ergebnis jedoch zu verneinen. Die Preisminderung aufgrund der Gutscheine sei im Ausgabejahr weder rechtlich entstanden noch wirtschaftlich verursacht.

■ Praxistipp

Die nunmehr entschiedene Bilanzierungsfrage ist komplex und kann durchaus kontrovers diskutiert werden. Die BFH-Richter werteten den Bezug zu dem zukünftigen Umsatz, für den der Preisnachlass gewährt wird, gewichtiger als den Zusammenhang mit den in der Vergangenheit getätigten Umsätzen. Eine besondere Brisanz könnten vergleichbare Fälle bekommen, wenn der Unternehmer befürchten muss, durch die Einlösung der Gutscheine nach dem Bilanzstichtag aus dem jeweiligen Geschäft sogar einen Verlust zu erleiden. Ist dies der Fall, so muss er in seiner Handelsbilanz für diesen erwarteten Verlust eine Rückstellung bilden. In der Steuerbilanz wäre dieser Verlust hingegen nicht rückstellungsfähig.

► Versicherungsvertreter müssen Kosten für Nachbetreuung zurückstellen!

Das Problem

Die beiden vorstehenden Entscheidungen verdeutlichen, dass es für die Frage der Rückstellungsbildung entscheidend auf die wirtschaftliche Verursachung vor dem Bilanzstichtag ankommt. Hierum geht es auch bei Versicherungsvertretern, die für den Abschluss von Verträgen Provisionen der Versicherungsgesellschaften erhalten und im Anschluss noch Betreuungsleistungen für die von ihnen gewonnenen Kunden erbringen müssen.

Die Lösung

Der BFH hatte entschieden, dass Versicherungsvertreter für diese Nachbetreuungsleistungen bereits abgeschlossener Versicherungen unter bestimmten Voraussetzungen Rückstellungen wegen Erfüllungsrückstands bilden müssen (Urteil vom 19.07.2011 – X R 26/10, DB 2011 S. 2350). Die Finanzverwaltung wendet das Urteil in allen noch offenen Fällen an und hebt frühere anderslautende Verlautbarungen auf (BMF-Schreiben vom 20.11.2012, IV C 6 – S 2137/09/10002).

■ Praxistipp

Allerdings benennt das BMF für eine Rückstellungsbildung enge Voraussetzungen. So muss eine rechtliche Verpflichtung zur Nachbetreuung ohne Anspruch auf weiteres Entgelt bestehen. Außerdem müssen die Versicherungsvertreter die erforderlichen Tätigkeiten und den jeweiligen Zeitaufwand genau beschreiben und dokumentieren. Selbstverständlich können auch nur echte Kosten zurückgestellt werden; die eigene Arbeitsleistung des selbstständigen Versicherungsvertreters ist nicht rückstellungsfähig. In der Praxis dürfte der tatsächliche Rückstellungsbedarf daher in den meisten Fällen überschaubar sein.

► Neue Fassung des IDW S 6 (Aufstellung von Sanierungskonzepten)

Die nach Angaben des IDW vom 30.11.2012 zwischenzeitlich verabschiedete Neufassung des IDW Standards: Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S 6, Stand: 20.08.2012) trägt den Anregungen einiger Anwender Rechnung und stellt mehrere Aspekte klar, insbesondere wird ein deutlicher Bezug zu der einschlägigen BGH-Rechtsprechung hergestellt. Der Standard weist darauf hin, dass der Wirtschaftsprüfer in Sanierungskonzepten immer zur Sanierungsfähigkeit Stellung nehmen muss. Sanierungsfähigkeit setzt u.a. voraus, dass die wesentlichen Annahmen plausibel sind. Soweit Sanierungsfähigkeit erst dann gegeben ist, wenn ein Kreditinstitut ein erforderliches Darlehen gewährt oder verlängert, kommt eine Ankündigung des Erstellers in Betracht, eine positive Aussage zur Sanierungsfähigkeit in die Schlussbemerkung aufzunehmen, sobald diese Bedingung erfüllt ist.

► MicroBilG mit Entlastungen für Kleinstkapitalgesellschaften

Das sog. Kleinstkapitalgesellschaften-Bilanzrechtsänderungsgesetz (MicroBilG) wurde vom Deutschen Bundestag am 29.11.2012 beschlossen. Es sieht weitreichende Entlastungen von Rechnungslegungspflichten vor (BT-Drucks. 17/11702). Das Gesetz reduziert für Kleinstunternehmen den Umfang der Daten, die in den Jahresabschluss aufgenommen werden müssen, erheblich. Davon werden alle Kleinstkapitalgesellschaften erfasst, die an zwei aufeinander folgenden Abschlussstichtagen zwei der drei nachfolgenden Merkmale nicht überschreiten: Umsatzerlöse bis 700.000 €, Bilanzsumme bis 350.000 € sowie durchschnittlich 10 beschäftigte Arbeitnehmer.

Die Neuregelungen (am 14.12.2012 hat auch der Bundesrat zugestimmt) werden für alle Geschäftsjahre gelten, deren Abschlussstichtag nach dem 30.12.2012 liegt. Inhaltlich sieht das Gesetz folgende wesentlichen Erleichterungen im Bereich der Rechnungslegung und Offenlegung vor:

- Kleinstunternehmen können auf die Erstellung eines Anhangs zur Bilanz vollständig verzichten, wenn sie bestimmte Angaben (u.a. zu Haftungsverhältnissen) unter der Bilanz ausweisen.
- Darüber hinaus werden weitere Optionen zur Verringerung der Darstellungstiefe im Jahresabschluss eingeräumt (z.B. vereinfachte Gliederungsschemata).

Kleinstkapitalgesellschaften können künftig wählen, ob sie die Offenlegungspflicht durch Veröffentlichung (Bekanntmachung der Rechnungslegungsunterlagen) oder durch Hinterlegung der Bilanz erfüllen.

Hinweis: In einem zweiten Schritt und unabhängig von diesem Gesetzgebungsvorhaben sollen noch in dieser Legislaturperiode gestaffelt nach der Größe des Unternehmens die Sanktionen bei verspäteter Offenlegung von Jahresabschlüssen in Zukunft deutlich zurückgeführt werden. Der dazu ergangene Entschließungsantrag des Bundestags fordert eine substanzielle Senkung der Mindestordnungsgelder für Kleinstkapitalgesellschaften

bzw. kleine Kapitalgesellschaften von gegenwärtig 2.500 auf 500 € bzw. 1.000 €. Er fordert außerdem u.a.

- im Gesetz ausdrücklich das Verschulden als Voraussetzung für ein Ordnungsgeld vorzusehen und ggf. Kriterien für das Verschulden zu regeln sowie
- eine Regelung für die Wiedereinsetzung in den vorigen Stand einzuführen, um unbillige Härten abzumildern.

► Bekanntmachung von DRS 16 und DRS 20

Im Amtlichen Teil des Bundesanzeigers vom 04.12.2012 sind der Deutsche Rechnungslegungs Standard Nr. 16 (2012) „Zwischenberichterstattung“ sowie der Deutsche Rechnungslegungs Standard Nr. 20 „Konzernlagebericht“ durch das BMJ gem. § 342 Abs. 2 HGB bekannt gemacht worden.

Entfristung des Überschuldungsbegriffs

Mit dem vom Bundestag beschlossenen Entwurf eines Gesetzes zur Einführung einer Rechtsbehelfsbelehrung im Zivilprozess wurde die Entfristung des insolvenzrechtlichen Überschuldungsbegriffs beschlossen. Durch die Entfristung des derzeit geltenden, im Jahr 2008 eingeführten und Ende des Jahres 2013 auslaufenden Überschuldungsbegriffs der Insolvenzordnung ist der Rechtsträger eines Unternehmens auch ab dem Jahr 2014 nicht überschuldet, wenn die Fortführung des Unternehmens nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich ist. Die Entfristung trägt – so das BMJ – dem Umstand Rechnung, dass sich der derzeit geltende Überschuldungsbegriff in der Praxis bewährt hat.

► Änderung der EStÄR 2012

Das BMF hatte im Mai 2012 bekannt gegeben, dass es beabsichtige, die Herstellungskostenuntergrenze in den neuen EStR anzuheben (R 6.3 Abs. 2 und 3 EStR-E 2012). Nun hat die Bundesregierung diese Änderung am 31.10.2012 beschlossen (s.u. DB0556577). Die so geänderten EStÄR 2012 treten nach Veröffentlichung im BStBl. in Kraft, da der Bundesrat am 14.12.2012 mit bestimmten Voraussetzungen seine Zustimmung erteilt hat. Demnach müssen Kosten der allgemeinen Verwaltung nunmehr als Herstellungskosten aktiviert werden. Dies kann im Jahr der Herstellung zu einer zusätzlichen steuerlichen Belastung führen, da diese Kosten bisher als laufender Aufwand erfolgswirksam verbucht werden konnten. Die Verwaltung stützt ihre neue Rechtsauffassung auf den durch das BilMoG geänderten § 255 Abs. 2 HGB, wonach jetzt ein Einbeziehungswahlrecht hinsichtlich der vorgenannten Kosten bei der Bilanzierung der Herstellungskosten besteht. Jedoch führe die Änderung entgegen der Gesetzesbegründung zum BilMoG (wonach eine Angleichung zwischen Handels- und Steuerrecht beabsichtigt war) zu einem Auseinanderlaufen der jeweiligen Herstellungskostenuntergrenzen. Lediglich auf Wirtschaftsgüter, mit deren Herstellung vor der Veröffentlichung der Neuregelung im BStBl. begonnen wurde, soll der bisherige Herstellungskostenbegriff noch angewendet werden dürfen. Eine Nachaktivierung von Herstellungskosten bei Altfällen ist somit nicht mehr vorgesehen (mehr dazu u. DB0556471).



01



02



03



04

01 E-Bilanz umsetzen

Künftig müssen Unternehmen ihre Bilanz in elektronischer Form an das Finanzamt übermitteln, erstmals für ein Wirtschaftsjahr, das nach dem 31.12.2012 beginnt. Neben den technischen Anforderungen stellt die Datenaufbereitung, die in der sog. Taxonomie geregelt ist, die zentrale Herausforderung dar. Dadurch dass Buchhaltungsdaten detaillierter als bisher aufgeschlüsselt werden müssen, ändern sich viele Unternehmensprozesse. Das Handbuch geht konkret auf die einzelnen Phasen der Umstellung ein.

Rödl & Partner GmbH (Hrsg.), E-Bilanz umsetzen – Rechnungswesen, Steuern, IT-Umgebung, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2012, 268 S., 49,95 €.

02 Externes Rechnungswesen in Übungen

Das Übungsbuch enthält eine Vielzahl von Übungsaufgaben mit ausführlichen Lösungen, die dem Leser eine intensive und zugleich umfassende Auseinandersetzung mit der Thematik des Externen Rechnungswesens ermöglichen. Es ergänzt das Standardwerk Externes Rechnungswesen, das von denselben Autoren im selben Verlag in 6. Aufl. in 2012 herausgegeben wurde (618 S., 49,80 €). Die 6. Auflage dieses Standardlehrbuchs ist getragen von einer vollständigen Anpassung an die handels- und steuerrechtlichen Änderungen sowie an die Modifika-

tion der IFRS seit der Voraufgabe vor drei Jahren. Nach einer differenzierten Darstellung des externen Rechnungswesens auf der Grundlage nationaler handels- und steuerrechtlicher Rahmenbedingungen unter Berücksichtigung jahresabschlusspolitischer und jahresabschlussanalytischer Implikationen widmen sich die Verfasser den Regelungen des Konzernabschlusses.

Prof. Dr. Hartmut Bieg, Prof. Dr. Heinz Kußmaul und Prof. Dr. Gerd Waschbusch, Externes Rechnungswesen in Übungen, Oldenbourg Verlag, München 2012, 375 S., 34,80 €.

03 Brennpunkte der Bilanzierungspraxis nach IFRS und HGB

Gravierende Änderungen in den Rechnungslegungssystemen nach IFRS und HGB hat die Praxis gegenwärtig zu verarbeiten – die Beiträge zeigen den aktuellen Diskussionsstand, Lösungen für die Praxis und einen Ausblick auf künftige Entwicklungen

- im IFRS-Bereich;
- im HGB-Bereich zu Zweifelsfragen und Optimierungspotenzialen nach den durch das BilMoG bewirkten Neuerungen;
- im Bereich des Konzernrechnungswesens u. a. zur Änderung von Beteiligungsstrukturen;
- außerdem zur Grünbuch-Initiative der EU-Kommission, zum Risikomanagement und zur Einführung der E-Bilanz.

Prof. Dr. Karlheinz Küting, Prof. Dr. Norbert Pfitzer und Prof. Dr. Claus-Peter Weber

(Hrsg.), Brennpunkte der Bilanzierungspraxis nach IFRS und HGB, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2012, 288 S., 99,95 €.

04 Handbuch Handelsrechtliche Rechnungslegung

Das Buch spannt den Bogen von den GoB über Erläuterungen der einzelnen Rechenwerke und deren Abschlussposten zu ausgewählten Branchenspezifika. Es berücksichtigt dabei ebenso die jeweiligen IFRS und die steuerbilanzielle Seite. Die Darstellung orientiert sich an den Jahresabschlussposten von der Aktivseite über die Passivseite hin zu den einzelnen GuV-Posten und weiteren Elementen – veranschaulicht anhand vieler Beispiele und Übersichten. Aus dem Inhalt:

- Prinzipien der Rechnungslegung
- Jahresabschluss und Lagebericht
- Konzernabschluss und Konzernlagebericht
- Steuerbilanz
- Geschäftszweigbezogene Bilanzierung: Genossenschaften, Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute, Versicherungsunternehmen
- IFRS: Bezugspunkte zu jedem Abschlussposten sowie Gesamtüberblick

Prof. Dr. Manfred Bolin, Dipl.-Kfm. Heinrich Dreyer und Dipl.-Kfm. Andreas Schäfer (Hrsg.), Handbuch Handelsrechtliche Rechnungslegung – Jahres- und Konzernabschluss mit Steuerbilanz, IFRS und branchenspezifischer Bilanzierung, Erich Schmidt Verlag, Berlin 2013, 1076 S., 148 €.

Impressum

Bilanzen im Mittelstand –
Nationale und internationale
Rechnungslegung in der Praxis

Kooperationspartner:
NEXIA Deutschland GmbH
Godesberger Allee 125–127, 53175 Bonn

Redaktion:
Dr. Hans-Jürgen Hillmer,
Sebastian Boochs,
Sylvia Braun (Assistenz)
Telefon: 02 11/8 87-14 35
Fax: 02 11/8 87-14 35
www.bilanzen-im-mittelstand.de
E-Mail: bim@fachverlag.de

Manuskripte bitten wir an die Redaktion zu senden.

Verlag:
Fachverlag der Verlagsgruppe
Handelsblatt GmbH,
Grafenberger Allee 293, 40237 Düsseldorf,
Postfach 10 11 02, 40002 Düsseldorf

Geschäftsführung:
Claudia Michalski, Dr. Klemens Werner

Bankverbindung:
Commerzbank AG Düsseldorf
BLZ: 300 800 00, Kto-Nr. 212 665 500

Kundenservice:
Fachverlag der Verlagsgruppe
Handelsblatt GmbH
Kundenservice Fachverlag,
Berner Str. 2, 97084 Würzburg,
Postfach 92 54, 97092 Würzburg
Telefon Inland: 0800/00 01 637 (kostenfrei)
Fax Inland: 0800/00 02 959 (kostenfrei)
Telefon Ausland: +49 (0) 211/887 - 3670
Fax Ausland: +49 (0) 211/887 - 3671

Bilanzen im Mittelstand erscheint
quartalsweise.

Bezugspreise: Einzelhefte 10,90 Euro
zzgl. 0,95 Euro Versandkosten (inkl. MwSt.)
Jahresvorzugspreis Inland 35,- Euro
zzgl. 4,- Euro Versandkosten (inkl. MwSt.)

Auslandsabonnent jährlich 32,71 Euro
(Angaben zu MwSt. und Versandkosten
im Ausland finden Sie im Internet unter
www.fachverlag.de/bezugspreise).

Abbestellungs- und Abbestellungs-
kündigungen sind nur mit
einer Frist von 21 Tagen zum Ende eines Be-
zugsjahres möglich.

Im Fall höherer Gewalt (Streik oder Aussper-
rungen) besteht kein Belieferungs- oder Ent-
schädigungsanspruch.
Bilanzen im Mittelstand wird sowohl im Print
als auch auf elektronischem Weg (z.B. Daten-
bank, CD-ROM, Newsletter etc.) vertrieben.

Nachdruck und Vervielfältigung jeder Art sind
nur mit Genehmigung des Verlags zulässig.

Herstellung:
Sächsisches Druck- und Verlagshaus AG,
Tharandter Str. 23-27, 01159 Dresden,
Telefon: 0351/4203-0, Fax: 0351/4203-260

Anzeigen: Preisliste Nr. 2
ISSN 1866-8801

Titelbild: Fotolia.com

Art Direktion: Christian Voigt

Layout: Christian Voigt, Sigrid Lessing

Bilanzen im Mittelstand

Erschließen Sie sich die komplexe Welt der Rechnungslegung

Bilanzen im Mittelstand liefert quartalsweise einen aktuellen Überblick über die Entwicklungen in der Welt der Rechnungslegung aus der Sicht des Mittelstandes. Verständlich formulierte Fachbeiträge sowohl zur nationalen HGB-Bilanzierung als auch zu den wichtigsten Entwicklungen im Bereich der internationalen Rechnungslegung kennzeichnen den inhaltlichen Schwerpunkt dieses Informationsmediums. Dabei spielen die Entwicklungen rund um das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) und zur Umsetzung der IFRS für den Mittelstand eine große Rolle. Tagungsberichte, Meldungen, Buchbesprechungen und Veranstaltungshinweise ergänzen das inhaltliche Konzept.



In Zusammenarbeit mit NEXIA Deutschland, Mitglied von NEXIA International – einer führenden Kooperation unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften weltweit



1 Ausgabe kostenfrei lesen und dann entscheiden!

Schnell faxen an: 0800/000 29 59

Oder Kupon per Post an: Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH • Kundenservice • Postfach 92 54 • 97092 Würzburg

Ja, ich möchte **BiM – Bilanzen im Mittelstand** jetzt testen und bestelle 1 aktuelles Heft gratis frei Haus. Sollte mich Ihr Angebot wider Erwarten nicht überzeugen, melde ich mich innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt des Heftes schriftlich beim Verlag: Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Kundenservice, Grafenberger Allee 293, 40237 Düsseldorf. Andernfalls beziehe ich **Bilanzen im Mittelstand** zum Jahresvorzugspreis von € 35,- inkl. MwSt., zzgl. € 4,- Versand.

Weitere Infos:

☎ 08 00/000 16 37

✉ kundenservice@fachverlag.de

🌐 www.fachverlag-shop.de

☐ Firma ☐ Privat

Name, Vorname

Firma (nur bei Firmenanschrift angeben)

Beruf/Funktion/Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon (für evtl. Rückfragen)

E-Mail (für evtl. Rückfragen)

Datum/Unterschrift

PA-BMNK0020

☐ Hiermit erkläre ich mich damit einverstanden, dass mich die Handelsblatt-Gruppe telefonisch, per Post und per E-Mail über Verlagsangebote informiert. Widerspruchsbefreiung: Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Markt- oder Meinungsforschung unter nachfolgender Adresse widersprechen: Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Kundenservice, Grafenberger Allee 293, 40237 Düsseldorf, kundenservice@fachverlag.de, Fax: 0800/000 29 59.

Zuverlässig Änderungen verfolgen und anwenden

Praxisnah und verständlich



Anwender der IASB-Rechnungslegung wollen sich praxisnah und rasch in die gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) einarbeiten. Das Werk ist hierfür ein gut verständlicher und aktueller Begleiter. Diese 5. Auflage befasst sich mit den Neuerungen, die im Zeitraum von Juli 2010 bis Juni 2012 vom IASB verabschiedet wurden.

- ▶ Enthält folgende Standards und IFRICs: IFRS 10 bis 13; Änderungen in IFRS 1, 7 und 9 sowie IAS 1, 12, 19, 28 und 32, die Annual Improvements 2011 sowie IFRIC 20

„Das Buch unterstützt, angesichts der dynamischen Entwicklung der IFRS „auf Ballhöhe“ zu bleiben und sich angemessen und intensiv mit den Neuerungen, wie sie in dieser Form bislang nur in wenigen Veröffentlichungen eingegangen sind, auseinanderzusetzen.“

CM controller magazin

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Hrsg.)

IFRS aktuell

Neuerungen bis 2012: IFRS 10, 11, 12 und 13, Änderungen in IFRS 1, 7 und 9 sowie IAS 1, 12, 19, 28 und 32, Annual Improvements 2011 sowie IFRIC 20

5., aktual. Auflage 2012. 256 S., 22 s/w Abb., 17 Tab. Geb. € 39,95

ISBN 978-3-7910-3167-5

eBook 978-3-7992-6613-0