



Dr. Breidenbach Dr. Güldenagel und Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Steuerberatungsgesellschaft



Unternehmensfinanzierung im Mittelstand

Neue Herausforderungen, neue Chancen



Unternehmensfinanzierung im Mittelstand

Neue Herausforderungen, neue Chancen

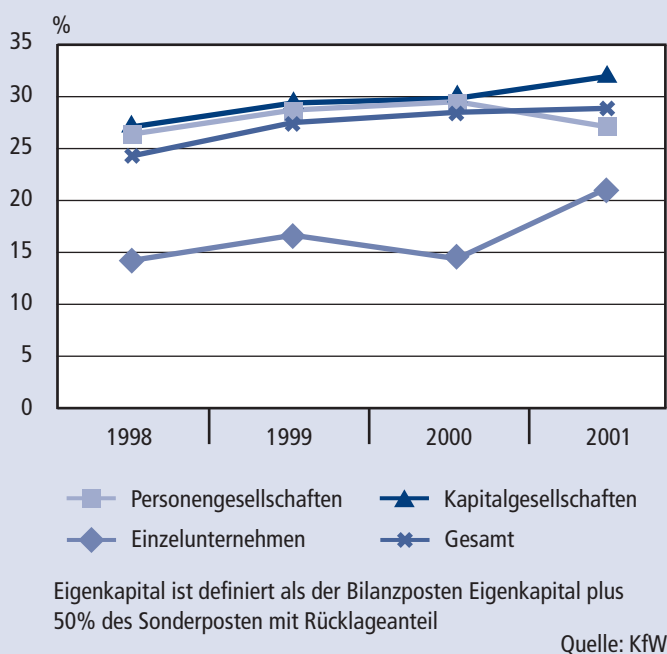
Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4	Beteiligungen Dritter (traditionelle Beteiligungsmodelle und Sonderformen, z.B. mezzanines Kapital)	19
Bankenfinanzierung		Allgemeines	19
Umbruch im Verhältnis zwischen Mittelstand und Banken	6	Traditionelle Formen der Beteiligung Dritter	19
Basel II	6	Mezzanine Finanzierungsformen	21
Strategien im Umgang mit Banken	8	Finanzierung durch Steuerersparnisse	23
Verbesserung der Risikosituation	8	Abschreibungsvergünstigungen	23
Mehr Qualität im Jahresabschluss und in Zusatzinformationen	8	Refinanzierung durch Grundstücksverkäufe	23
Umstellung auf einen Jahresabschluss nach IFRS	9	Öffentliche Fördermittel	24
Mehrbankenprinzip	10	Begriff	24
Gesellschafterfinanzierung	11	Grundsätze der staatlichen Förderung und Voraussetzungen	24
Allgemeines	11	Rechtliche Aspekte	25
Steuerfolgen der unterschiedlichen Finanzierungsarten	12	Eigenkapitalersetzende Darlehen/Eigenkapital- ersetzende Nutzungsüberlassungen	25
Finanzierung einer Kapitalgesellschaft	12	Voraussetzungen des Eigenkapitalersatzes	25
Finanzierung einer Personengesellschaft	15	Eigenkapitalersatz in der Insolvenz	26
Andere Finanzierungsformen	16	Ansatz in der Handelsbilanz/Steuerbilanz	26
Leasing	16	Cash-Pooling	27
Allgemeines	16	Allgemeines	27
Einzelne Vertragstypen	16	Formen des Cash-Pooling	27
Steuerliche und bilanzielle Behandlung der einzelnen Vertragstypen	17	Rechtliche Aspekte des Cash-Pooling mit GmbH-Tochtergesellschaften	27
Factoring und Forfaitierung	17	Restrukturierung zur Insolvenzvermeidung	28
Allgemeines	17	Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit	28
Factoring	18	Beseitigung der Überschuldung	29
Forfaitierung	19	Anhang: Öffentliche Fördermittel	31

Einleitung

Für den mittelständischen Unternehmer stellt die Finanzierung seines Unternehmens häufig eine der anspruchsvollsten Aufgaben dar. Seit einigen Jahren befindet sich die Unternehmensfinanzierung in Deutschland im Wandel. Aus der Distanz betrachtet und ohne nur allzu leicht fallende einseitige Schuldzuweisungen in Richtung Kreditgewerbe, wird eine Ursache deutlich, welche insbesondere das „alte Europa“ spätestens seit Ende der neunziger Jahre in Atem hält: Die Globalisierung.

Die Globalisierung hat sowohl auf Seiten der Kreditnehmer als auch auf Seiten der Kreditgeber zu verschärftem Kostendruck geführt. Wesentlich hierfür ist die nachhaltig geänderte Beurteilung der im internationalen Vergleich niedrigen Ausstattung der deutschen Unternehmen mit Eigenkapital. Die Entwicklung der Eigenkapitalquote der deutschen Unternehmen zeigt folgendes Schaubild:



Das erhöhte Augenmerk auf die Eigenkapitalquote führt in Zeiten von „Basel II“ zu einer am Risikoprofil der einzelnen Kunden orientierten Spreizung der Kreditkonditionen. Dieser Trend wird noch dadurch verstärkt, dass die Kreditgeber immer stärker darauf achten, dass die Mittel nicht aus der Substanz des Unternehmens, sondern aus laufenden Zahlungsüberschüssen, dem cash-flow, bedient werden.

Die Eigenkapitalschwäche wurde teilweise ganz bewusst in Kauf genommen und auch nicht als negativ bewertet. Dahinter stand zum einen die Überlegung, das verdiente Geld eher in anderen lohnenden Investments anzulegen. Dies umso mehr, als es der deutsche Steuergesetzgeber seit Jahr und Tag „belohnt“, ein Investment möglichst weitgehend fremd zu finanzieren. Zudem wurde etwa im Rahmen der Kapitalgesellschaftsbesteuerung bis Ende der neunziger Jahre der ausgeschüttete Gewinn günstiger besteuert als der im Unternehmen verbliebene, was sich mit Wiedereinführung der Definitivbesteuerung etwas änderte. Weiterhin sorgen übrige rechtliche Rahmenbedingungen, wie beispielsweise die wesentlich am Gläubigerschutz orientierte Insolvenzordnung, für den Abzug von Eigenkapital aus dem Unternehmen. Und nicht zuletzt gingen viele mittelständische Unternehmer davon aus, dass jemand aus dem Familienkreis ihre Tätigkeit weiterführen würde – und die vorhandene, meist sehr individuell gestrickte Unternehmensfinanzierung einfach übernehmen würde. Insofern bestand aus Sicht vieler Mittelständler kein unmittelbarer Grund, die vorhandene Finanzierung flexibler und transparenter zu gestalten.

Hier ist allerdings jetzt ein Umdenken erforderlich. Finanzierung muss mehr noch als bisher als unternehmerische Aufgabe betrachtet werden. Dazu gehört es auch, Banken oder fremden Investoren das nötige Vertrauen zu geben. Die Unternehmensfinanzierung ist dabei – genauso wie andere Bereiche des Unternehmens – regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen.

Die Unternehmensfinanzierung wird in Zukunft an Komplexität weiter zunehmen. So ist davon auszugehen, daß im Rahmen erhöhter Informationsdichte die (Finanz-)Produkte immer mehr auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten werden, auch als Bündel mehrerer unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente, neudeutsch „strukturierte Finanzierung“ genannt. Mittlerweile bieten auch die Banken eine Vielzahl von Produkten an, welche die Eigenkapitallücke schließen sollen. Allerdings ist dies meist mit einem erhöhten Kontrollbedürfnis der Geldgeber verbunden. Auch damit müssen sich die deutschen Unternehmer künftig verstärkt auseinandersetzen.

Viele der neuen Finanzierungsformen sind nicht für jedes Unternehmen und nicht für jede Situation gleichermaßen geeignet. Den direkten Zugang zum Kapitalmarkt werden daher auch in Zukunft nur große Mittelständler suchen. Allerdings gibt es auch für kleinere Unternehmen unabhängig von der Rechtsform Möglichkeiten, die Eigenkapitallücke etwa durch Mezzanine-Finanzierungsformen oder andere Finanzierungen, wie etwa Leasing oder Factoring, zu schließen. Dabei kommt es auf den „richtigen Mix“ an. Auf den nachfolgenden Seiten werden einige dieser Produkte vorgestellt und einer kritischen Bewertung unterzogen.

Wir hoffen, daß Ihnen die Lektüre nicht nur in Ihren Entscheidungen und Plänen helfen kann, sondern darüber hinaus auch noch etwas Lesefreude bereitet. Wir haben uns deshalb um eine ansprechende Darstellung bemüht.

Das Autorenteam
Oktober 2005

Bankenfinanzierung

Ein neues Verhältnis zwischen Mittelstand und Banken

Trotz der in jüngerer Zeit aufgetretenen Spannungen im Verhältnis zwischen Banken und Kreditnehmern, trotz aller bisherigen und zukünftigen Verwerfungen in der deutschen Bankenlandschaft und auch trotz aller alternativer Finanzierungswege wird die Finanzierung über Banken mit Abstand die wichtigste Finanzierungsform für den deutschen Mittelstand bleiben, auch wenn deren Bedeutung relativ abnehmen wird.

Die Banken werden und können sich nicht aus dem Kreditgeschäft mit dem Mittelstand zurückziehen, sofern sie sich nicht auf Spezialbereiche wie Vermögensanlage, Wertpapierhandel u.ä. beschränken. Auch steht den mittelständischen Unternehmen die Sanktion zur Verfügung, diejenigen Banken, die ihnen bei der Kreditvergabe unverhohlen die kalte Schulter zeigen, beim übrigen Geschäft zu übergehen. Auch für die Banken ist das gesamte Geschäft mit dem Mittelstand, das ja nicht nur aus dem Kreditgeschäft besteht, zu wichtig und bildet klassisch ein starkes Standbein für ihre Erträge. Die spektakulären Salti in der Geschäftspolitik einiger Großbanken in jüngster Zeit zurück zu einem mittelstandsfreundlicheren Kreditverhalten belegen diese Aussage.

Der Mittelstand wird aber mit Sicherheit in Zukunft einem viel stärker konzentrierten Bankensektor mit zunehmend zentralisierter Entscheidungskompetenz gegenüber stehen, wird noch stärker mit risikoabhängigen Kreditkonditionen konfrontiert und noch höheren Informationsanforderungen der Kreditinstitute ausgesetzt sein.

Die Fremdfinanzierungsmöglichkeiten mittelständischer Unternehmen über den Bankensektor werden nicht nur durch den Umbruch im deutschen Bankensektor, sondern auch durch die Verschärfung gesetz-

licher Regelungen der Bankenaufsicht zunehmend eingeschränkt, wobei die Risikoeinschätzung nach dem Regelwerk von „Basel II“ eine wichtige Rolle spielt.

Basel II

Der Begriff „Basel II“ gilt als Synonym für die Risikobeurteilung eines Unternehmens durch ein Kreditinstitut. Die mittelständischen Unternehmen und ihre Berater werden durch Basel II vor neue Herausforderungen gestellt, denn ab 2006 wird von den Kreditinstituten die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens nach mehr oder weniger festen Kriterien geprüft. Grund hierfür ist, dass nach Basel II jeder von Banken ausgereichte Kredit mit Eigenmitteln der Banken in unterschiedlicher Höhe unterlegt werden muss. Diese sind abhängig zum einen von der Höhe des Kredites, zum anderen aber von der Bonität des Kreditnehmers. Je höher die Ausfallwahrscheinlichkeit ist, je geringer also die Bonität, umso höher wird die erforderliche Eigenkapitalunterlegung sein. Eine höhere Eigenkapitalunterlegung der Banken lässt die Finanzierungskosten steigen. Diese Kosten werden die Banken an die Kreditnehmer weiterreichen.

Da alle (deutschen) Kreditinstitute ab 2006 verpflichtet sind, eine Risikoklassifizierung bezüglich der zu vergebenden Kredite vorzunehmen, bereiten sie sich schon seit längerem auf diese neue Situation vor und entwickeln auf der Grundlage von Basel II neue Ratingverfahren.

Die Risikoklassifizierung gilt gemäß Basel II nur für Kredite, die mehr als eine Million Euro betragen. Allerdings darf dies nicht darüber hinweg täuschen, dass die Banken bestrebt sein werden, grundsätzlich jeden ausreichenden Kredit hinsichtlich seiner Ausfallwahrscheinlichkeit zu klassifizieren und entsprechende Preisungen der Kredite vorzunehmen. Basel II wird also durch die risikoorientierte Kapitalunterlegungspflicht

der Kreditinstitute zu einer *bonitätsorientierten Zinsdifferenzierung* führen. Die bisherige Praxis, einen Kreditnehmer nur anhand der kurzfristig messbaren Kapitaldienstfähigkeit zu beurteilen, ist nicht mehr ausreichend.

Aus diesen Gründen muss sich der Mittelstand auf die bevorstehenden bankinternen Ratingverfahren einstellen und vorbereiten. Das heißt, er sollte sich mit den Regeln des internen Ratings der Kreditinstitute auseinandersetzen und vertraut machen. Im Rahmen des Unternehmenratings werden künftig vor allem folgende Faktoren berücksichtigt und analysiert: Management, Markt/Branchen, Kundenbeziehungen, wirtschaftliche Verhältnisse und weitere Unternehmensentwicklung.

In der Gewichtung der einzelnen Faktoren unterscheiden sich die Kreditinstitute teilweise nach eigenen Marktentscheidungen und Branchenorientierungen. Letztlich kann davon ausgegangen werden, dass diese Kriterien in der ein oder anderen Gewichtung bei jedem Rating Einfluss haben werden. Im Rahmen dieser einzelnen Faktoren wiederum werden Bonitätskriterien definiert.

Beispielhaft sei am Faktor Markt/Branchen dargestellt, wie die Bonitätskriterien ausgestaltet und aufgeschlüsselt werden können. Im Rahmen der Analyse des Marktes und der Branche sind als wesentliche Kriterien vorstellbar: Absatzgebiet (Weltmarkt, regionaler Markt), Branchenberichte, Abhängigkeiten von wenigen großen Kunden und auch Lieferanten, Verdrängungswettbewerb über Preis oder Qualität, Produktlebenszyklen und -sortiment, Lagerbestandsanalysen, Produktionsverfahren, Vertrieb, Marketing, Konjunkturabhängigkeit des Unternehmens, Zustandsbeschreibung der Bedingungen, die im relevanten Markt herrschen, um absehbare Entwicklungsrisiken und Chancen aufzuzeigen.

Als Vorbereitung auf ein anstehendes internes Rating seitens der Kreditinstitute sollte sich jedes Unternehmen einen Überblick darüber verschaffen, wo es steht. Im Übrigen kann eine solche Bestandsaufnahme nicht nur als Vorbereitung auf ein Rating-Gespräch mit einem Kreditinstitut verwendet werden, sondern auch für vorbereitende Gespräche beispielsweise im

Zusammenhang mit künftigen Investoren, Beteiligungsgesellschaften oder aber auch der Bewertung strategischer Partnerschaften. Zu einem Quick-Check zählen unter anderem: Unternehmensbeschreibung, Jahresabschlüsse der zurückliegenden drei bis fünf Jahre, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen, Forderungsliste (einschließlich Zahlungsziel), Verbindlichkeitsliste (einschließlich Zahlungsziel), Liquiditätsplan, Investitionsplan, Umsatz- und Ertragsplanung (Soll-/Ist-Vergleich), Beteiligungsliste, Patente, Vermögensübersicht/Sicherheitspiegel, Struktur/Entwicklung der Mitarbeiter und Aktivitätenplan.

Abweichend von der bisher üblichen Praxis, lediglich die Vergangenheitszahlen und die Finanzbuchhaltung des laufenden Geschäftsjahres als Grundlage für die Prüfung der Kreditwürdigkeit heranzuziehen (*hard facts*), werden bei künftigen Bonitätsbeurteilungen die so genannten *soft facts* eine immer größere Rolle spielen. Zu den *soft facts* zählen insbesondere die Darstellung des Geschäftsmodells, Analyse der Kunden und Lieferanten, Strategie, Management, Organisation, Personal, Produktions- und Leistungsprozesse.

Gerade für den Mittelstand wird Basel II zu einschneidenden Veränderungen führen. Die Unternehmer werden gezwungen sein, ihr Wissen über das Unternehmen und ihre Vorstellungen über dessen zukünftige Entwicklung schriftlich zu fixieren und darzustellen. Dies wird sicherlich einen erheblichen Einsatz von Zeit und Arbeit erfordern. Auch sollten sich die Unternehmen nicht scheuen, zumindest in der Vorbereitungsphase die Hilfe externer Berater in Anspruch zu nehmen. In erster Linie kommen hier die Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater des Unternehmens in Frage, soweit sie sich schon intensiv mit den Problemen des Ratings beschäftigt haben.

Bei der Einschaltung von „Rating-Beratern“ oder „Rating-Agenturen“ scheint eher Zurückhaltung geboten. Rating-Berater ist ein ungeschützter Titel, der momentan eine gewisse Inflation erlebt. Soweit Rating-Agenturen Ratings anbieten, muss man wissen, dass die dort angewandten Kriterien nicht immer mit denjenigen der Kreditinstitute identisch sind. Folglich akzeptieren viele Kreditinstitute die Ergebnisse solcher Agenturen noch nicht.

Strategien im Umgang mit Banken

Die mittelständischen Unternehmen müssen sich auf diese bereits eingetretenen und noch kommenden Veränderungen der Finanzierungstechnik einstellen. Der Mittelstand sollte die neuen Herausforderungen aber auch als Chance sehen und zum Anlass nehmen, eine Überprüfung vorzunehmen. Er sollte sich fragen, was er seinerseits für ein besseres Verhältnis zu den Kredit gebenden Banken, was er für eine bessere bzw. zutreffendere Einschätzung des Unternehmens durch die Banken tun kann und wie er die Abhängigkeit von einer Bank mindern kann.

Aus Fragestellungen dieser Art leiten sich Erkenntnisse ab, die im praktischen Umgang mit den Banken, insbesondere auch im Kreditgeschäft umzusetzen sind, um auch in Zukunft den Zugang zur nach vor notwendigen Bankenfinanzierung zu erhalten.

Verbesserung der Risikosituation

Das mittelständische Unternehmen muss zunächst einmal seine eigene Risikolage selber besser beurteilen lernen, um sie verbessern zu können. Eine Verminderung der Risikolage des Unternehmens erleichtert nicht nur den externen Kreditgebern die Entscheidung für einen günstigen Kredit an das Unternehmen. Weniger Risiko hilft langfristig auch dem Unternehmen selbst, wesentliche Rückschläge zu vermeiden, auch wenn weniger Risiko manchmal Umsatz kostet oder Mehraufwand bedeutet.

Eine scharfe Beobachtung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der Bewegungen auf den eigenen Märkten, des Verhaltens der Konkurrenz und des Einflusses neuer Techniken auf das eigene Leistungsprogramm ist unabdingbar, um schon frühzeitig diejenigen Strömungen zu erkennen, die Risiken, aber auch neue Chancen für das Unternehmen hervorbringen. Zu diesem Zweck wird in Unternehmen ein Risikofrüherkennungssystem installiert.

Eine rationale Planung und ein effektives Controlling, das schnell und genau Abweichungen der Ist-Zahlen vom Plan oder der Vergangenheit aufzeigt und eine rechtzeitige Gegensteuerung erlaubt, schützt das

Unternehmen vor dem Risiko, Fehlentwicklungen zu spät zu bemerken.

Mehr Qualität im Jahresabschluss und in Zusatzinformationen

Alle Untersuchungen im Zusammenhang mit dem Rating der Banken, das einer Entscheidung über einen Kredit vorangeht, bestätigen in mehr oder weniger deutlicher Form, dass die Auswertungen der letzten Jahresabschlüsse der Unternehmen zwar einen zurückgehenden, aber immer noch ganz wesentlichen Anteil auf das Gesamtergebnis des Ratingverfahrens besitzen. Auch nach dem Ergebnis einer Umfrage der DIHK bei Industrie und Handelsunternehmen im Frühjahr 2005 halten die Kreditinstitute weiterhin relativ stark an der vergangenheitsorientierten Praxis bei der Bonitätsbeurteilung fest.

Dieser Tatsache sollten die Unternehmen Beachtung schenken, ihrem Jahresabschluss erhöhte Aufmerksamkeit widmen und ihn als möglichst getreues Abbild der Leistung des Unternehmens im Berichtsjahr verstehen.

Es bewährt sich immer, den Jahresabschluss mit den Augen eines Fremden anzusehen, Abweichungen zu Vorjahren unmissverständlich zu erläutern und Unklarheiten zu beseitigen. Insbesondere die Inanspruchnahme von Wahlrechten in Bezug auf den Ansatz und die Bewertung von Bilanzposten sollte klar und deutlich im Anhang beschrieben werden. Es trägt viel zur Glaubwürdigkeit der abgelieferten Qualität des Jahresabschlusses bei, wenn schlechte Zahlen offen auf den Tisch gelegt und die Gründe ehrlich analysiert werden.

Verstärkt Bedeutung erhält der Lagebericht des Unternehmens nach § 289 HGB, insbesondere die darin geforderten prognostischen Aussagen über die voraussichtliche Entwicklung mit Angabe der Chancen und Risiken. Die zutreffende Beurteilung der voraussichtlichen Entwicklung im Zeitablauf wird als echtes Qualitätsmerkmal angesehen. Eine stetige Verschiebung hochfliegender Pläne von einem Lagebericht zum nächsten trägt sicher nicht zur Vertrauensbildung bei.

Aber nicht alles, was das Unternehmen seinen Banken mitteilen will, muss auch in den publizitätspflichtigen Jahresabschluss einschließlich Anhang aufgenommen werden. Eine „Entblätterung“ vor der Konkurrenz bei offen zu legenden Jahresabschlüssen muss nicht zwangsläufig in Kauf genommen werden, wenn das Unternehmen die Banken mit Zusatzinformationen versorgen möchte. Ein Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers enthält sinnvollerweise Zusatzinformationen, ggf. in einem Erläuterungsteil, die im Hinblick auf eine erhöhte Transparenz des Unternehmens wichtig sind.

Besonders aussagekräftig für die Banken ist eine im Prüfungsbericht enthaltene Analyse des Jahresergebnisses, in der Sondereffekte, wie periodenfremde oder in weiterem Sinne außerordentliche oder einmalige Ergebniskomponenten ausgesondert werden und ein solchermaßen bereinigtes Betriebsergebnis entwickelt wird. Ebenso begrüßt werden Kapitalflussrechnungen, die die Selbstfinanzierungskraft der Unternehmen und die Mittelflüsse aus Investitionen bzw. Desinvestitionen, aus Finanzierungsvorgängen, aus Beziehungen zu Gesellschaftern und verbundenen Unternehmen aufzeigen. Ferner sind auch Vergleiche mit der Branche und geeignete Kennzahlen, die vom Unternehmen selbst für signifikant angesehen werden, hilfreich, um die Aussagekraft des Jahresabschlusses zu erhöhen.

Die Einschätzung der Qualität des Jahresabschlusses ist auch mit einer schnellen Erstellung des Jahresabschlusses verknüpft. Der Jahresabschluss mit seinen hauptsächlich vergangenheitsbezogenen Daten veraltet in seinem Informationsgehalt für eine kreditgebende Bank mit jedem Tag. Deshalb sollte sich ein Unternehmen mit aller Kraft darum bemühen, die Erstellung des Jahresabschlusses durch geeignete organisatorische Maßnahmen auf jeden Fall im ersten Halbjahr des Folgejahres oder besser noch in den ersten drei Monaten abzuschließen.

Genauso verstärken unterjährige Zusatzinformationen über besondere Ereignisse im Unternehmen, die Ablieferung von Zwischenabschlüssen oder betriebswirtschaftliche Auswertungen und die Einreichung der Planung bei schlüssigem Zahlenwerk das Vertrauen einer kreditgebenden Bank in die Qualität der Rechnungslegung.

Umstellung auf einen Jahresabschluss nach IFRS

Wie erwähnt, werden beim Rating eines Unternehmens dessen Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage mit den entsprechenden Kennzahlen durch die beurteilende Bank intensiv unter die Lupe genommen. Daher kann es unter Umständen auch ratsam sein, nicht nur – wie vorstehend empfohlen – die Qualität des Jahresabschlusses nach nationalen Grundsätzen zu erhöhen, sondern das vom Gesetzgeber eingeräumte Wahlrecht zu nutzen und für Veröffentlichungszwecke einen Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erstellen, ggf. nach Abstimmung mit den Hausbanken.

Bei den IFRS steht die Informationsfunktion der Rechnungslegung im Mittelpunkt. Wesentliche Anforderung an den Jahresabschluss ist daher die „fair presentation“, die nicht durch Aspekte der Vorsicht und der Risikovorsorge, wie sie das HGB vorsieht, eingeschränkt werden soll. Tendenziell fällt dabei der Eigenkapitalanteil, der als vorrangiger Bonitätsmaßstab im Rahmen der quantitativen Faktoren gilt, durch Verhinderung der Bildung von stillen Reserven und durch frühere Gewinnrealisierung höher aus. Umgekehrt können sich beispielsweise im Falle von Pensionsverpflichtungen auch Verschlechterungen des Eigenkapitals ergeben. In der Regel schwankt das Jahresergebnis nach IFRS im Zeitablauf stärker und bildet das Auf und Ab eines Unternehmens wirklichkeitsgetreuer ab als das Jahresergebnis nach HGB.

Die Umstellung auf IFRS bedarf einer erheblichen Vorarbeit (bei Ersteinführung müssen auch für die beiden Vorjahre IFRS-Jahresabschlüsse zu Vergleichszwecken vorgelegt werden) und erfordert die Beschäftigung von solchen Mitarbeitern, die das sich ständig fortentwickelnde Regelwerk der IFRS beherrschen, was erfahrungsgemäß mit nicht unerheblichen Aufwendungen verbunden ist.

Andererseits erfüllt der Übergang zu den IFRS auch Nebenzwecke, die in dem einen oder anderen Unternehmen einen wichtigen Stellenwert besitzen können: So erschließt sich dem Unternehmen mit einem IFRS-Jahresabschluss leichter als mit einem Jahresabschluss nach dem deutschen HGB der Zugang zum auslän-

dische Bankensektor als Kreditgeber; ausländische Kunden und Lieferanten, potentielle internationale Auftraggeber bei einer Ausschreibung arbeiten lieber mit einem deutschen Unternehmen zusammen, dessen Jahresabschluss sie verstehen; eine Verzahnung eines IFRS-Jahresabschlusses mit einem betriebswirtschaftlich orientierten Planungs- und Controlling-Instrumentarium ist einfacher als bei einem HGB-Abschluss.

Mehrbankenprinzip

Ein auf Bankenkredite angewiesenes Unternehmen wird immer gut beraten sein, wenn es nicht nur auf eine Bank als Kreditgeber baut. Es bringt Vorteile auf verschiedenen Ebenen, wenn ein Investitionsprojekt mit der einen Bank, ein anderes Projekt mit einer anderen Bank finanziert wird. Es ist eine alte Volksweisheit, dass Konkurrenz das Geschäft belebt, so auch bei Banken. Umgekehrt hat es auch immer eine beruhigende Wirkung auf eine Bank, wenn sie eine andere Bank mit im Boot weiß.

Bei Kreditverhältnissen zu mehreren Banken ist sorgsam darauf zu achten, dass das Gleichbehandlungs-

bedürfnis der Banken nicht verletzt wird, sei es bei den Konditionen, bei der Gestellung von Sicherheiten, bei der Lieferung von Informationen oder in sonstiger Hinsicht.

Die Interessen der konkurrierenden Banken sollten untereinander stets frei gehalten werden. Ein Kampf um Sicherheiten oder ein Sicherheitenpool mit divergierenden Interessen oder ein Cashpool zu Gunsten einer Bank können schnell ein ausbalanciertes Netzwerk von Kreditgebern gefährden.

Es sollte immer angestrebt werden, eine interessierte Bank in der Hinterhand zu halten, die gerne auch Kreditgeber wäre und die eine andere Bank, die aus dem Netzwerk von Kreditgebern ausscheren möchte, ersetzen könnte. Hierzu können Zusatzgeschäfte, die das Unternehmen zu vergeben hat, wie z.B. Außenhandelsfinanzierung oder Merger & Acquisition-Aufträge, dienen. Dieses Vorhaben wird nicht immer gelingen, ist aber so wichtig, dass der mittelständische Unternehmer es im Auge behalten muss, denn es wäre fatal, plötzlich keine Bankenfinanzierung mehr zur Verfügung zu haben.

Gesellschafterfinanzierung

Allgemeines

Gerade bei mittelständischen Unternehmen erfolgt die Finanzierung zu einem hohen Maß aus dem Gesellschafterkreis heraus. Der Gesellschafter hat dabei die Möglichkeit, der Gesellschaft Eigen- oder Fremdkapital zur Verfügung zu stellen. Die Entscheidung für die jeweilige Finanzierungsform ist sowohl unter wirtschaftlichen und haftungsrechtlichen als auch unter steuerlichen Gesichtspunkten zu treffen.

Für die Finanzierung durch Eigenkapital spricht zunächst, dass die Eigenkapitalbasis des Unternehmens gestärkt und damit auch die Ertragskraft verbessert wird. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis zeigt auch dem externen Bilanzleser, dass der Gesellschafter „zu dem Unternehmen steht“, dient mithin der Vertrauensbildung. Gegen die Eigenkapitalfinanzierung sprechen aus Sicht des Gesellschafters die langfristige Bindung und das tendenziell höhere Risiko im Vergleich zu der Alternative der Darlehensfinanzierung.

Für die Darlehensfinanzierung durch den Gesellschafter spricht zunächst die Flexibilität der Finanzierungsform. Ggf. kann dabei auch die unterschiedliche Finanzkraft einzelner Gesellschafter berücksichtigt werden, falls beispielsweise ein Darlehen lediglich einseitig durch einen Gesellschafter gegeben wird. Tendenziell führt die Darlehensfinanzierung gegenüber der Eigenkapitalfinanzierung für die Gesellschaft zu einem schwächeren Eigenkapitalausweis bzw. durch die Zinsbelastung auch zu einer Ergebnisbelastung. Aus Sicht des Gesellschafters ist die Darlehenfinanzierung im Vergleich zur Eigenkapitalfinanzierung tendenziell weniger risikoreich, obschon die Rechtsprechung zum Eigenkapitalersatz gerade bei der Finanzierung durch den Gesellschafter eine weitgehende Nähe zur Eigenkapitalfinanzierung hergestellt hat.

Die Entscheidung für die Eigenkapital- bzw. die Fremdkapitalfinanzierung durch den Gesellschafter sollte vorrangig aus außersteuerlichen Gesichtspunkten getroffen werden. Nach wie vor bilden die unterschiedlichen Steuerfolgen jedoch wichtige Entscheidungsparameter für die eine oder die andere Finanzierungsform.

Die Steuerfolgen einer bestimmten Finanzierungsart richten sich zum einen nach der Rechtsform des zu finanzierenden Unternehmens, d.h. danach ob es sich um eine Kapital- oder um eine Personengesellschaft handelt, und zum anderen nach der juristischen Qualifikation des Gesellschafters, d.h. ob es sich um eine natürliche oder um eine juristische Person handelt. Eine natürliche Person unterliegt mit ihren Dividenden und Zinseinkünften der Besteuerung mit Einkommensteuer mit einem progressiven Tarif, wohingegen eine Kapitalgesellschaft mit ihren Zins- und Dividendeneinkünften grundsätzlich der Besteuerung mit Körperschaftsteuer nach einem festen Steuersatz unterliegt. Von wesentlich größerer Bedeutung ist allerdings, dass insbesondere Dividendeneinkünfte bei einer natürlichen Person anders als bei einer Kapitalgesellschaft in die steuerliche Bemessungsgrundlage einfließen.

Eine Sonderform der Eigenkapitalfinanzierung bilden gerade bei mittelständischen Kapitalgesellschaften sog. Mischformen, die insbesondere zur steuerlichen Optimierung eingesetzt werden, beispielsweise um eine Verlustverrechnung auf die Ebene des Gesellschafters zu erreichen. Zu nennen ist dabei beispielsweise die Errichtung einer sog. atypisch stillen Gesellschaft des Gesellschafters mit „seiner“ Kapitalgesellschaft. Diese Finanzierungsform soll an dieser Stelle jedoch nicht beschrieben werden. Es kann hier auf die Ausführungen im Kapitel „Andere Finanzierungsformen“ (Seite 19 ff.) verwiesen werden.

Steuerfolgen der unterschiedlichen Finanzierungsarten

Finanzierung einer Kapitalgesellschaft

Finanzierung mit Eigenkapital

- Ebene der Gesellschaft

Stellt der Gesellschafter der Gesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, entsteht hieraus für die Gesellschaft keine Ergebnisbelastung, etwa aus Zinsen. Die mit diesem Eigenkapital erwirtschafteten Erträge stehen der Gesellschaft ungeschmälert zur Verfügung, unterliegen jedoch auf deren Ebene der Besteuerung mit Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich bei dem Gesellschafter um eine natürliche oder um eine juristische Person handelt. Insoweit ergeben sich die gleichen Steuerfolgen.

- Ebene des Gesellschafters

Die Zurverfügungstellung von Eigenkapital begründet für den Gesellschafter entweder neue Anteilsrechte an der Kapitalgesellschaft, etwa durch Erhöhung des Stammkapitals einer GmbH, oder stärkt bereits bestehende Gesellschaftsanteile, etwa bei Einstellungen in die Kapitalrücklage. Auf Ebene der Gesellschaft führt dieses Eigenkapital grundsätzlich zu einem zusätzlichen Ertragspotential und schlägt sich in Dividenden zugunsten des Gesellschafters nieder. Erst wenn eine Gewinnausschüttung durch die Kapitalgesellschaft erfolgt, ergeben sich auf Ebene des Gesellschafters steuerliche Konsequenzen.

Handelt es sich bei dem Gesellschafter um eine natürliche Person, sind die von der Kapitalgesellschaft gezahlten Dividenden einkommensteuerpflichtig. Die Besteuerung erfolgt jedoch nach dem sog. Halbeinkünfteverfahren. Im Gegensatz zu dem früher bestehenden körperschaftsteuerlichen Anrechnungssystem bleibt seit 2002 die Körperschaftsteuerbelastung der Kapitalgesellschaft auf Ebene des Gesellschafters unberücksichtigt. Als Ausgleich für die bereits erfolgte einmalige Belastung der zugrunde liegenden Erträge mit Körperschaftsteuer wird die Dividende bei dem Gesellschafter lediglich noch zur Hälfte mit Einkommensteuer besteuert. Allerdings

können mit den Einkünften im Zusammenhang stehende Aufwendungen, wie z.B. Finanzierungskosten, ebenfalls nur zur Hälfte steuermindernd abgezogen werden.

Handelt es sich bei dem Gesellschafter dagegen um eine juristische Person, unterliegen die Dividenden der Tochtergesellschaft wegen der Vorbelastung der Erträge mit Körperschaftsteuer auf Ebene der Mutter-Kapitalgesellschaft nicht erneut einer Besteuerung mit Körperschaftsteuer sowie mit Gewerbesteuer (Beteiligung > 10%). Die Dividendenerträge sind auf Ebene der Mutter-Kapitalgesellschaft also grundsätzlich steuerfrei. Ungeachtet dessen kann die Muttergesellschaft Kosten im Zusammenhang mit dieser Beteiligung in vollem Umfang als Betriebsausgaben geltend machen und gegen andere steuerpflichtige Erträge verrechnen. Allerdings müssen seit 2004 gemäß § 8 b Abs 5 KStG pauschal 5% der Dividende auf Ebene der Muttergesellschaft der Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag unterworfen werden.

Fremdfinanzierung einer Kapitalgesellschaft

- Ebene der Gesellschaft

Stellt ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft Darlehen zur Verfügung, stellen die hierfür zu entrichtenden Zinsen auf Ebene der Gesellschaft eine abzugsfähige Betriebsausgabe dar, sofern das Darlehensverhältnis nach Form und Inhalt dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht. Die Abzugsfähigkeit der Zinsen als Betriebsausgaben führt bei der Kapitalgesellschaft zu einer Ersparnis von Gewerbesteuer sowie von Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag. Die Steuerersparnis bei der Gewerbesteuer ist allerdings dann nur eingeschränkt, wenn bei der Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlage eine 50%ige Hinzurechnung als sog. Dauerschuldzinsen zu erfolgen hat.

- Ebene des Gesellschafters

Stellt ein Gesellschafter der Kapitalgesellschaft ein Darlehen zur Verfügung, führen die hierfür zu entrichtenden Zinsen bei dem Darlehensgeber zu steuerpflichtigem Ertrag. Handelt es sich bei dem Gesellschafter um eine natürliche Person und hält er die Beteiligung nicht im steuerlichen Betriebsvermögen, führen die Zinserträge ähnlich wie Dividendenerträge bei dem Gesellschaf-

ter zu Einkünften aus Kapitalvermögen. Im Gegensatz zu den Dividenden erträgen sind die Zinserträge in vollem Umfang steuerpflichtig, unterliegen also nicht der Besteuerung nach dem Halbeinkünfteverfahren.

Handelt es sich bei dem Gesellschafter um eine Kapitalgesellschaft, fließen die Zinserträge ebenfalls in vollem Umfang in deren steuerliche Bemessungsgrundlage ein. Die Zinserträge unterliegen also auf Ebene der Darlehensgeberin der Besteuerung mit Gewerbesteuer sowie mit Körperschaftsteuer/Solidaritätszuschlag, auch dann, wenn auf Seiten der Schuldnerin wegen der Hinzurechnung als Dauerschuldzins lediglich zur Hälfte eine Gewerbesteuerersparnis eintritt.

Einen Vergleich der Steuerbelastung zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung einer Kapitalgesellschaft durch ihre Gesellschafter zeigt folgendes Beispiel:

Ausgegangen wird von einem Kapitalbedarf der Kapitalgesellschaft, der von Seiten des Gesellschafters entweder durch Eigen- oder Fremdkapital gedeckt wird. Aus der Investition sollen Erträge in Höhe von 1.000 T€ erwirtschaftet werden. Bei der Alternative „Fremdfinanzierung“ soll ein angemessener Zins von 500 T€ vereinbart sein.

Ein Vergleich der Gesamtsteuerbelastung zeigt hier nach folgendes Bild:

Ebene der Gesellschaft	Gesellschafter ist natürliche Person		Gesellschafter ist Kapitalgesellschaft	
	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
Ertrag aus Kapitaleinsatz	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.000,0
Zinsaufwand		-500,0		-500,0
	1.000,0	500,0	1.000,0	500,0
GewSt (z.B. 16,6%)	- 166,7	- 125,0	- 166,7	- 125,0
KSt/SolZ 25% + 5,5% SolZ	- 219,8	- 99,0	- 219,8	- 99,0
Jahresüberschuss	613,5	276,0	613,5	276,0
Ebene des Gesellschafters				
Dividende	613,5	276,0	613,5	276,0
GewSt auf 5%	0,0	0,0	- 5,1	- 2,3
Est/SolZ x 1/2 x 42% x 1,055	-135,9	-61,1	0,0	0,0
KSt/SolZ	0,0	0,0	- 6,7	- 3,0
Zinsen		500,0		500,0
GewSt	0,0	0,0	0,0	- 83,3
Est/SolZ	0,0	-221,6	0,0	0,0
KSt/SolZ	0,0	0,0	0,0	- 109,9
Nettozufluss	477,6	493,3	601,7	577,5

Ist eine natürliche Person Gesellschafter und reicht sie ihrer Kapitalgesellschaft Darlehen aus, ist die Steuerbelastung tendenziell niedriger und damit der Nettozufluss tendenziell höher. Der Grund hierfür liegt zum einen an der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Zinsaufwendungen im Bereich der Gewerbesteuer auf Ebene der Kapitalgesellschaft und zum anderen an der höheren Gesamtsteuerbelastung der Dividenden im Vergleich zur Besteuerung von Zinserträgen.

Ein anderes Bild ergibt sich allerdings, wenn Gesellschafter der Kapitalgesellschaft selbst eine Kapitalgesellschaft ist. In diesem Fall führt die Zurverfügungstellung von Eigenkapital zu einer geringeren Steuerbelastung und damit zu einem höheren Zufluss bei dem Gesellschafter. Ursache hierfür ist die partielle gewerbesteuerliche Doppelbelastung des Zinsaufwands durch die Hinzurechnung von Dauerschuldzinsen auf Ebene der Tochtergesellschaft und die volle Besteuerung der Zinserträge mit Gewerbesteuer bei der Muttergesellschaft.

Die Aufstellung in der vorstehenden Tabelle gibt jedoch lediglich Anhaltspunkte für eine tendenzielle Steuerbelastung. Im Einzelfall können sich Verschiebungen ergeben, etwa wenn bei der Kapitalgesellschaft steuerliche Verlustvorträge oder sonstige Besonderheiten bestehen.

Einschränkungen des Betriebsausgabenabzugs durch § 8a KStG

Seit dem Jahr 2004 können bei einer Kapitalgesellschaft Schuldzinsen für Gesellschafterdarlehen von wesentlich beteiligten Gesellschaftern nicht mehr uneingeschränkt als Betriebsausgaben abgezogen werden. Dies ist der Fall, wenn eine Freigrenze von 250 T€ Vergütung p.a. überschritten wird (kein Freibetrag) und

- entweder eine gewinn- oder umsatzabhängige Vergütung vereinbart ist
- oder im Falle einer festen Vergütung (fester Zinssatz) das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital die Grenze von 1,5:1 überschreitet und keine Mittelaufnahme unter sonst gleichen Umständen bei Dritten hätte erfolgen können. Für Banken gelten Erleichterungen bei der Finanzierung banküblicher Geschäfte.

Im letzteren Fall sind jedoch lediglich die anteiligen Zinsen für den Darlehensanteil, der über die zulässige Grenze hinausgeht, von den Einschränkungen betroffen.

Beispiel

Eine Kapitalgesellschaft hat zum 31.12.04 ein Eigenkapital in Höhe von	T€ 2.000
Der 100%-ige Gesellschafter gewährt der Gesellschaft ein Darlehen in Höhe von	4.000
zum Zinssatz von 8%.	
Die Zinsen im Jahr 2005 betragen	320

Lösung

Es handelt sich um eine Vergütung für langfristig überlassenes Fremdkapital gem. § 8a KStG.

	T€
Der Zinsaufwand von	320
überschreitet die Freigrenze von	250
Das zulässige Fremdkapital beläuft sich auf	3.000
(T€ 2.000 x 1,5).	

Die Zinsen für Darlehen, die diesen Safe Haven überschreiten, d.h. 80 (T€ 1.000 x 8%) sind bei der Kapitalgesellschaft steuerlich nicht abzugsfähig.

Soweit Zinsen nicht steuerlich abzugsfähig sind, gelten sie als sog. verdeckte Gewinnausschüttung. Hierfür muss sogar durch die Gesellschaft Kapitalertragsteuer einbehalten werden.

Das Verhältnis 1,5:1 von Fremdkapital zu Eigenkapital kennzeichnet die Grenze einer zulässigen Fremdfinanzierung durch einen Gesellschafter. Dieses Verhältnis gilt unabhängig von der eigentlichen Tätigkeit der Gesellschaft, d.h. davon, ob es sich um eine operative Gesellschaft oder eine Holdinggesellschaft handelt. Für Holdinggesellschaften gelten jedoch gewisse Erleichterungen bei der Ermittlung des zulässigen Eigenkapitals.

Als Gesellschafterdarlehen in diesem Sinne gelten nicht nur direkte Darlehen des Gesellschafters, sondern unter bestimmten Umständen auch Darlehen einer Bank, für die der Gesellschafter Sicherheiten gestellt hat.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass § 8a KStG eine höchst komplizierte Vorschrift darstellt, die insbesondere für mittelständische Kapitalgesellschaften verschiedene Fallstricke und ungeklärte Rechtsfragen enthält. Positiv ist lediglich, daß durch die relativ hohe Freigrenze von 250 T€ p.a. § 8 a KStG erst ab einer erheblichen Darlehenssumme des Gesellschafters eingreift.

Berücksichtigung von Refinanzierungskosten

Die unterschiedliche Behandlung von Zins- und Dividendenerträgen hat Auswirkungen auf die steuerliche Abzugsfähigkeit der Kosten für Mittel, die der Gesellschafter zur Refinanzierung seines Kapitalbeitrages aufgenommen hat. Hat eine natürliche Person als Gesellschafter Refinanzierungskosten zur Finanzierung seiner Einlage in die Kapitalgesellschaft, sind entsprechende Zinsen lediglich zur Hälfte steuerlich abzugsfähig, wohingegen die Zinsen zur Refinanzierung eines Darlehens an die Kapitalgesellschaft in vollem Umfang steuerlich abzugsfähig sind.

Handelt es sich bei dem Gesellschafter selbst um eine Kapitalgesellschaft, sind Zinsen aus einer Darlehensaufnahme in vollem Umfang eine steuerlich abzugsfähige Betriebsausgabe, ungeachtet dessen, ob das Kapital der Tochtergesellschaft als Eigen- oder als Fremdkapital zur Verfügung gestellt wird. Insofern ergibt sich kein Einfluss auf die Vorteilhaftigkeit einer bestimmten Finanzierungsform.

Beispiel

Es wird an den oben dargestellten Fall angeknüpft. Unterstellt wird dabei zusätzlich, dass der erforderliche Kapitalbedarf der Tochtergesellschaft von dem Gesellschafter durch ein Darlehen bei einem Kreditinstitut refinanziert wurde, das zu einer Zinsbelastung von 500 T€ führt.

Aus Sicht des Gesellschafters stellt sich hiernach (vgl. Ausgangsfall S. 13) die Belastung wie folgt dar:

	Gesellschafter ist natürliche Person		Gesellschafter ist Kapitalgesellschaft	
	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
Zinsaufwand aus Refinanzierung	-500,0	-500,0	-500,0	-500,0
Ersparnis GewSt	0,0	0,0	41,7	41,7
Ersparnis ESt/SolZ bzw. KSt/SolZ	110,8	221,6	120,9	120,9
Zufluss aus Dividende	613,5	276,0	613,5	276,0
GewSt auf Dividende			-5,1	-2,3
ESt/SolZ bzw. KSt/SolZ auf Dividende	-135,9	-61,1	-6,7	-3,0
Zufluss aus Zinsen	0,0	500,0	0,0	500,0
GewSt auf Zinsen	0,0	0,0	0,0	-83,3
ESt/SolZ bzw. KSt/SolZ auf Zinsen	0,0	-221,6	0,0	-109,9
Nettozufluss bei Gesellschafter	88,4	214,9	264,3	240,1

Die Aufstellung zeigt, dass insbesondere bei einer natürlichen Person als Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft im Falle von Refinanzierungskosten die Alternative „Fremdfinanzierung“ zu einer deutlich geringeren Steuerbelastung führt. Dies liegt daran, dass in diesem Fall eventuelle Refinanzierungskosten in vollem Umfang das steuerliche Einkommen mindern, wohingegen bei der Refinanzierung einer Gesellschaftereinlage sich die Refinanzierungskosten lediglich zur Hälfte auswirken.

Handelt es sich bei dem Gesellschafter um eine Kapitalgesellschaft, hat ein eventueller Refinanzierungsaufwand keinen Einfluss auf die Vorteilhaftigkeit einer Finanzierungsalternative der Tochtergesellschaft. Auch bei dieser Alternative ist die Eigenfinanzierung der Tochtergesellschaft von Vorteil, was auf die teilweise gewerbesteuerliche Doppelbelastung der Zinsen zurückzuführen ist.

Finanzierung einer Personengesellschaft

Eine Personengesellschaft ist aus steuerlicher Sicht transparent. Leistungsbeziehungen zwischen einer Gesellschaft und dem Gesellschafter werden steuerlich zwar grundsätzlich anerkannt. Gemäß § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG werden Vergütungen aus Leistungsbeziehungen zugunsten des Gesellschafters einer Personengesellschaft dem steuerlichen Gewinn der Gesellschafter jedoch wieder hinzugerechnet, so dass Zinsen für die Zurverfügungstellung von Fremdkapital im steuerlichen Ergebnis der Gesellschaft enthalten sind. Aus diesem Grund hat die Finanzierungsform einer Personengesellschaft grundsätzlich keine unterschiedlichen steuerlichen Auswirkungen. Dies gilt gleichermaßen für den Fall, dass Gesellschafter einer Personengesellschaft eine natürliche oder eine juristische Person ist. Refinanzierungskosten zur Finanzierung eines Kapitalbedarfs der Gesellschaft mindern gleichermaßen das steuerliche Ergebnis und sind als sog. Sonderbetriebsausgaben in vollem Umfang steuermindernd zu berücksichtigen (bzw. bei der Gewerbesteuer hälftig).

Ein Unterschied im Hinblick auf die Besteuerung von der Eigen- oder Fremdfinanzierung kann sich allerdings dann ergeben, wenn sich die Personengesellschaft in einer Verlustphase befindet. Wird in dieser Phase der Gesellschaft Eigenkapital zur Verfügung gestellt, erhöht dieses das sog. Verlustausgleichsvolumen gemäß § 15a EStG. Stellt der Gesellschafter dagegen lediglich Fremdkapital zur Verfügung, kann dies u.U. zu lediglich verrechenbaren Verlusten führen, die erst mit zukünftigen Gewinnen aus der Gesellschaft verrechnet werden können.

Andere Finanzierungsformen

Leasing

Allgemeines

Leasing wird im Zuge der restriktiven Kreditvergabe- politik der Kreditinstitute eine immer wichtigere Finan- zierungsalternative. Durch den Abschluss eines Leasing- vertrages wird der Investitionsbedarf zunächst durch die Leasinggesellschaft vorfinanziert. Die Nutzung des Gegenstandes wird von dem Leasingnehmer für einen bestimmten Zeitraum durch die Zahlung von Leasing- raten (und gegebenenfalls Sonderzahlungen) erkaufte.

Für alle Leasingvarianten ist die Schonung der Liquidität eines der Hauptargumente pro Leasing. Die Raten kön- nen (im Idealfall vollständig) bereits aus den Erlösen der Investition bestritten werden (Pay-as-you-earn-Effekt). Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass degres- sive Leasingraten oder hohe Sonderzahlungen am Be- ginn des Leasingvertrages diesen Effekt beeinträchtigen. Der geringe Eigenkapitaleinsatz stellt einen weiteren Vorteil sämtlicher Leasingvarianten dar. Es wird letztlich eine Finanzierung zu 100% (abzüglich Sonderzahlung) erreicht, für die im Unterschied zur Kreditfinanzierung kein Eigenkapitalanteil erbracht werden muss. Daneben ist in Leasingverträgen weitaus öfter als in Kreditver- trägen die Möglichkeit von Sondertilgungen oder die Vereinbarung steigender / fallender Raten gegeben.

Darüber hinaus kann der Leasingnehmer auch von be- sonderem Spezial-Knowhow und eventuell bestehen- den günstigeren Einkaufskonditionen des Leasing- gebers profitieren.

Diese Vorteile des Leasings müssen allerdings erkaufte werden. Da in die Leasingraten auch die Verwaltungs- und Finanzierungskosten sowie der Gewinnaufschlag des Leasinggebers eingerechnet werden, liegt die Summe der Leasingraten je nach Dauer und Art des Le- asingvertrages ca. 20 bis 40% über den gewöhnlichen Anschaffungskosten des Gegenstandes.

Einzelne Vertragstypen

Im Laufe der Zeit haben sich im Leasingbereich verschiedene Vertragstypen herausgebildet. Als Haupt- fälle sind Finanzierungs-Leasingverträge, Operating- Leasingverträge, Sale-and-lease-back und Fälle des Spezial-Leasings zu nennen.

Beim **Spezial-Leasing** ist der Leasinggegenstand re- gelmäßig so speziell auf die Bedürfnisse des Leasing- nehmers zugeschnitten, dass nach Ablauf der Miet- zeit der Gegenstand nur vom Leasingnehmer sinnvoll weiter genutzt werden kann.

Beim **Operating-Leasing** vermietet der Leasinggeber den Leasinggegenstand an den Leasingnehmer, wobei der Leasingvertrag in der Regel entweder nur eine kurzfristige Überlassung des Leasinggegenstandes beinhaltet oder aber jederzeit gekündigt werden kann. Der Leasinggegenstand ist normalerweise nicht auf spezielle Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnit- ten und häufig wird der Gegenstand hintereinander an verschiedene Leasingnehmer vermietet. Wie beim Mietvertrag trägt die Risiken einer Verschlechterung des Leasinggegenstandes der Leasinggeber. Diese Art ähnelt deshalb einem üblichen Mietvertrag.

Die wohl wichtigste Gruppe an Leasingverträgen stel- len die so genannten **Finanzierungs-Leasingverträge** dar. Unter Finanzierungs-Leasing versteht man die langfristige Vermietung von beweglichen oder unbe- weglichen Investitionsgütern. Die Leasinggegenstände werden dabei vom Leasinggeber nach den Wünschen des in der Regel bereits bekannten Leasingnehmers angeschafft. Der Leasingvertrag wird so gestaltet, dass der Leasinggeber über die Grundmietzeit hinweg durch die Leasingraten seine Investitionskosten (An- schaffungs- und Herstellungskosten sowie alle Neben- kosten) amortisieren kann. Nach Ablauf der Grund- mietzeit wird dem Leasingnehmer häufig ein Recht zum Ankauf des Leasinggegenstands, ein Anteil am

Veräußerungserlös oder die Verlängerung des Leasingvertrags angeboten.

Unter **Sale-and-lease-back** wird der Fall verstanden, bei dem der Leasingnehmer ihm gehörende Wirtschaftsgüter an eine Leasinggesellschaft veräußert und anschließend von dieser zurückmietet. Der Finanzierungsgesichtspunkt steht, neben einer möglichen Verbesserung des Bilanzbilds (Hebung von stillen Reserven durch Veräußerungsgewinne), bei dieser Form des Leasings im Vordergrund, da der Leasingnehmer durch den Verkauf zunächst einmal den Kaufpreis vereinbart, der ihm – über einen längeren Zeitraum gestreckt – durch die Leasingraten wieder entzogen wird.

Steuerliche und bilanzielle Behandlung der einzelnen Vertragstypen

Die bilanzielle Behandlung des Leasinggegenstandes orientiert sich am wirtschaftlichen Eigentum, das über ein bestimmtes Verhältnis von Grundmietzeit zu der tatsächlichen Nutzungsdauer des Gegenstandes beurteilt wird. Im Regelfall erfolgt die vertragliche Ausgestaltung dergestalt, dass das wirtschaftliche Eigentum bei dem Leasinggeber gesehen wird, so dass die Bilanzierung bei diesem erfolgt.

Bei dem Leasingnehmer wird in diesem Regelfall der Leasinggegenstand nicht in der Bilanz erfasst. Auch die Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten wird nicht kapitalisiert und etwa als Verbindlichkeit in die Bilanz aufgenommen. Bei dem Leasingnehmer mindern die jährlichen Leasingraten als Betriebsausgaben den Gewinn. Der Umstand, dass die Leasingrate bei dem Leasingnehmer sofort als Betriebsausgabe abzugsfähig ist, führt in der Vertragspraxis oftmals zu Gestaltungen, bei denen die Leasingraten degressiv gestaltet sind, so dass der Betriebsausgabenabzug und damit die mögliche Steuerentlastung auf Seiten des Leasingnehmers soweit als möglich optimiert wird. Bei diesen Vertragsgestaltungen darf jedoch nicht übersehen werden, dass die vereinbarte Leasingrate auch tatsächlich liquiditätsmäßig aufgebracht werden muss, was gerade bei einer Liquiditätssenge in der Folgezeit zu Problemen führen kann.

Zu beachten ist ferner, dass die vereinbarten Leasingraten im Anhang zum Jahresabschluss als sog. sonstige finanzielle Verpflichtung angegeben werden müssen. Nach unserer Beobachtung achten insbesondere Kreditinstitute im besonderen Maße auf diese Hinweise.

Der steuerliche Vorteil von Leasinggestaltungen liegt insbesondere darin, dass die Leasingrate grundsätzlich im vollen Umfang als Betriebsausgabe abgezogen werden kann. In der Leasingrate sind aus wirtschaftlicher Sicht Zins- und Abschreibungskomponenten enthalten. Im Gegensatz zu der klassischen Bankenfinanzierung führt die in der Leasingrate enthaltene Zinskomponente allerdings nicht zu einer hälftigen Hinzurechnung als Dauerschuldzins bei der Ermittlung des Gewerbeertrages.

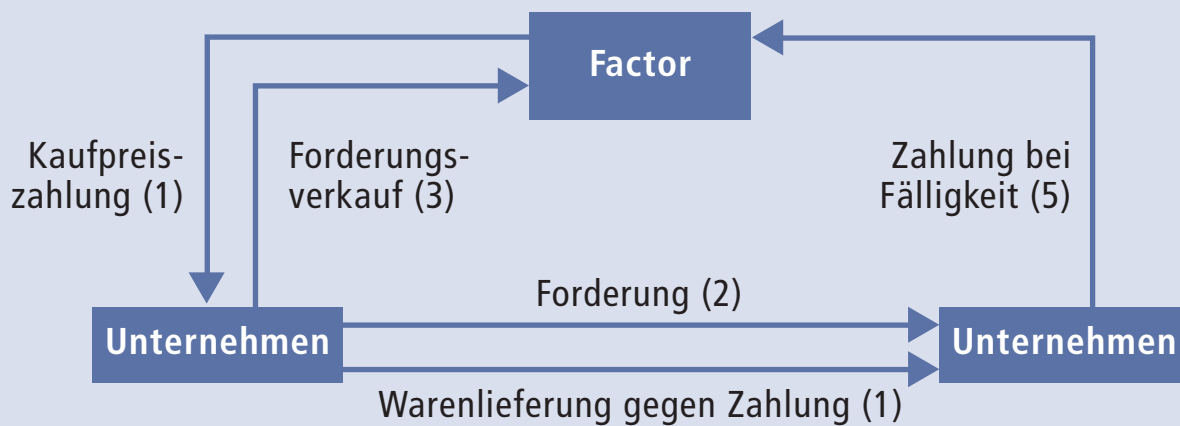
Die vorerwähnte Sale-and-Lease-Back-Gestaltung bildet sicherlich eine Sonderform aller Leasingalternativen. Erforderlich ist hierbei eine aufwändige Vertragskonstruktion, bei der Vermögensgegenstände des Unternehmens an eine Leasinggesellschaft übertragen und zurückgemietet werden. Gerade bei Grundstücken und Gebäuden müssen dabei weitere steuerliche Aspekte beachtet werden, beispielsweise die mögliche Neutralisierung des entstehenden Veräußerungsgewinnes durch die Bildung einer steuerfreien Rücklage gem. § 6b EStG sowie die mögliche Grunderwerbsteuerbelastung aus der Übertragung des Grundstücks. Entsprechende Vertragsgestaltungen müssen deshalb im Vorhinein sorgfältig im Hinblick auf ihre steuerlichen Konsequenzen hin überprüft werden.

Factoring und Forfaitierung

Allgemeines

Eine für den Mittelstand zunehmend interessante Finanzierungsform, die in Deutschland bisher noch nicht sehr verbreitet ist, ist das Factoring. Hierunter versteht man den Verkauf von Forderungen aus Waren- oder Dienstleistungsgeschäften mit Dritten an ein Finanzinstitut, dem so genannten „Factor“. Der Factor wird durch die Abtretung der Forderung neuer Gläubiger.

Beziehungen der Factoring-Partner



Gerade in Zeiten zurückhaltender Kreditvergabe durch Banken und sinkender Zahlungsmoral wird die Finanzierung durch Factoringinstitute als zusätzliches Finanzierungsinstrument attraktiver. Für Wachstumspotentiale im Factoringmarkt spricht auch der Vergleich mit anderen EU-Ländern.

Factoring

Beim Factoring wird in erster Linie zwischen dem „echten“ und „unechten“ Factoring unterschieden. Während beim „echten“ Factoring das Finanzinstitut das Forderungsausfallrisiko übernimmt, trägt dieses beim „unechten“ Factoring der Verkäufer der Forderung. Eine weitere Unterscheidung erfolgt zwischen „stillem“ und „offenem“ Factoring. Bei dem „stillen“ Factoring erfährt der Drittschuldner nichts von der Abtretung, während ihm die „offene“ Abtretung angezeigt wird.

Vom wirtschaftlichen Gehalt her ist das Factoring ein Finanzierungsgeschäft, das besonders für Unternehmen interessant ist, die im Gesamtvolumen größere Umsatzgeschäfte mit gewerblichen Kunden abschließen und Zahlungsziele von nicht wesentlich mehr als 120 Tagen haben. Diese potenziellen Factoringkunden verpflichten sich entweder in einem Rahmenvertrag, dem Finanzinstitut alle neu entstehenden Forderungen zum Kauf anzubieten und schließen dann Verträge über den Verkauf der einzelnen Forderungen ab oder aber sie treten dem Finanzinstitut von vornherein alle gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen ab.

Im Vordergrund steht beim Factoring die Finanzierungsfunktion. Das Finanzinstitut kauft den Forderungsbestand zu seinem durchschnittlichen Fälligkeitstag oder bevorschusst ihn bereits bei seinem Entstehen. Hierbei erfolgt üblicherweise ein Sicherheitseinbehalt von 10 bis 20% wegen eventueller Gewährleistungsansprüche oder gewährter Skonti. Der Sicherheitseinbehalt wird auf ein Sperrkonto gebucht und erst bei endgültiger Zahlung durch den Drittschuldner freigegeben.

Je nach Ausgestaltung des Factoringvertrages beinhaltet das Factoring eine mehr oder weniger bedeutende Dienstleistungsfunktion. So übernimmt das Factoringinstitut in der Regel die Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und die Bonitätsüberwachung. Die Dienstleistungsfunktion kann sich auch auf Rechnungslegung, Inkasso, Kreditoren- und Lagerbuchhaltung, Auftragsbearbeitung und betriebswirtschaftliche Beratungsaufgaben ausdehnen. Bei der stillen Zession kann die Dienstleistungsfunktion naturgemäß nur schwach ausgeprägt sein, da der Drittschuldner gerade nichts von der Abtretung erfahren soll.

Das Factoring gibt mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, sich zusätzlich zur klassischen Bankfinanzierung Liquidität zu verschaffen. Die Verbesserung der Liquiditätslage durch frühe und sichere Zahlungsflüsse von dem Finanzinstitut kann dazu führen, dass eigene Lieferanten schneller bedient und dadurch bessere Konditionen ausgehandelt werden können. Auch führt zumindest das echte Factoring tendenziell zu einer Bilanzverkürzung und damit zu einer optisch besseren

Eigenkapitalquote, was sich im Rating positiv auswirken kann. Gerade größere mittelständische Unternehmen mit hohen Ausständen können durch Factoring eine günstigere Refinanzierung erreichen und eventuell durch das Outsourcing von Verwaltungstätigkeit Kosten sparen. Übernimmt das Factoringinstitut das Ausfallrisiko, erhöht sich hierdurch die Planungssicherheit für das Unternehmen.

Das Finanzinstitut berechnet Vorfinanzierungskosten, Gebühren für die Übernahme des Ausfallrisikos und die Bonitätsprüfung der Debitoren, Inkassogebühren und Dienstleistungsgebühren. Bei kleinen Volumina dürfte Factoring selten in Frage kommen, da die Kosten hier im Verhältnis zum Nutzen sehr hoch sind. Außerdem kommt Factoring in Branchen nicht in Betracht, in denen das Ausfallrisiko nur schwer zu kalkulieren ist, weil auch hier ein Finanzinstitut nur gegen hohe Gebühren als Factor tätig wird. Beim Outsourcing von Dienstleistungsfunktionen steht den offensichtlichen Vorteilen der Nachteil gegenüber, dass mit Umfang und Komplexität der outgesourceten Dienstleistungen auch die Abhängigkeit des Unternehmens vom Factoringinstitut ansteigt. Rechtlich kann der Forderungsverkauf dadurch zu Problemen führen, dass er mit verlängerten Eigentumsvorbehalten und Forderungsabtretungsausschlüssen kollidieren kann.

Forfaitierung

Eine dem Factoring sehr ähnliche Form der Finanzierung ist die Forfaitierung. Sie unterscheidet sich vom Factoring dadurch, dass bei der Forfaitierung grundsätzlich kein Rückgriff auf den Forderungsverkäufer erfolgt. Außerdem betrifft das Factoring üblicherweise Forderungen aus einem konstanten Kundenstamm mit kurzfristigen Zahlungszielen, während die Forfaitierung sich typischerweise auf größere Einzelforderungen mit längeren Zahlungszielen bezieht. Teilweise werden auch erst zukünftig entstehende Forderungen aus langfristigen Verträgen verkauft. Häufiger noch als beim Factoring betrifft die Forfaitierung Auslandsforderungen, so dass der Forfateur neben dem Bonitätsrisiko auch das Länder- und das Währungsrisiko übernimmt.

Beteiligungen Dritter (traditionelle Beteiligungsmodelle und Sonderformen, z.B. mezzanines Kapital)

Allgemeines

Beteiligungen Dritter und mezzanine Finanzierungen sind Instrumente der Finanzierung, die dem Unternehmen von einer außen stehenden Institution zur Verfügung gestellt werden. Die Finanzierung erfolgt in der Regel mit einem mittel- bis langfristigen Zeithorizont.

Bei den *Beteiligungen Dritter* handelt es sich um traditionelle Beteiligungsformen, bei denen eine Kapitaleinzahlung gegen Gewährung von Kapital- und Stimmrechtsanteilen erfolgt; es ist regelmäßig Eigenkapital. Bei den *mezzaninen Finanzierungen* handelt es sich um Kapitaleinzahlungen, die basierend auf gesetzlichen Regelungen durch vertragsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten an die jeweiligen Bedürfnisse des Kapitalgebers und des Kapitalnehmers angepasst werden; je nach Ausgestaltung handelt es sich um Eigenkapital, um Fremdkapital oder um eine dazwischen liegende Kapitalüberlassungsform (italienisch: mezzanin).

Traditionelle Formen der Beteiligung Dritter

Die gebräuchlichsten traditionelle Beteiligungsformen Dritter sind:

- Beteiligung als Kommanditist an einer Kommanditgesellschaft (KG)
- Beteiligung an einer GmbH
- Stille Beteiligung
- Venture Capital
- Börsengang einer AG (Initial Public Offering; IPO)

Beteiligung als Kommanditist an einer KG

Der Kommanditist erwirbt durch Kapitalhingabe (Kommanditeinlage) Mitgliedsrechte an der Gesellschaft. Die Kommanditeinlage wird in der Handelsbilanz als Eigenkapital ausgewiesen. Der Kommanditist erhält keine feste Verzinsung seines Kapitals, sondern ist sowohl am Gewinn als auch am Verlust der Gesellschaft beteiligt. Die gesetzlichen Mitwirkungsmöglichkeiten eines Kommanditisten sind stark eingeschränkt; in der

Praxis werden diese durch Regelungen von Zustimmungserfordernissen und Informationsrechten in den KG-Vertrag ausgeweitet. Die Gewinne und Verluste der Gesellschaft sind steuerlich unmittelbar beim Kommanditisten zu berücksichtigen, unabhängig von etwaigen Ausschüttungsbeschlüssen; Verluste können nur bis zur Höhe der Einlage geltend gemacht werden. Die Haftung des Kommanditisten beschränkt sich auf die Höhe seiner Einlage.

Beteiligung an einer GmbH

Die üblichste Form der Kapitalgesellschaft ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Der Kapitalgeber erwirbt seinen Gesellschaftsanteil durch notariell beurkundete Übernahme einer Stammeinlage, auf die er eine Einzahlung zu erbringen hat. Er erhält damit Vermögensrechte und Stimmrechte. Die gesetzlichen Mitwirkungsrechte beschränken sich auf Stimmrechte in der Gesellschafterversammlung, insbesondere in Bezug auf Bestellung des Geschäftsführers und Feststellung des Jahresabschlusses. Darüber hinaus werden üblicherweise in dem Gesellschaftsvertrag Mitwirkungsrechte in Form von Zustimmungserfordernissen zu bestimmten Maßnahmen festgelegt. Der Gesellschafter einer GmbH hat nahezu unbeschränkte Informationsrechte gegenüber dem Geschäftsführer. Eine feste Verzinsung des hingegebenen Kapitals erfolgt nicht. Gewinne können an die Gesellschafter ausgeschüttet werden. Diese Ausschüttungen unterliegen zur Hälfte der Einkommensteuer, soweit der Kapitalgeber eine natürlich Person ist; sie sind i.d.R. steuerfrei, wenn die Ausschüttung an eine Kapitalgesellschaft erfolgt. Verluste der Gesellschaft wirken sich beim Kapitalgeber steuerlich nicht aus. Das Risiko des Kapitalgebers besteht neben einer fehlenden Rendite im Verlust des von ihm eingezahlten Stammkapitals.

Stille Beteiligung

Die stille Beteiligung ist im Rahmen von Beteiligungsfinanzierungen traditionell eine sehr häufig vorkommende Finanzierungsart. Sie ist, da wenig gesetzliche Vorgaben bestehen und im Wesentlichen durch schuldrechtliche Vereinbarungen ausgestaltet wird, eine sehr variable Finanzierungsform und wird aus diesem Grund unter mezzaninen Finanzierungen beschrieben, siehe dazu „Stille Beteiligung“.

Venture Capital

In Zusammenhang mit der Beteiligung Dritter wird sehr häufig der Begriff „Venture Capital“ verwendet.

Venture Capital ist keine eigene Beteiligungsform, sondern bezeichnet allgemein die Zufuhr von Eigenkapital (oder eigenkapitalähnlichen Mitteln), in der Regel in Form einer Kommanditbeteiligung oder GmbH-Beteiligung wie oben beschrieben. Sog. Venture Capital-Gesellschaften sammeln in aller Regel von anderen Kapitalgebern Geld ein und investieren dieses als Beteiligung in aus ihrer Sicht interessante Unternehmen. Der Kapitalgeber (Venture Capitalist) und der Unternehmenseigner gehen eine strategische Partnerschaft ein. Die Venture Capital-Gesellschaft stellt neben den Geldmitteln auch das Wissen und Können von Spezialisten zur Verfügung. Die Renditeerwartung ist in aller Regel sehr hoch, weil die Venture Capital-Gesellschaften auch bereit sind, hohe Risiken einzugehen. Eine laufende Ausschüttung wird i.d.R. nicht erwartet, vielmehr soll der Gewinn durch Teilhabe am Unternehmenswert, insbesondere bei Veräußerung der Beteiligung nach einer gewissen Zeit erzielt werden.

Börsengang einer Aktiengesellschaft (IPO)

Eine in Deutschland immer noch wenig verbreitete Form der Eigenkapitalbeschaffung von Dritten ist der Börsengang (Initial Public Offering). Der Vorteil der Ausgabe von Aktien an einer Börse ist für das Unternehmen, dass Eigenkapital in relativ großem Umfang beschafft werden kann und Aktionäre i.d.R. wenig Mitwirkungsmöglichkeiten haben. Die Teilnahme am organisierten Kapitalmarkt hat aber zur Konsequenz, dass viele gesetzliche Regelungen eingehalten werden müssen. Daneben ist der Börsengang sehr genau zu planen und vorzubereiten. Das Unternehmen muss hohe Börseneinführungskosten einkalkulieren. Mit dem Gang an die Börse verbunden sind oftmals auch erhebliche strukturelle Veränderungen innerhalb des Unternehmens. Insbesondere die umfangreichen Informationspflichten, die ein börsennotiertes Unternehmen gegenüber den Teilnehmern am Kapitalmarkt zu erfüllen hat, greifen erfahrungsgemäß einschneidend in das Leben eines Unternehmens ein. Der Börsengang steht bei realistischer Betrachtung nur sehr wenigen mittelständischen Unternehmen offen.

Mezzanine Finanzierungsformen

Allgemeines

Mezzanine Finanzierungen beinhalten keine exakte rechtliche Beschreibung eines Finanzierungsmittels. Sie werden ausgehend von gesetzlichen Regelungsnormen durch vertragsrechtliche Abänderungen so gestaltet, dass die gewünschte Finanzierungsart entsteht. Diese Gestaltungen beinhalten häufig Eigen- oder Fremdkapitalelemente, so dass diese Finanzierungen häufig auch als *hybride Finanzierungen* bezeichnet werden. Die am häufigsten verwendeten Formen für mittelständische Unternehmen sind

- Nachrangdarlehen
- stille Beteiligung
- partiarisches Darlehen
- Genussrechte

Folgende Übersicht gibt einen Überblick über die gebräuchlichen Mezzaninen Finanzierungsformen:

Gemeinsames Merkmal der meisten Mezzanine-Instrumente sind zum einen die **langfristige** Kapitalüberlassung für einen Zeitraum zwischen 3 und 10 Jahren und länger sowie zum anderen eine fest vereinbarte Rendite. Haftungsrechtlich hat das mezzanine Kapital i.d.R. Vorrang gegenüber dem haftenden Eigenkapital und ist im Verhältnis zu allen anderen Gläubigern i.d.R. nachrangig. Sicherheiten werden im Unterschied zum Fremdkapital an den Kapitalgeber regelmäßig nicht gegeben.

Die bilanzielle Behandlung aller mezzaninen Finanzierungsinstrumente richtet sich nach allgemeinen Kriterien. Entscheidend ist dabei die Qualifikation als Eigen- oder als Fremdkapital.

Eigenkapital ist typischerweise durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- Nachrangigkeit im Verhältnis zu allen Gläubigern der Gesellschaft
- Teilnahme am Verlust bis zur vollen Höhe
- Längerfristigkeit der Kapitalüberlassung

Mezzanine Finanzierungen				
Klassifizierung ►	Nachrangdarlehen	Stille Beteiligung	Genussscheine	Wandel-/Optionsanleihe
Kriterien ▼				
Vergütung	Fix Ggf. mit Abschlusszahlung	Fix Ggf. plus erfolgsabhängige Vergütung	Flexible Vergütungsformen	Laufende Verzinsung und Wandlungsrecht
Informations-/Zustimmungsrechte der Kapitalgeber	Gläubigerstellung	Vertragliche Zustimmungs-, Informations- und Kontrollrechte	Gläubigerstellung	Gläubigerstellung; nach Wandlung bzw. Ausüben der Option Gesellschafterstellung
Haftung im Insolvenzfall	Nein, aber Rangrücktritt gegenüber „klassischem“ Fremdkapital	Gestaltungsabhängig	Nein	Nein, aber ggf. Rangrücktritt gegenüber „klassischem“ Fremdkapital
Bilanzielles Eigenkapital	Nein	Gestaltungsabhängig	Gestaltungsabhängig	Erst nach Wandlung bzw. entsprechendem Ausüben der Option
Wirtschaftliches Eigenkapital	Möglich	Möglich	Möglich	Möglich
Gesetzliche Regelungen	§§ 607 – 610 BGB	§§ 230 – 237 HGB, §§ 705 – 740 BGB	Nicht geregelt	§ 221 AktG

Vermehrt werden diese Formen auch mit englischsprachigen Bezeichnungen versehen, z.B. „Equinotes“ oder „mezzanine Darlehen mit echtem oder virtuellem Equity-Kicker“.

Für sehr große Unternehmen stehen weitere mezzanine Finanzierungsformen zur Verfügung, wie z.B. Wandel- und Optionsanleihen, die für den Mittelstand nur eine untergeordnete Rolle spielen.

Ein „Zwischengeschoß“ wie in der Architektur gibt es bei der Bilanzierung grundsätzlich nicht. Es muss daher eine Zuordnung zum Eigen- oder Fremdkapital vorgenommen werden. Maßgebend hierfür sind die o.g. Eigenkapitalkriterien, wobei insbesondere der Frage, ob die Kapitalbeträge zur Verlusttragung in voller Höhe zur Verfügung stehen, wichtige Bedeutung zukommt.

Die Höhe des ausgewiesenen Eigenkapitals und insbesondere das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital sind von großer Bedeutung für die Beurteilung eines Unternehmens; Bilanzanalyse und Ratingverfahren knüpfen unmittelbar an entsprechende Kennzahlen an.

Die steuerliche Einordnung in Eigen- oder Fremdkapital entspricht weitgehend auch der handelsbilanziellen Einordnung. Abhängig von der (steuerlichen) Qualifikation des von einem Dritten gegebenen Kapitals als Fremd- bzw. Eigenkapital, sind beim empfangenden Unternehmen die Vergütungen an den Dritten als (abzugsfähiger) Finanzierungsaufwand oder als (nichtabzugsfähiger) Teil der Gewinnverteilung zu behandeln. Im Falle der Einstufung als Finanzierungsaufwand sind die Vergütungen bei der Gewerbesteuer als Dauerschuldzinsen zu behandeln.

Auf der Ebene des Dritten richtet sich die steuerliche Qualifikation der Erträge ebenfalls nach der Einstufung des von ihm hingegebenen Kapitals als Fremd- bzw. Eigenkapital und danach, wie der Dritte juristisch einzustufen ist, d.h. danach, ob er eine natürliche oder juristische Person ist. Auf die Ausführungen unter Kapitel III. Gesellschafterfinanzierung wird verwiesen.

Die obigen Ausführungen beziehen sich auf die Bilanzierung nach HGB. Es sei nur kurz darauf hingewiesen, dass sich nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen z. T. abweichende Zuordnungen mit einer stärkeren Tendenz zum Fremdkapitalausweis ergeben.

Nachrangdarlehen

Vom üblichen Kredit unterscheidet sich das Nachrangdarlehen darin, dass der Darlehensgeber mindestens mit seinem Rückzahlungsanspruch hinter bestimmte oder alle anderen Gläubiger zurücktritt. Das Darlehen wird im Falle der Insolvenz erst nach Begleichung aller anderen Verbindlichkeiten zurückgezahlt. Der Kapitalgeber trägt demnach ein erhöhtes Ausfallrisiko, welches sich auf die Höhe der Verzinsung auswirkt.

Das Nachrangdarlehen stellt handelsrechtlich immer eine Verbindlichkeit dar und ist demnach unter dem Fremdkapital auszuweisen. Nichts anderes gilt bei der Bilanzierung nach IFRS. Die zu entrichtenden Zinsen

sind Aufwand des Unternehmens. Der Kapitalgeber unterliegt mit den Zinserträgen den allgemeinen Regelungen der Besteuerung.

Stille Beteiligung

Die stille Beteiligung ist keine Gesellschaft, die nach außen in Erscheinung tritt. Aufgrund eines Vertrages über die stille Beteiligung bezahlt der stille Beteiligte eine Einlage, die grundsätzlich nicht mit Vermögens- oder Stimmrechten verbunden ist. Eine Eintragung ins Handelsregister erfolgt nicht. Gesetzliche Bestimmungen gibt es kaum, so dass sich sämtliche Rechte und Pflichten aus der sorgfältig zu formulierenden Vereinbarung ergeben. Es wird häufig, was sich aus steuerlichen Gründen eingepreist hat, von der typischen oder der atypischen Gesellschaft gesprochen. Der *typische stille Gesellschafter* ist nach dem gesetzlichen Grundtypus gestaltet, mit einer Beteiligung lediglich am Gewinn und keiner Beteiligung am Unternehmenswert. Der *atypische stille Gesellschafter* partizipiert neben der zwingenden Beteiligung am Gewinn auch am Verlust und/oder an der Wertsteigerung des Unternehmens. Ein dem Stillen zugerechneter Verlust vermindert die Einlage und damit auch den Rückzahlungsbetrag. Der Stille haftet nicht für die Verbindlichkeiten des aktiv tätigen Teilhabers, hat im Gegenzug aber auch keine Kontroll- oder Stimmrechte, es sei denn dies wird vertraglich vereinbart. Befindet sich das Unternehmen in der Krise, unterliegt der stille Gesellschafter immer der gesellschaftsrechtlichen Treuepflicht, er kann dann weder die Bedienung seiner Zinsansprüche noch die Rückzahlung seines Kapitals verlangen. Ob die Stille Beteiligung in der Bilanz als Eigen- oder Fremdkapital auszuweisen ist, hängt von der rechtlichen Gestaltung ab.

Partiarische Darlehen

Die Besonderheit des partiarischen Darlehens ist die Zinsvereinbarung. Es werden bei dieser Darlehensform ausschließlich erfolgsabhängige Zinsen bezahlt, wobei die Bezugsgröße frei vereinbart werden kann. Übliche Bezugsgrößen sind der Gewinn vor Steuern, der Jahresüberschuss oder der Umsatz. Der Darlehensgeber trägt ein erhöhtes Renditerisiko, welches sich in der Höhe der Verzinsung niederschlägt. Für die Bilanzierung des partiarischen Darlehens gelten die gleichen

Regelungen wie für Nachrangdarlehen, so dass auf die obigen Ausführungen (3.2.1) verwiesen werden kann.

Genussrechte

Ein Genussrecht ist ganz allgemein ein Vermögensrecht, das auf einen bestimmten Nennbetrag lautet und mit einem Gewinnanspruch verbunden ist. Die vertragliche Ausgestaltung ist weitestgehend frei. Die Art der Verzinsung (z.B. fix oder anteilig vom Gewinn) kann ebenfalls frei vereinbart werden. Üblich ist auch eine Beteiligung am Verlust; dies bedeutet, dass der Nennbetrag um den zuzurechnenden Verlustanteil gekürzt wird. Die Laufzeit kann sich auf einen bestimmten Zeitraum begrenzen. Die Rückzahlung erfolgt zum Buchwert. Wurde keine Verlustbeteiligung vereinbart, entspricht der Buchwert dem Nennwert, ansonsten reduziert der zugerechnete Verlust den Buchwert und damit auch den Rückzahlungsbetrag. Dem Inhaber des Genussrechtes stehen keine gesellschafterähnlichen Kontrollrechte oder Stimmrechte zu. Eine unmittelbare Haftung des Genussrechts-Inhabers besteht nicht, wenn er die vertraglich vereinbarte Einlage in voller Höhe geleistet hat. Die steuerliche Behandlung beim Emittenten und Inhaber des Genussrechtes richtet sich nach der vertraglichen Ausgestaltung. Das Genusskapital ist grundsätzlich in der Bilanz als Verbindlichkeit auszuweisen. Die vertragliche Ausgestaltung kann aber auch so gewählt werden, dass ein Ausweis als Eigenkapital möglich ist. Der Ausweis unter dem Eigenkapital bei einer Bilanzierung nach IFRS ist nur unter sehr strengen Auflagen möglich, die über die Reglementierung des HGB hinausgehen.

Finanzierung durch Steuerersparnisse

Abschreibungsvergünstigungen

Durch steuerpolitische Senkungsmaßnahmen ergeben sich immer wieder Möglichkeiten für mittelständische Unternehmen, durch Ausnutzung von Steuervorteilen Finanzierungspotentiale zu schöpfen. Derzeit ist insbesondere die Ansparrücklage gem. § 7 g EStG von Bedeutung. Zur Förderung kleinerer und mittlerer Betriebe gewährt mit dieser Vorschrift der Gesetzgeber Sonderabschreibungen und Ansparrabschreibungen.

Durch die Steuerreformen in den letzten Jahren wurden früher vorhandene steuerliche Finanzierungshilfen sukzessive im Rahmen der Gegenfinanzierung abgebaut. So haben sich z.B. die Nutzungsdauern der amtlichen Abschreibungstabellen verlängert. Auch wurde die degressive Abschreibung von 30 auf 20% vermindert. Weitere Verbreiterungen der steuerlichen Bemessungsgrundlage sind geplant.

Durch Senkung des Steuersatzes wird die Steuerersparnis aus Abschreibungen auf Investitionen vermindert. Der Finanzierungsbeitrag des Staates für Investitionen verringert sich, da der Mittelrückfluß aus ersparten Steuern kleiner wird.

Refinanzierung durch Grundstücksverkäufe

Nicht selten verfügen mittelständische Unternehmen mit langer Tradition über z.T. wertvolles Grundvermögen, z.B. in Innenstadtlagen. Diese Grundstücke haben oftmals bei einer Nutzung außerhalb des Unternehmens einen erheblichen Wert. Aus dem Verkauf dieser Grundstücke bei gleichzeitiger Verlagerung des Unternehmens an verkehrsgünstigere und preisgünstigere Standorte droht aber in der Regel wegen hoher stiller Reserven eine erhebliche Steuerbelastung. Gerade für die Fälle sieht § 6b EStG die Möglichkeit vor, eine steuerfreie Rücklage in Höhe der aufgelösten stillen Reserven aus dem Grundstück zu bilden und ohne Steuerbelastung auf ein Ersatzwirtschaftsgut zu übertragen.

Erfolgt keine Reinvestition, muss die steuerfreie Rücklage gewinnerhöhend aufgelöst werden, allerdings erst nach einem Zeitraum von maximal 6 Jahren, so dass sich – allerdings mit Zinseffekt – eine Verschiebung der Steuerlast ergibt.

Die Möglichkeit der Bildung einer steuerfreien Rücklage gem. § 6b EStG kann u.U. auch im Rahmen von Sale-and-Lease-Back-Transaktionen in der Weise eingesetzt werden, wenn der Gewinn aus dem Verkauf des Grundstücks im gleichen Zeitraum unter bestimmten Konstellationen auf die Anteile an der Objektgesellschaft, in die das nämliche Grundstück verkauft wird, übertragen werden kann.

Öffentliche Fördermittel

Begriff

Unter dem Begriff „öffentliche Fördermittel“ werden sämtliche Programme von Bund, Ländern und der Europäischen Union zusammengefaßt, die der Förderung von mittelständischen Unternehmen dienen. Die Art der Förderung erstreckt sich dabei auf:

- Darlehen,
- Zuschüsse,
- Beteiligungen,
- Bürgschaften,
- Garantien,
- indirekte Förderungen.

Grundsätze der staatlichen Förderung und Voraussetzungen

Gefördert werden alle Branchen mit Ausnahme der landwirtschaftlichen Primärproduktion. Einige Programme sind Angehörigen von Heilberufen nicht zugänglich.

Gefördert wird die Neugründung oder Übernahme eines Unternehmens sowie die tätige Beteiligung mit

hinreichendem unternehmerischen Einfluß. Minderheitsbeteiligungen können gefördert werden, sofern sie mindestens 10% betragen und eine wirtschaftlich tragfähige Grundlage geschaffen wird. Förderungsfähig sind unter bestimmten Voraussetzungen auch Franchise-Nehmer.

Die Förderprogramme stehen auch für Investitionen in den ersten 2-3 Jahren nach Gründung zur Verfügung (sog. Festigungsinvestitionen).

Der Gründer muss eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation vorweisen können.

Jeder Gesellschafter muss einen eigenen Antrag stellen, die Finanzierung erfolgt entsprechend dem Anteil am Geschäftskapital.

Im Anhang zur Broschüre sind von ca. 125 Förderprogrammen die wichtigsten ausgewählt.

Die dargestellten Förderprogramme lassen sich teilweise miteinander kombinieren. Sie können sich wie Bausteine ergänzen. Der optimale Finanzierungsmix muss jeweils im Einzelfall erarbeitet werden.

Rechtliche Aspekte

Eigenkapitalersetzende Darlehen/ Eigenkapitalersetzende Nutzungs- überlassungen

Die sog. eigenkapitalersetzenden Darlehen oder eigenkapitalersetzenden Nutzungsüberlassungen stellen Sonderfälle der Überlassung von Finanzmitteln oder Vermögensgegenständen zur Nutzung durch den Gesellschafter an die Gesellschaft dar. Von den üblichen Fremdmitteln oder Nutzungsüberlassungen unterscheiden sie sich vornehmlich dadurch, dass sie bei einer Krise der Gesellschaft als Eigenkapital qualifiziert werden. Der Grund für diese Sonderbehandlung liegt darin, dass das Gesetz dem Gesellschafter zwar grundsätzlich eine Finanzierungsfreiheit bei seiner Gesellschaft einräumt, d.h. es steht ihm frei, ob er die Gesellschaft mit Eigen- oder Fremdkapital ausstattet. Diese findet ihre Grenze aber in der sog. Finanzierungsfolgenverantwortung. Diese besagt, dass der Gesellschafter in den Fällen, in denen er seiner (notleidenden) Gesellschaft Kapital überlassen hat bzw. in dieser Situation weiter zur Verfügung lässt, dieses während der Krise nicht entziehen darf. Dies soll die Gläubiger schützen, weil sie sich bei der Ausreichung ihrer Mittel ihrerseits auf die Kontinuität der Kapitalausstattung verlassen haben.

Von einem eigenkapitalersetzenden Darlehen spricht man daher, wenn der Gesellschafter der Gesellschaft in der Krise statt Eigenkapital ein Darlehen gewährt (§ 32a Abs. 1 GmbHG). Eine eigenkapitalersetzende Nutzungsüberlassung liegt vor, wenn der Gesellschafter der Gesellschaft einen Gegenstand zur Nutzung überlässt und sich die Gesellschaft im Zeitpunkt der Gebrauchsüberlassung in der Krise befindet. Neben der Überlassung des Darlehens oder der Nutzung im Zeitpunkt der Krise liegt Eigenkapitalersatz auch vor, wenn die Gesellschaft zwar bei Nutzungsüberlassung bzw. Darlehensausreichung wirtschaftlich gesund war, der Gesellschafter jedoch bei Eintritt der Krise das

Darlehen bzw. die Nutzungsmöglichkeit „stehen lässt“, wobei dieses Stehenlassen den Charakter einer zumindest konkludenten Finanzierungsentscheidung haben muss. Einem eigenkapitalersetzenden Darlehen steht insoweit die Einlage eines atypisch stillen Gesellschafters gleich.

Während es gesetzliche Regelungen über den Eigenkapitalersatz explizit nur für die GmbH gibt, gelten diese Regelungen über verschiedenen Verweisungsnormen auch für andere Gesellschaftstypen. Daher ist das Eigenkapitalersatzrecht auch auf offene Handelsgesellschaften (§ 129a HGB) oder Kommanditgesellschaften (§ 172a HGB) anzuwenden, soweit bei diesen keine natürliche Person in vollem Umfang haftet (also insbesondere bei GmbH & Co. KG's). Daneben gelten die Regelungen nach der Rechtsprechung auch für Aktionäre mit unternehmerischem Einfluß (im Regelfall bei Beteiligung von mindestens 25%).

Voraussetzungen des Eigenkapitalersatzes

Voraussetzungen für die Anwendung der Regelungen zum Eigenkapitalersatz sind, dass

- ein Gesellschafter oder eine Person, die in gesellschafterähnlicher Position tätig ist, einen Kredit gegeben hat,
- sich die Gesellschaft in der Krise befindet.

Eingeschränkt wird die Anwendung dieser Regelungen durch ein Privileg für nicht an der Geschäftsführung mitwirkende **Minderheitsgesellschafter**, die mit einem Gesellschaftsanteil von 10% oder weniger beteiligt sind, sowie **Sanierungsfälle**, in denen ein Gesellschaftsgläubiger zur Sanierung der Gesellschaft beitrifft, d.h. vorher nicht Gesellschafter war.

Bei der eigenkapitalersetzenden Nutzungsüberlassung ist an Stelle der Kreditgewährung Voraussetzung, dass der Gesellschafter der Gesellschaft Anlagegüter auf schuldrechtlicher Grundlage (z.B. im Rahmen eines

Miet-, Pacht-, Leasing- oder Leihvertrages), eines dinglichen Nutzungsrechts oder rein tatsächlich zur Nutzung überlässt. Dies trifft vor allem in Fällen der Betriebsaufspaltung zu, in denen die Gesellschafter des Besitzunternehmens versuchen, das unternehmerische Risiko vom substantiell werthaltigen Unternehmensteil fernzuhalten. Weitere Anwendungsfälle sind gruppeninterne Betriebspacht- oder -überlassungsverträge.

Eine **Krise der Gesellschaft** im Sinne dieser Regelungen liegt vor, wenn die Gesellschaft bei gesellschaftsfremden Dritten kreditunwürdig geworden ist. Dies gilt vor allem bei Insolvenzreife, d.h. Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung. Allerdings gelten die Regelungen des Eigenkapitalersatzes nur während der Krise der Gesellschaft. Gelingt es dieser, sich wieder zu erholen, verliert sich der eigenkapitalersetzende Charakter der Überlassungen.

Eigenkapitalersatz in der Insolvenz

Aufgrund der Kapitalerhaltungsvorschriften gilt für eigenkapitalersetzende Darlehen ein generelles **Auszahlungsverbot**. Ist jedoch trotz Verbotes eine Auszahlung erfolgt, besteht ein Rückerstattungsanspruch der Gesellschaft gegenüber dem Gesellschafter, § 32b GmbHG. Weiterhin ist es ein insolvenzrechtlicher Nachteil der eigenkapitalersetzenden Darlehen und Nutzungsüberlassungen – unabhängig davon, ob ein Rangrücktritt erklärt wird oder nicht – dass der Gesellschafter seinen Anspruch auf Rückgewähr nur als nachrangiger Insolvenzgläubiger geltend machen kann.

Kapitalersetzende Nutzungsüberlassungen stehen im Insolvenzfall mit dem Gebrauchswert (nicht mit dem Gegenstand selbst oder dem aus dem Eigentum abgeleiteten Substanzwert) der Insolvenzmasse zu. Der Gesellschafter kann währenddessen nur in stark eingeschränktem Umfang oder gar nicht ein Nutzungsentgelt verlangen. Wird der Gesellschaft die Nutzung entgegen der Regelungen zum Eigenkapitalersatz entzogen, so ist der Wert der Nutzung in Geld auszugleichen, d.h. ein Gesellschafter, welcher der Gesellschaft eine eigenkapitalersetzende Nutzungsüberlassung entzieht, muss damit rechnen, dass ein Insolvenzverwalter ihn dafür haftbar macht und den Wert der entzogenen Nutzung einfordert.

Trotz des Nachrangs im Insolvenzfall sind eigenkapitalersetzende Darlehen bei der Aufstellung eines **Überschuldungsstatus** grundsätzlich zu passivieren. Dies kann vermieden werden: Das Darlehen zählt nämlich dann zum Eigenkapital, wenn zusätzlich ein qualifizierter Rangrücktritt des Gesellschafters vorliegt. Für einen solchen qualifizierten Rangrücktritt muss er allerdings erklären, dass er mit seiner Forderung erst nach der Befriedigung sämtlicher Gläubiger und – bis zur Abwendung der Krise – auch nicht vor, sondern nur zugleich mit den Einlagerückgewähransprüchen seiner Mitgesellschafter bedient wird.

Ansatz in der Handelsbilanz / Steuerbilanz

Aus Sicht der Gesellschaft sind eigenkapitalersetzende Darlehen (auch im Falle des Rangrücktritts) in der Handelsbilanz als Fremdkapital zu passivieren. Gleiches gilt grundsätzlich auch für die Steuerbilanz. Allerdings ist zu beachten, dass für steuerliche Zwecke nach Auffassung der Finanzverwaltung eine Passivierung der Verbindlichkeit nicht erfolgen darf, wenn aufgrund eines Rangrücktritts die Rückzahlung des Darlehens nur aus künftigen Gewinnen erfolgt. Erst wenn diese Gewinne erzielt werden, soll die Verbindlichkeit wieder anzusetzen sein. Im Falle eines solchen Rangrücktritts will die Finanzverwaltung daher in der Steuerbilanz nach § 5 Abs. 2a EStG keine Verbindlichkeit oder Rückstellung angesetzt sehen, was zu einer ergebniserhöhenden Ausbuchung der Verbindlichkeit führen würde. Ein steuerpflichtiges Einkommen entsteht in Höhe des nicht werthaltigen Teils der Forderung. Bis zur endgültigen Klärung dieser Auffassung der Finanzverwaltung ist daher aus steuerrechtlicher Sicht unbedingt darauf zu achten, im Falle eines Rangrücktritts die Rückzahlung nicht nur aus zukünftigen Gewinnen und einem Liquidationsüberschuss, sondern auch aus sonstigem freiem Vermögen zu vereinbaren.

Cash-Pooling

Allgemeines

Beim „Cash-Pooling“ handelt es sich um ein Cash-Management-System innerhalb einer Unternehmensgruppe. Mit diesem System soll die unproduktive Vorkhaltung von Liquidität in den einzelnen Unternehmen vermieden und der Einsatz dieser Mittel im Gesamtunternehmen zentral gesteuert werden. Im Wege eines strukturierten Gesamtplans wird dafür gesorgt, dass das Unternehmen jederzeit über die notwendige Liquidität verfügt und überschüssige Liquidität zinsbringend angelegt wird. Ziel des Cash-Pooling ist somit insbesondere, Liquiditätsvorteile zu schaffen und zu nutzen sowie bankseitige Zinsdifferenzen innerhalb des Unternehmens auszunutzen bzw. zu vermeiden. Dieses wird im Wesentlichen dadurch bewirkt, dass zu bestimmten Stichtagen (i.d.R. täglich) alle in das Verfahren einbezogenen (Unter-) Konten der Unternehmensgruppe gegen ein zentrales Pool-Konto (Zentral-Konto) abgeglichen werden.

Formen des Cash-Pooling

In der Grundstruktur des Cash-Pooling wird das Zentral-Konto bei der Muttergesellschaft geführt. Die entsprechende Vereinbarung wird zwischen der Muttergesellschaft und einer Bank geschlossen. Die Tochtergesellschaften werden durch Beitritt in einen Rahmenvertrag eingebunden. Um die Entstehung von Transaktionskosten zu vermeiden wird empfohlen, die Konten aller beteiligten Unternehmen bei dieser Bank führen zu lassen. Zu beachten ist allerdings, dass dadurch auch eine Abhängigkeit von dieser Bank eintritt, da ein Wechsel der Bank sich nach Ingangsetzung des Verfahrens als sehr aufwendig gestaltet. Im Rahmen des Cash-Pooling erfolgen nun auf der einen Seite Zahlungen der Tochtergesellschaften in den Cash-Pool und auf der anderen Seite Ausgleichszahlungen des Cash-Pools an die Tochtergesellschaften. Rechtlich sind die Zahlungen der Tochtergesellschaften in aller Regel als Darlehen anzusehen, entsprechend sind die Ausgleichszahlungen des Cash-Pools entweder Rückzahlungen bereits geleisteter Darlehen oder selbst Darlehen des Cash-Pools an die jeweilige Tochtergesellschaft.

Die beiden Hauptformen des Cash-Pooling werden als Cash-Concentration und Notional-Cash-Pooling bezeichnet. Wesentlicher Unterschied ist, dass bei der Cash-Concentration das Geld physisch transferiert, d.h. tatsächlich überwiesen wird, während beim Notional-Cash-Pooling die jeweiligen Guthaben nur virtuell zusammengeführt werden.

Rechtliche Aspekte des Cash-Pooling mit GmbH-Tochtergesellschaften

In der Regel wird ein Cash-Pooling-System auf Initiative des rechtlich oder faktisch beherrschenden Mutterunternehmens eingerichtet, welches die Tochtergesellschaften veranlasst, die Finanztransaktionen zugunsten oder zu Lasten des Zentral-Kontos durchzuführen.

Bei der Einrichtung bzw. Durchführung eines Cash-Pooling-Systems mit GmbH-Tochtergesellschaften sind, insbesondere bei der Form der Cash-Concentration, die folgenden rechtlichen Aspekte zu berücksichtigen.

Nach neuerer Rechtsprechung muß der Tochtergesellschaft die notwendige Liquidität verbleiben, um nicht zahlungsunfähig zu werden. Der beherrschenden Muttergesellschaft obliegt in diesem Zusammenhang eine Art „Vermögensbetreuungspflicht“.

Nach § 30 GmbHG sind Auszahlungen an Gesellschafter verboten, sofern diese Zahlungen dazu führen, dass das Gesellschaftsvermögen das festgesetzte Stammkapital nicht mehr deckt bzw. darunter absinkt, sog. Unterbilanz. Hierfür haftet der Geschäftsführer ggf. persönlich, da die Verantwortung für den Erhalt des Gesellschaftsvermögens schwerer wiegt, als die Anweisung der Muttergesellschaft. Daher sind solche Auszahlungen im Rahmen des des Cash-Poolings zu vermeiden. Sofern entsprechende Auszahlungen dennoch erfolgt sind, sind sie vom Geschäftsführer umgehend zurückzufordern.

Im Falle eines durch die Muttergesellschaft durch Liquiditätsentzug verursachten existenzvernichtenden Eingriffs haftet diese unmittelbar. Haftungsrechtlich kommt es somit im Ergebnis zu einem Durchgriff auf die Gesellschafter der Tochter-GmbH.

In einem Urteil vom 24.11.2003 hat der Bundesgerichtshof (Az.: II ZR 171/01) den Schutzbereich des bereits oben erwähnten § 30 GmbHG („Unterbilanzhaftung“) erheblich ausgeweitet.

Nach bislang herrschender Meinung konnte die Darlehensvergabe durch die Tochtergesellschaft an ihre Muttergesellschaft bei verkehrsüblicher Verzinsung und angemessener Bonität der Muttergesellschaft die Unterbilanzhaftung nicht auslösen, da die Tochtergesellschaft für die Hingabe des Darlehens eine entsprechend werthaltige Forderung erhielt. Nunmehr soll es nicht mehr darauf ankommen, ob einer Zahlung an einen Gesellschafter aus dem gebundenen Vermögen ein vollwertiger Darlehensanspruch gegenübersteht. Ein entsprechendes Darlehen an einen Gesellschafter ist danach unzulässig und sofort rückforderbar. Dies gilt grundsätzlich auch für Cash-Pooling-Systeme.

Darüber hinaus gibt es weitere rechtliche Gesichtspunkte, die im Krisenfall zu beachten sind.

Restrukturierung zur Insolvenzvermeidung

In der Krise eines Unternehmens müssen häufig finanzwirtschaftliche Maßnahmen oder Restrukturierungsmaßnahmen ergriffen werden, um den Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit oder der Überschuldung zu beseitigen. Dies ist eine bedeutsame Beratungsaufgabe des in der mittelständischen Wirtschaft tätigen, steuerlich und betriebswirtschaftlich versierten Anwalts oder Wirtschaftsprüfers/Steuerberaters.

Die im Folgenden genannten Maßnahmen ändern zwar nichts an den absatz- und leistungswirtschaftlichen Problemen, die in der Regel die Ursache für eine Unternehmenskrise sind. Sie wirken aber – anders als Änderungen im leistungswirtschaftlichen Bereich – sehr kurzfristig.

Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit

Es gibt zwei Wege, ein Unternehmen zu befähigen, seinen fälligen Zahlungsverpflichtungen wieder nachhaltig nachzukommen: die Mehrung der Zahlungsmittel und die Verminderung der Zahlungsverpflichtungen.

Stundung

Eine der Maßnahmen, die üblicherweise in der Krise schon früh erwogen und in Angriff genommen werden, ist die **Stundung** oder Tilgungsstreckung. Während Verhandlungen über Stundungsvereinbarungen bei Banken an der Tagungsordnung sind und häufig Erfolg versprechen, sind Stundungsverlangen gegenüber Lieferanten mit größerer Zurückhaltung zu betrachten. Nicht ohne Grund werden hier Stundungsersuchen als Zeichen einer schweren Krise beim Geschäftspartner gesehen, die offenbar nicht im Einvernehmen mit der Bank abgewendet werden konnte. Abnehmer, die ihren Lieferanten gegenüber Zahlungsschwierigkeiten offen legen, müssen damit rechnen, dass diese Lieferanten (und andere, die davon hören) zukünftig nur noch Zug um Zug liefern, was die Liquiditätskrise noch verschärft. Hinzu kommt, dass selbst vereinbarte Überschreitungen von Zahlungszielen ab einer gewissen Dauer den Kreditversicherern gemeldet werden, was ebenfalls eine krisenhafte Entwicklung beschleunigen kann.

Bankkredit

Wegen der gezeigten Nachteile der Einbeziehung von Geschäftspartnern bemüht sich ein liquiditätsschwaches Unternehmen in der Regel vorrangig um **Bankkredite**. Bei der Ausreichung von Darlehen an sanierungsbedürftige Unternehmen sind Banken allerdings sehr zurückhaltend. Dies liegt nicht nur an den erheblichen wirtschaftlichen Risiken, sondern auch an den komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen.

So kann die Gestellung von Sicherheiten in der Insolvenz zu Anfechtungsmöglichkeiten für andere Gläubiger führen, wenn neben dem Neukredit auch Altkredite mit besichert werden. Wird allerdings nur der in der Krise gegebene Neukredit besichert, dürfte eine Anfechtung wegen Gläubigerbenachteiligung ausscheiden. Denn die Vermögensbelastung durch die Sicher-

heit geht mit einer Vermögensmehrung in Form von Geldmitteln einher.

Banken, die von sanierungsbedürftigen Unternehmen um Kredite gebeten werden, äußern häufig die Sorge, dass das Kreditgeschäft wegen Sittenwidrigkeit problematisch werden könnte. In der Krise dürfte jedenfalls die Sittenwidrigkeit wegen Übersicherung selten vorkommen, da in der Krise befindliche Unternehmen im Normalfall keine den Neukredit im Wert übersteigenden Sicherheiten stellen können. Es kann allerdings vorkommen, dass der kreditgebenden Bank vorgeworfen wird, sie habe ihre Stellung rücksichtslos und eigennützig auf Kosten anderer Gläubiger verbessert. Das kann z.B. der Fall sein, wenn die Bank die Fertigstellung eines größeren Projekts des in Zahlungsschwierigkeiten befindlichen Kunden (etwa ein Bauvorhaben) kurzfristig vorfinanziert, um dann den Erlös in voller Höhe zu vereinnahmen, während der Auftraggeber selber mit seinen Gewährleistungsansprüchen und die Lieferanten (z.B. Subunternehmer) mit ihren Ansprüchen ausfallen. Wegen der Gefahr der Sittenwidrigkeit legen Banken häufig Wert auf eine genaue Sanierungsprüfung durch einen Sachverständigen.

Gesellschafterfinanzierung

Ein nahe liegender Weg, eine Liquiditätskrise zu überbrücken, ist die **Gesellschafterfinanzierung**. In der Krise gegebene **Darlehen von Gesellschaftern**, die mit mehr als 10% an einer GmbH oder GmbH & Co. KG beteiligt sind, sind allerdings eigenkapitalersetzend, so dass eine Rückzahlung vor Beendigung der Krise zu Regressansprüchen gegen den Gesellschafter führt (vgl. Seite 25f.). Gesellschafterdarlehen können zwar die Zahlungsunfähigkeit beseitigen, eine Überschuldung allerdings nur, wenn weitere Maßnahmen (Rangrücktritt, Verzicht mit Besserungsschein) ergriffen werden. Eine weitere Form der – indirekten – Gesellschafterfinanzierung ist die Abgabe einer **Patronats-erklärung**. Während eine so genannte „weiche“ Patronats-erklärung eine reine Erklärung des guten Willens ist, der in der Krise befangenen Gesellschaft beistehen zu wollen und daher im Normalfall zu keiner Haftung des Gesellschafters führt, begründet eine „harte“ Patronats-erklärung eine Verpflichtung gegenüber dem Gläubiger, demgegenüber sie abgegeben wird, für die Schulden der Gesellschaft einzustehen. I

nsofern ist eine harte Patronats-erklärung in ihren Wirkungen einer Bürgschaft nicht unähnlich. Wie die Bürgschaft ist die harte Patronats-erklärung in der Krise eigenkapitalersetzend.

Sale-and-lease-back

Eine weitere Möglichkeit der Liquiditätsverbesserung ist z.B. das **sale-and-lease-back**, bei dem Teile des Anlagevermögens (z.B. das Betriebsgrundstück) an eine Leasinggesellschaft verkauft und langfristig zurückgeleast werden. Allerdings wird auch hier die Leasinggesellschaft die Fähigkeit des Unternehmens prüfen, in der Zukunft die Leasingraten aufzubringen. (Siehe hierzu auch die Ausführungen Seite 16 f.)

Abbau der Forderungen

Ein Schritt, der in der Krise üblicherweise zumeist sehr früh beschritten wird, ist der **Abbau des Umlaufvermögens**, z.B. durch Forderungsverkauf (Factoring/Forfaitierung).

Beseitigung der Überschuldung

Eine eingetretene oder drohende Überschuldung kann dadurch beseitigt werden, dass entweder das Aktivvermögen vermehrt oder die Schulden verringert werden.

Verkauf von Aktiva

Eine Vermögensmehrung, die eine Überschuldung vermeiden kann, liegt nicht bereits dann vor, wenn Betriebsvermögen mit stillen Reserven verkauft und damit die stillen Reserven aufgedeckt werden. Denn im Überschuldungsstatus, der zur Feststellung der Überschuldung aufgestellt wird, werden bereits alle Vermögensgegenstände mit Verkehrswerten angesetzt. Der **Verkauf von Aktiva** ist daher kein geeignetes Mittel zur Überschuldungsbeseitigung.

Kapitalmaßnahmen

Eine nahe liegende Maßnahme ist die **Kapitalerhöhung**. Allerdings können Kapitalerhöhungen in der Krise für die Gesellschafter mit Gefahren verbunden sein, wenn sie sich nicht sehr genau an die Regeln halten, die durch Gesetz und Rechtsprechung für die

Kapitalaufbringung aufgestellt werden. So hatte der Bundesgerichtshof schon häufig über Fälle zu entscheiden, in denen die im Rahmen der Kapitalerhöhung zugeführten Mittel schon vor Beschlussfassung oder Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister verbraucht waren. Auch die Frage, ob und wann die Einlageleistung zur freien Verfügung der Geschäftsführer stand, wenn z.B. auf ein debitorisches Konto oder direkt an Gesellschaftsgläubiger gezahlt wurde, kann zu dem Ergebnis führen, dass der Gesellschafter doppelt zahlen muss.

Vorgänge nach Anmeldung und Einzahlung können ebenfalls dazu führen, dass der Gesellschafter die Einlage im Ergebnis nochmals aufbringen muss. Der Hauptfall hierfür ist die **verdeckte Sacheinlage**. Bei der verdeckten Sacheinlage wird eine Barkapitalerhöhung vereinbart, der Gesellschafter zahlt die Barmittel ein und in zeitlichem Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung wird das eingezahlte Geld dazu verwendet, eine Forderung des Gesellschafters auszugleichen oder von ihm etwas zu erwerben. In diesem Fall wird unterstellt, dass tatsächlich keine Barkapitalerhöhung gewollt war, sondern eine Sachkapitalerhöhung, z.B. durch Einlage einer Forderung des Gesellschafters oder des Gegenstandes, den die Gesellschaft nach der Kapitalerhöhung vom Gesellschafter gekauft hat. Die (tatsächlich gewollte) Sachkapitalerhöhung wurde in einem solchen Fall allerdings nicht formwirksam vorgenommen und eine Heilung ist gerade in der Krise sehr schwer zu bewerkstelligen. Im Ergebnis muss besonders bei der so nahe liegenden Beseitigung einer Unternehmenskrise durch Kapitalerhöhung wegen der intensiven Anforderungen an den Eigenkapitalschutz in Deutschland sehr sorgfältig vorgegangen werden, um eine doppelte Belastung des Gesellschafters zu vermeiden. Weniger problematisch sind **Kapitalerhöhungen ohne Registerpublizität**, indem z.B. Einzahlungen in die Kapitalrücklage vorgenommen werden.

Forderungsverzicht

Die rechtlich einfachste Art, Verbindlichkeiten ohne Zahlung zu beseitigen, ist der **Forderungsverzicht** durch den Gläubiger. Allerdings sind normalerweise auch in schweren Unternehmenskrisen die Gläubiger nur in eingeschränktem Umfang bereit, endgültig auf

ihre Forderungen zu verzichten. Daher werden im Zusammenhang mit Forderungsverzichten häufig so genannte **Besserungsscheine** erteilt. Diese bewirken, dass die Forderung wieder auflebt, wenn sich die Vermögensverhältnisse des Schuldners verbessert haben. Es handelt sich um einen Erlassvertrag unter auflösender Bedingung. Ein Forderungsverzicht führt in der Handels- und in der Steuerbilanz zu einem Ertrag. Die Finanzverwaltung hat durch Verwaltungserlasse dafür Sorge getragen, dass im Regelfall keine Steuer auf den Sanierungsgewinn zu zahlen ist, wenn eine Besteuerung unbillig wäre.

Rangrücktritt

Einen weniger starken Eingriff in die Vermögensposition des Forderungsgläubigers stellt der **Rangrücktritt** dar. Beim Rangrücktritt vereinbaren Gläubiger und Schuldner, dass die Forderung im Insolvenzverfahren nur mit Nachrang und außerhalb des Insolvenzverfahrens nur aus einem künftigen die Schulden übersteigenden Vermögen befriedigt wird. Im Überschuldungsstatus wird die Verbindlichkeit, für die ein Rangrücktritt erklärt wurde, nicht angesetzt, wenn der Rangrücktritt den Anforderungen der Rechtsprechung genügt. Anders als der Forderungsverzicht hat der Rangrücktritt nicht zur Folge, dass die Verbindlichkeit bei dem insolvenzgefährdeten Schuldner gewinnerhöhend ausgebucht werden muss. Vielmehr bleibt ihre Passivierung in Handels- und Steuerbilanz durch den Rangrücktritt unberührt. Bei einem schlecht formulierten Rangrücktritt ist allerdings zu beachten, dass nach § 5 Abs. 2 a EStG Verbindlichkeiten, die nur aus künftigen Gewinnen zu erfüllen sind, in der Steuerbilanz nicht angesetzt werden dürfen. Die Ausbuchung der Verbindlichkeit würde dazu führen, dass ein Sanierungsgewinn entsteht (vgl. Seite 26).

Öffentliche Fördermittel

Begriff

Unter dem Begriff „öffentliche Fördermittel“ werden sämtliche Programme von Bund, Ländern und der Europäischen Union zusammengefasst, die der Förderung von mittelständischen Unternehmen dienen.

Die Art der Förderung erstreckt sich dabei auf:

- Darlehen,
- Zuschüsse,
- Beteiligungen,
- Bürgschaften,
- Garantien,
- indirekte Förderungen.

Grundsätze der staatlichen Förderung und Voraussetzungen

Gefördert werden alle Branchen mit Ausnahme der landwirtschaftlichen Primärproduktion. Einige Programme sind Angehörigen von Heilberufen nicht zugänglich.

Gefördert wird die Neugründung oder Übernahme eines Unternehmens sowie die tätige Beteiligung mit hinreichendem unternehmerischen Einfluss. Minder-

heitsbeteiligungen können gefördert werden, sofern sie mindestens 10% betragen und eine wirtschaftlich tragfähige Grundlage geschaffen wird. Förderungsfähig sind unter bestimmten Voraussetzungen auch Franchise-Nehmer.

Die Förderprogramme stehen auch für Investitionen in den ersten 2–3 Jahren nach Gründung zur Verfügung (sog. Festigungsinvestitionen).

Der Gründer muss eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation vorweisen können.

Jeder Gesellschafter muss einen eigenen Antrag stellen, die Finanzierung erfolgt entsprechend dem Anteil am Geschäftskapital.

Die dargestellten Förderprogramme lassen sich teilweise miteinander kombinieren. Sie können sich wie Bausteine ergänzen. Ziel ist für den Mandanten einen optimalen Finanzierungsmix zusammenzustellen. Die optimale Finanzierung muss jeweils im Einzelfall vom Berater erarbeitet und zusammen mit dem Mandanten entschieden werden.

Nachstehend wurden von ca. 125 Förderprogrammen einige uns wichtig erscheinende ausgewählt.

Programm ▼	Zielgruppe	Antragstellung	Förderungsumfang	Konditionen	Sicherheiten
Mikrodarlehen	natürliche Personen, kleine Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe mit bis zu 10 Beschäftigten	bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens	finanziert werden: - gewerbliche oder freiberufliche Gründungen - Unternehmensübernahmen - aktive Beteiligungen an einem Unternehmen - bestehende Unternehmen mit max. 10 Beschäftigten während der ersten 3 Jahre nach Gründung	Höchstbeträge: 25.000 €, in der Variante „Mikro 10“: 10.000 €, mindestens 5.000 € Laufzeit: bis zu 5 Jahre, mindestens 2 Jahre Auszahlung: 100% Tilgung: tilgungsfreie Zeit: 6 Monate, danach Tilgung in gleich hohen halbjährlichen Raten, vorzeitige Tilgung des Gesamtbetrages oder von Teilbeträgen ist gegen Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung möglich. Zinssatz)*: Festzins für die gesamte Laufzeit, max. Zinssatz nominal: 8,40% max. Zinssatz effektiv: 8,67%	keine oder nur geringe Sicherheiten erforderlich, 80%-ige Haftungsfreistellung
Startgeld	Gründer mit geringem Finanzierungsbedarf, die sich im gewerblichen oder freiberuflichen Bereich selbständig machen wollen. Gefördert werden auch kleine Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe mit bis zu 100 Beschäftigten	bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens	finanziert werden: - Sachinvestitionen - Warenlager - Betriebsmittel	Höchstbeträge: 50.000 € Laufzeit: bis zu 10 Jahre Zusageprovision: 0,25% p.M. auf den zugesagten, noch nicht abgerufenen Kreditbetrag Auszahlung: 96% Tilgung: tilgungsfreie Zeit: bis zu 2 Jahre, danach Tilgung in gleich hohen halbjährlichen Raten, vorzeitige Tilgung des Gesamtbetrages oder von Teilbeträgen ist möglich ohne zusätzl. Kosten Zinssatz)*: Festzins für die gesamte Laufzeit, max. Zinssatz nominal: 6,95% max. Zinssatz effektiv: 8,02%	geringe Sicherheiten erforderlich, 80%-ige Haftungsfreistellung
Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Gründung	alle natürlichen Personen mit angemessener fachlicher und kaufmännischer Berufserfahrung, sowie junge Unternehmer bis 2 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit	bei Banken und Sparkassen vor Beginn des Vorhabens	gefördert werden: - gewerbliche und freiberufliche Unternehmensgründungen, Unternehmensübernahmen und aktive Beteiligungen an einem Unternehmen - Festzinsinvestitionen von gewerblichen und freiberuflichen Unternehmen	Höchstbeträge: 0,5 Mio. € für alle Vorhaben des Antragstellers Laufzeit: 15 Jahre, davon 7 Jahre tilgungsfrei Auszahlung: 96% Zinssatz)*: max. Zinssatz nominal: zwischen 3,00% - 5,25% max. Zinssatz effektiv: k.A.	keine Sicherheiten erforderlich, nur persönliche Haftung des Antragstellers
- ERP-Kapital für Wachstum	natürliche Personen und Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft	bei Banken und Sparkassen vor Beginn des Vorhabens	gefördert werden: Investitionen in Deutschland für - Grundstücke, Gebäude und Baunebenkosten	Höchstbeträge: 0,5 Mio. € pro Vorhaben eines Antragstellers Laufzeit: 15 Jahre, davon 7 Jahre tilgungsfrei	keine Sicherheiten erforderlich, nur persönliche Haftung des Antragstellers

<p>- Kapital für Arbeit und Investitionen</p>	<p>etablierte mittelständische Unternehmen und Freiberufler, die mit ihren Investitionen neue Arbeitsplätze schaffen oder bestehende Arbeitsplätze sichern</p>	<p>bei Banken und Sparkassen vor Beginn des Vorhabens</p>	<p>- Betriebs- und Geschäftsausstattung, Warenlager - Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung</p> <p>gefördert werden bspw.: - Grundstücke und Gebäude - Baumaßnahmen - Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen sowie - die Übernahme eines bestehenden Unternehmens</p>	<p>Auszahlung: 100% Zinssatz)*: max. Zinssatz nominal: zwischen 4,15% - 9,65% max. Zinssatz effektiv: zwischen 4,22% - 10,00%</p> <p>Höchstbeträge: 4 Mio. € (jeweils 2 Mio. € Fremdkapital- und 2 Mio. € Nachrangtranche pro Vorhaben eines Antragstellers Laufzeit: 10 Jahre bei beiden Tranchen Auszahlung: 100% Tilgung: Bei der Fremdkapitaltranche sind 2 tilgungsfreie Anlaufjahre möglich, die Tilgung erfolgt danach in gleich hohen halbjährlichen Raten. Die Tilgung der Nachrangtranche erfolgt in 6 gleich hohen halbjährlichen Raten zum Ende der Laufzeit. Eine vorzeitige Tilgung ist für beide Tranchen nicht möglich Zinssatz)*: In der Fremdkapitaltranche werden risikogerechte Zinssätze angeboten. Das Darlehen wird mit einem kundenindividuellen Zinssatz im Rahmen der jeweiligen Preisklasse verzinst. max. Zinssatz nominal: zwischen 4,04% - 8,70% max. Zinssatz effektiv: zwischen 4,10% - 8,99% Bereitstellungsprovision: einen Monat und 2 Banktage nach Zusage wird eine Zusageprovision in Höhe von 0,25% p.M. auf den noch nicht abgerufenen Kreditbetrag berechnet</p> <p>bankübliche Absicherung der Fremdkapitaltranche, keine Sicherheiten bei der Nachrangstranche erforderlich</p>
<p>Unternehmerkredit</p>	<p>Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Berufe, in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft</p>	<p>bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens</p>	<p>finanziert werden Investitionen im Inland, für die eine langfristige Finanzierung erforderlich ist und die wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen: - Grundstücke und Gebäude - Baumaßnahmen - Kauf von Maschinen, Anlagen...</p>	<p>Höchstbeträge: 5 Mio. € Laufzeit: 10 Jahre, mit max. 2 tilgungsfreien Jahren Auszahlung: 96% Tilgung: Tilgung erfolgt in gleichen Halbjahresraten. Bei endfälligen Darlehen erfolgt die Rückzahlung am Ende der Laufzeit in einer Summe. Eine vorzeitige Tilgung ist möglich. Zinssatz)*: risikogerechte Zinssätze, das Darlehen wird mit einem kundenindividuellen Zinssatz im Rahmen des Maximalzinssatzes der jeweiligen Preisklasse verzinst. max. Zinssatz nominal: zwischen 2,75% - 5,60% max. Zinssatz effektiv: zwischen 3,52% - 6,55% Bereitstellungsprovision: einen Monat nach Zusage wird eine Zusageprovision in Höhe von 0,25 % p.M. auf den noch nicht abgerufenen Kreditbetrag berechnet</p> <p>bankübliche Sicherheiten erforderlich</p>

) * Stand der Zinssätze: 24.05.2005

Programm ▼	Zielgruppe	Antragstellung	Förderungsumfang	Konditionen	Sicherheiten
Unternehmerkredit Ausland	inländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, ausländische Tochtergesellschaften solcher Unternehmen, Joint Ventures mit deutscher Beteiligung im Ausland, Freiberufler	bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens	finanziert werden u.a.: - alle langfristigen Investitionen im Ausland - Forschung und Entwicklung am ausländischen Standort	Höchstbeträge: 5 Mio. € Laufzeit: bis zu 10 Jahre mit maximal 2 tilgungsfreien Anlaufjahren für Anlagen, Geschäftsausstattung etc. bis zu 20 Jahre mit max. 3 tilgungsfreien Anlaufjahren für Grunderwerb, Baukosten etc. Auszahlung: 100% Tilgung: Die Darlehen werden nach Ablauf der tilgungsfreien Anlaufjahre in gleichen Halbjahresraten getilgt. Die vorzeitige Rückzahlung ist i.d.R. nicht möglich Zinssatz)*: risikogerechte Zinssätze, das Darlehen wird mit einem kundenindividuellen Zinssatz im Rahmen des Maximalzinssatzes der jeweiligen Preisklasse verzinst. <ul style="list-style-type: none"> • Laufzeit 10 Jahre: max. Zinssatz nominal: zwischen 3,47% - 6,32% max. Zinssatz effektiv: zwischen 3,52% - 6,47% • Laufzeit 20 Jahre: max. Zinssatz nominal: zwischen 3,75% - 3,85% max. Zinssatz effektiv: zwischen 3,80% - 3,91% Bereitstellungsprovision: einen Monat nach Zusage wird eine Zusageprovision in Höhe von 0,25% p.M. auf den noch nicht abgerufenen Kreditbetrag berechnet	bankübliche Sicherheiten erforderlich
ERP-Regionalförderprogramm	In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, insbesondere produzierende Gewerbe, Handwerk, Handel, sonstiges Dienstleistungsgewerbe, Freiberufler, außer Heilberufe	bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens	finanziert werden alle Investitionen in den neuen Ländern und Berlin sowie in den regionalen Fördergebieten der alten Länder, für die eine langfristige Mittelbereitstellung erforderlich ist, z.B. - Erwerb von Grundstücken und Gebäuden - Baumaßnahmen - Kauf von Maschinen und Anlagen	Höchstbeträge: i.d.R. 500.000 € Laufzeiten: Maschinen, Anlagen, Einrichtungen: 10 Jahre (alte Länder), 15 Jahre (neue Länder u. Berlin) Grunderwerb, Kauf von Gebäuden, Baukosten: 15 Jahre (alte Länder), 20 Jahre (neue Länder u. Berlin) Auszahlung: 100% Tilgung: bis zu 2 Jahre tilgungsfrei (alte Länder) bis zu 5 Jahre tilgungsfrei (neue Länder und Berlin) Zinssatz)*: risikogerechte Zinssätze, das Darlehen wird mit einem kundenindividuellen Zinssatz im Rahmen des Maximalzinssatzes der jeweiligen Preisklasse verzinst. <ul style="list-style-type: none"> • Laufzeit 10 Jahre: max. Zinssatz nominal: zwischen 3,40% - 6,25% max. Zinssatz effektiv: zwischen 3,44% - 6,40% • Laufzeit 15 Jahre: max. Zinssatz nominal: zwischen 3,15% - 6,00% max. Zinssatz effektiv: zwischen 3,19% - 6,14% 	bankübliche Sicherheiten erforderlich

<p>ERP-Innovationsprogramm</p>	<p>Antragsteller, die ein innovatives Produkt, Verfahren oder Dienstleistung in Deutschland einführen oder an der Markteinführung wesentlich mitwirken. Unternehmen und Freiberufler</p>	<p>bei der Hausbank vor Beginn des Vorhabens</p>	<p>finanziert werden u.a.: - dem Vorhaben zurechenbare Personal-, Einzelkosten, Gemeinkosten, Reise-, Material- und Rechnerkosten - Einzelkosten für FuE-Aufträge sowie für Beratungsleistungen - Maßnahmen zur Qualitätssicherung - Kosten für Unternehmensberatung</p>	<p>Höchstbeträge: in den neuen Bundesländern und Berlin 2,5 Mio. €, in den alten Bundesländern 1 Mio. € Laufzeit: 10 Jahre mit max. 2 tilgungsfreien Jahren Auszahlung: 100% Zinssatz)*: max. Zinssatz nominal: 3,60% max. Zinssatz effektiv: 3,65%</p>	<p>bankübliche Sicherheiten erforderlichlich anteilige Haftungsfreistellungen - 60% für Kredite an Unternehmen mit einem Umsatz bis 5 Mio. € - 50% für Kredite an Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 5 und 50 Mio. € - 40% für Kredite an Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50 und 125 Mio. € ist der Umsatz des geförderten Unternehmens größer als 125 Mio €, übernimmt die Bank die volle Primärhaftung</p>
<p>Träger ▶ GuW Baden-Württemberg (Gründungs- und Wachstumsfinanzierung) Landes Kreditbank Baden-Württemberg Friedrichstraße 24 70174 Stuttgart Telefon: + 49 (0)711 / 122-0 Telefax: + 49 (0)711 / 122-2112 Internet: http://www.l-bank.de</p>					
<p>Programme ▶ GuW Baden-Württemberg (Gründungs- und Wachstumsfinanzierung)</p>	<p>Zielgruppe natürliche Personen, die sich selbständig machen oder vor max. 8 Jahren selbständig gemacht haben, Freiberufler, mittelständische Unternehmen (Bedingung: weniger als 250 Beschäftigte, Jahresumsatz beträgt höchstens 50 Mio. € od. die Bilanzsumme höchstens 43 Mio. €)</p>	<p>Antragstellung GuW-Darlehen können bei der Hausbank beantragt werden. Sie leitet den Antrag an die L-Bank weiter.</p>	<p>Förderungsumfang gefördert werden u.a.: - Existenzgründungen - Existenzfestungen bis zu 8 Jahren nach Gründung, Übernahme oder Beteiligung - Investitionsvorhaben aller Art (Anlagevermögen, immaterielle Investitionen, Warenlager)</p>	<p>Konditionen Darlehenshöchstbetrag: - GuW-Gründung und Festigung: 2 Mio. € - GuW-Mittelstandskredit: 5 Mio. € Laufzeitvarianten: - Investitionsdarlehen: 8 Jahre mit bis zu 2 tilgungsfreien Jahren 10 Jahre mit bis zu 2 tilgungsfreien Jahren 20 Jahre mit bis zu 3 tilgungsfreien Jahren 12 Jahre mit Endfälligkeit 20 Jahre mit Endfälligkeit - Betriebsmitteldarlehen 6 Jahre mit 1 tilgungsfreien Jahr Auszahlung: 96% Zinssatz)*: Förderung erfolgt in Form von zinsverbilligten Darlehen. Das Land Baden-Württemberg verbilligt alle GuW-Investitionsdarlehen sowohl im Schwerpunkt GuW-Gründung und Festigung als auch im Schwerpunkt GuW-Mittelstandskredit im Zins. Die Möglichkeit der Hausbank, den vorgegebenen Zinssatz um bis zu 0,5% zu erhöhen entfällt ab 1.4.2005</p>	<p>Sicherheiten Die Förderkredite werden im Regelfall im eigenen Risiko der Hausbank vergeben und sind banküblich zu besichern. Bei schwacher Besicherungsbasis kann die Hausbank eine spezielle 40%-Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg für GuW-Darlehen beantragen. In den Fällen, in denen eine Risikoentlastung von 40% nicht ausreicht, kann die Hausbank alternativ eine Bürgschaft im Rahmen des Bürgschaftsprogramms Baden-Württemberg beantragen.</p>

)* Stand der Zinssätze: 24.05.2005



Dr. Breidenbach Dr. Güldenagel und Partner

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – Steuerberatungsgesellschaft

Friedrich-Engels-Allee 32 · 42103 Wuppertal

Telefon: 02 02/4 93 74-0 · Telefax: 02 02/4 93 74-100



Mitglied in
Moore Rowland International,
einem weltweiten Verbund rechtlich
unabhängiger Wirtschaftsprüfungs-
und Beratungsunternehmen