

Ausgabe Oktober 2011

Editorial



Griechenland und kein Ende, so könnte die Nachricht lauten. Wer Zeitung liest oder Nachrichten und Talk Shows sieht, der kann sich der Diskussion, ob ein Schuldenschnitt oder ein „weiter so“ die bessere Lösung ist, kaum entziehen, und beide Seiten haben respektable Fürsprecher und gute Argumente. Die Angst vor einem Bankencrash und dessen Folgen für die Realwirtschaft ist jedenfalls groß, und im Umgang mit einer Krisensituation in diesem Ausmaß fehlt den Akteuren die Erfahrung. Wir vermuten jedoch, dass letzten Endes an einem kräftigen Haircut kein Weg vorbeiführt.



In der deutschen Wirtschaft läuft es noch ganz gut, auch wenn der Schwung so langsam verloren geht. Noch im Frühjahr dieses Jahres lag die Prognose des IWF für Deutschland 2012 bei +2,1 %. Mittlerweile lauten die Prognosen noch auf 1 %. Immerhin gehen die Konjunkturforscher aber davon aus, dass es in Deutschland im kommenden Jahr keine Rezession geben wird. Zwar haben die deutschen Industriefirmen noch volle Auftragsbücher, im Maschinenbau reicht der Auftragsbestand derzeit für durchschnittlich zehn Monate, aber für 2012 wird weltweit ein leichter Abschwung erwartet. Erfreulich ist die niedrigste Zahl der Arbeitslosen seit der Wiedervereinigung. Das German-Job-Wunder hält somit an, und für den erwarteten leichten Abschwung in 2012 haben sich die Firmen durch flexible Arbeitszeitmodelle gewappnet.

Wie andere Länder ihrer Exportwirtschaft helfen, erläutert Ihnen Anna Nordström, Country Manager des Schwedischen Außenwirtschaftsrates in Deutschland in unserem Interview.

Unser Fachartikel behandelt diesmal die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten. Wissensbasierte Investitionen werden für entwickelte Volkswirtschaften immer wichtiger, aber die Bewertung dieser Posten wirft im Regelfall größere Probleme auf, als dies bei Sachanlagevermögen der Fall ist. Ein interessantes Thema!

Informieren Sie sich in unseren internen News über zwei Studien von UHY und über unsere jährliche Publikation zu Fragen der Biotechnologie.

Wie immer wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres **NEWSletter**.

Ihre



Reinhold M. Lauer



Dr. Ulla Peters

Inhalt

Interview mit Frau Anna Nordström, Country Manager Schwedischer Außenwirtschaftsrats und Handelsbeauftragte Schwedens in Deutschland

Seite 2

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

Seite 4

HGB News

Seite 10

IFRS News

Seite 11

Steuer News

Seite 12

UHY News

Seite 16

Impressum

Seite 17



Interview mit Frau Anna Nordström, Country Manager Schwedischer Außenwirtschaftsrat und Handelsbeauftragte Schwedens in Deutschland

Frau Nordström, könnten Sie uns bitte die Organisationsstruktur des Schwedischen Außenwirtschaftsrates erläutern?

„Wir sind eine schwedische Organisation, die zu 50 % Teil des schwedischen Staates und zu 50 % Teil der schwedischen Privatwirtschaft ist. Diese Verteilung ist das, was uns von anderen unterscheidet. Wir unterstützen schwedische Firmen bei deren Internationalisierung und beraten diese auf den jeweiligen Märkten. Wir sind in 60 Ländern vertreten und haben ca. 500 Mitarbeiter in der ganzen Welt. In Deutschland arbeiten wir derzeit ausschließlich von Berlin aus, aber das war nicht immer der Fall. Früher hatten wir noch Standorte in Düsseldorf, Hamburg, Stuttgart und München. Neben der Internationalisierung und individuellen Geschäftsberatung schwedischer Unternehmen beschäftigen wir uns auch mit Staatsbesuchen, Delegationsreisen und der schwedischen Branchenförderung im Ausland. Unsere Beratungstätigkeit wird berechnet und ist keine für schwedische Unternehmungen kostenfreie Serviceleistung.“

In welchen Bereichen können Sie schwedische Unternehmen unterstützen?

„Bevor sich eine schwedische Firma für einen oder mehrere ausländische Märkte entscheidet, können wir gemeinsam die internationale Strategie entwickeln. Hat sich das Unternehmen dann für den deutschen Markt entschieden, steht am Beginn einer geplanten Firmenansiedlung in Deutschland sehr häufig eine umfangreiche Marktanalyse. Später sind wir dann in vielen Bereichen der Firmengründung behilflich, angefangen bei der Suche nach geeigneten Gewerberäumen, Finden von Vertriebspartnern, Kontakten zu Großkunden und öffentlichen Institutionen, Unterstützung bei Vertrieb und Marketing bis hin zur Market Due Diligence bei M&A-Transaktionen. Sind Rechts-, Steuerberatung oder Corporate Finance gefragt, so arbeiten wir mit Partnerfirmen zusammen, da wir in diesen Bereichen keine eigene Expertise haben.“

Welche Kriterien gibt es für schwedische Unternehmen hinsichtlich einer Entscheidung für den Standort Deutschland?

„Deutschland ist der mit Abstand größte Handelspartner Schwedens. An erster Stelle steht also die Absicht, sich diesen großen Markt zu erschließen. Dabei stellen die Firmen sehr schnell fest, dass dies nur möglich ist, wenn man auch vor Ort präsent ist. Wir schätzen, auch wenn es hierzu keine ganz exakte Statistik gibt, dass der Umsatz schwedischer Firmen in Deutschland ungefähr das vierfache Volumen des schwedischen Direktexports nach Deutschland erreicht. Allein daraus resultiert häufig die Standortentscheidung. Hinzu kommt ganz pragmatisch die geographische und in vielen Bereichen auch eine mentale Nähe. Für viele schwedische Firmen ist daher der Standort Deutschland der erste Schritt beim „going international“.

Gibt es geographische Schwerpunkte der schwedischen Unternehmen in Deutschland?

„Das ist sehr häufig branchenbezogen. Die traditionellen schwedischen Industrien wie Stahl und Papier sind zum größten Teil im Ruhrgebiet angesiedelt. Automobilzulieferer entscheiden sich häufig für den süddeutschen Raum. Nach Berlin kommt die Kreativwirtschaft, wie z. B. Software, Kunst und Kultur, und natürlich ist Vattenfall in Berlin vertreten.“

Wenn Sie Schweden und Deutschland als Unternehmensstandorte vergleichen, wo liegen für Sie die wesentlichen Unterschiede?

„Diese Frage lässt sich am besten mit dem Unterschied in der Bevölkerungsdichte erklären. Der größte Teil der schwedischen Bevölkerung wohnt in Stockholm. Das ist auch einer der Gründe, weshalb viele Unternehmen sich dafür entscheiden, Stockholm als primären Standort zu haben. Daher wird die Stadt auch als Wirtschaftszentrum Schwedens bezeichnet. Der

Interview mit Frau Anna Nordström, Country Manager Schwedischer Außenwirtschaftsrat und Handelsbeauftragte Schwedens in Deutschland

Unterschied zu Deutschland ist, dass die Bevölkerungszahl hier neunmal größer ist, aber die Fläche nur 4/5 Schwedens entspricht. Das bedeutet auch, dass die Bevölkerungsdichte wesentlich höher ist. Dass es sieben Städte gibt, die bevölkerungsmäßig größer sind als Stockholm, illustriert dies ganz deutlich. Daher kann man Deutschland als dezentral bezeichnen, wo es keinen vorhergesehenen Standort für Unternehmen gibt, während in Schweden außer dem Großraum Stockholm nur noch die Wirtschaftsräume Malmö und Göteborg eine wesentliche Rolle spielen.“

In welchen Bereichen kooperieren UHY und der Schwedische Außenwirtschaftsrat?

„Einerseits bearbeitet UHY für unsere Niederlassung Berlin das monatliche Reporting nach Stockholm und andererseits schalten wir UHY ein, wenn schwedische Unternehmen Hilfe in steuerlichen Fragen, bei der Organisation ihres Rechnungswesens oder bei der Personalabrechnung benötigen. Diese Zusammenarbeit existiert bereits seit mehreren Jahren und unterstützt unsere Beratungstätigkeit für unsere schwedischen Klienten.“

Frau Nordström, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



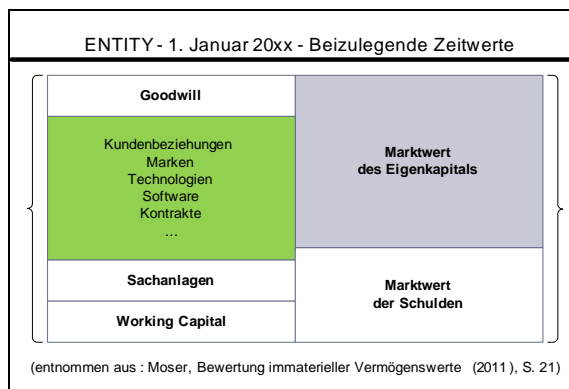
Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

Zunehmende Bedeutung wissensbasierter Investitionen

Eine Studie der OECD (OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2007) weist darauf hin, dass im Zeitraum 1997-2003 stets ein zunehmender Anteil von wissensbasierten Investitionen des Bruttoinlandsprodukts in entwickelten Volkswirtschaften in immaterielle Werte vorgenommen worden ist. Die Investitionen umfassen im Wesentlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie Software, aber auch Ausgaben für Bildung.

So wird in einer Studie zur Markenbewertung festgestellt, dass der Vermögenswert „Marke“ einen Anteil am gesamten Unternehmenswert im Branchendurchschnitt von 46 % des Unternehmenswerts ausmacht (vgl. B.R. Brand Rating, 1/2010 - Monetäre Markenbewertung).



Bewertbar sind dabei die wirtschaftlichen Vorteile aus der Verwertung des in den Technologien und Verfahren enthaltenen Nutzenpotentials (nicht monetärer Art, fehlende physische Substanz).

* Der vollständige Artikel ist in bioPLUS: Biotechnologie '12, Hsg. H. E. Rasmussen-Bonne u. a. veröffentlicht

Einteilung und Identifikation von immateriellen Vermögenswerten

Eine Einteilung immaterieller Vermögenswerte, die sich für Zwecke einer Kaufpreisallokation anbieten kann, ergibt sich aus den internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS 3 IE 18 - IE 44).

	Basis
A. Marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 18) Handelsmarken, Dienstleistungsmarken, Zertifizierungen Trade dress Zeitungstitel Internet Domains Wettbewerbsverbote	vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich
B. Kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 23) Kundenlisten Auftragsbestand Kundenverträge Nicht vertragliche Kundenbeziehungen	nicht vertraglich vertraglich vertraglich nicht vertraglich
C. Kunstbezogene immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 32) Bühnenstücke, Bücher, Videos ...	vertraglich
D. Vertragliche immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 34) Lizenzverträge, Stillhalteabkommen Werbe-, Bau-, Management-, Service- oder Lieferverträge Miet-, Pachtverträge Baugenehmigungen Franchise-Verträge Betreiber- und Sende-Rechte Service-Verträge Arbeitsverträge Nutzungsrechte wie Bohrechte, Wasser-, Luft- und Straßennutzungsrechte	vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich vertraglich
E. Technologiebezogene immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 39) Patentierte Technologien Computer-Software Nicht patentierte Technologien Datenbanken Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse wie geheime Formeln, Prozesse oder Rezepte	vertraglich vertraglich nicht vertraglich nicht vertraglich vertraglich

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

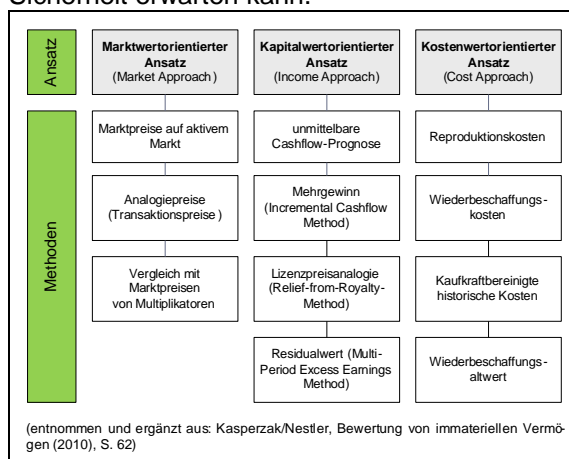
Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

Zur Identifikation von immateriellen Vermögenswerten sind Kenntnisse von der Geschäftstätigkeit und dem Geschäftsmodell eines Unternehmens erforderlich. Nur dadurch können die nicht physischen „Werttreiber“ eines Unternehmens erkannt werden, deren Nutzung einem Unternehmen grundsätzlich Wettbewerbsvorteile verschafft bzw. die Ertragskraft des zu bewertenden Unternehmens nicht unerheblich bestimmt.

Zur Identifizierbarkeit eines immateriellen Vermögenswertes ist es erforderlich, dass er von einem Geschäfts- oder Firmenwert separierbar ist und somit als Einzelwert zusammen mit einem Vertrag übertragen, lizenziert oder vermietet werden kann. Die Separierbarkeit einer nicht patentierten Technologie wird als gegeben angesehen, wenn diese zur Herstellung von Produkten unter einer Marke unabdingbar ist (vgl. hierzu Moser, a. a. O., S. 13 ff.). IFRS 3 nennt als Beispiel für eine mangelnde Identifizierbarkeit den Mitarbeiterstamm (Assembled Workforce, IFRS 3.B37), der dem Goodwill zuzuordnen ist.

Bewertungskonzeptionen für immaterielle Vermögenswerte

Der Wert eines immateriellen Vermögenswertes wird durch den (finanziellen) Nutzen bestimmt, den der Eigentümer/Inhaber mit hinreichender Sicherheit erwarten kann.



Der **Income Approach** setzt an Einkommenszahlungen an, die in Zukunft voraussichtlich von dem Intellectual Asset zu erwarten sind. Zur Ableitung des Wertes wird bei dieser Methode das erwartete künftige Einkommen mit dem Einkommen aus einer alternativen Anlage verglichen. Dieser Alternativvergleich wird durch Diskontierung des zukünftigen Einkommensstroms (Zähler) erreicht, wobei der Diskontierungszinssatz (im Nenner) die Rendite der Anlagenalternative darstellt. Dem Income Approach sind die Bewertungsmethoden der Discounted-Cashflow-Verfahren (DCF) und der Ertragswertmethode zuzurechnen.

Der **Market Approach** stellt auf die Nutzeneinschätzung der Marktteilnehmer ab. Soweit ein aktiver Markt für immaterielle Werte vorhanden ist, wird auf die dort gehandelten Marktpreise abgestellt (Analogiepreismethode).

Bei Anwendung der Analogiemethode wird z. B. im Falle eines zu bewertenden Patents der bekannte Marktpreis eines vergleichbaren Patents auf den aktuellen Jahresumsatz (= Bezugsgröße) des Vergleichspatents bezogen.

Die Verwendung des so ermittelten Multiplikators auf den aktuellen Jahresumsatz des zu bewertenden Patents führt dann zum gesuchten Patentwert. Falls ein aktiver Markt für das Bewertungsobjekt nicht zur Verfügung steht, ergeben sich begrenzte Anwendungsmöglichkeiten.

Beim **Cost Approach** ergibt sich der Wert des Bewertungsobjektes mit dem Betrag, der aufgewendet werden muss, um das zu bewertende Asset zu reproduzieren (Reproduktionswert oder Wiederbeschaffungskostenwert). Dem Cost Approach können die Substanzwertverfahren zugeordnet werden. Ein zentraler Kritikpunkt dieser Verfahren ist, dass das zukünftige Ertragspotential nicht abgebildet wird; insbesondere aufgrund der Tatsache, dass immaterielle Werte schwer „nachentwickelt“ werden können, weil bei einem Forschungs- und Entwicklungsprozess oftmals durch „Forschungsumwege“ keine absolute Kosteneffizienz erreicht werden kann. Daher können kostenwertorientierte

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

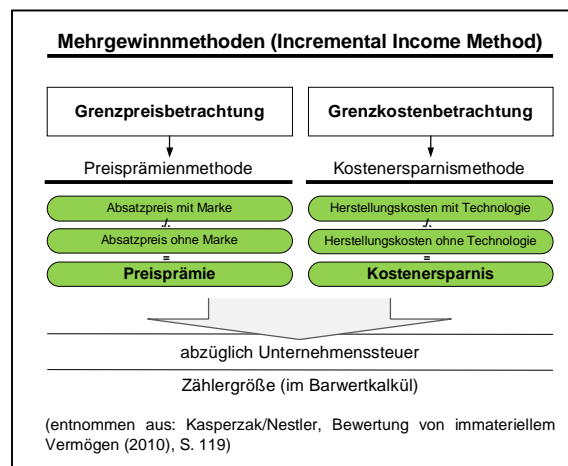
Verfahren nur im Rahmen von Kaufpreisobergrenzen bei der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten Verwendung finden.

Die Anwendung der (indirekten) Income-Approach-Methoden

Bei sämtlichen (indirekten) Bewertungsmethoden wird auf der Grundlage der zukünftigen Einkommensströme (= Erfolgsgrößen im Zähler) das dem aus der Nutzung des immateriellen Vermögenswertes zuzurechnende Einkommen (= i. d. R. ein Anteil am Free Cashflow) mit einem hypothetischen Einkommen eines Vergleichsobjekts (= vermögenswertspezifischer Kapitalisierungszinssatz im Nenner) diskontiert, um den Wert des zu bewertenden immateriellen Vermögenswertes zu ermitteln. Eine Hauptproblematik besteht darin, dass i. d. R. den zu bewertenden immateriellen Vermögenswerten keine Cashflows direkt zuordenbar sind, weil die Einkommenszuflüsse nur im Verbund mit anderen materiellen und immateriellen Vermögenswerten im Unternehmen erzielt werden.

Incremental Income-Methode (Mehrgewinnmethode)

Bei der Mehrgewinnmethode wird versucht, Veränderungen des zukünftigen Cashflows aufgrund von Kostenersparnissen oder zusätzlicher Umsatzerlöse, die durch den immateriellen Wert verursacht werden, zu bestimmen. Verglichen werden hierbei die erwarteten Cashflows des Unternehmens (einschließlich des zu bewertenden immateriellen Werttreibers) mit den Cashflows eines ausgewählten Vergleichsunternehmens, das den zu bewertenden immateriellen Vermögenswert nicht im Vermögensbestand hat. Die Mehr-Umsatzerlöse (sog. Preisprämie) bzw. die Kostenersparnisse (= ermittelte Incremental Cashflows) können aus Daten des internen Rechnungswesens oder von Konsumenten (mittels Präferenzbefragungen) erhoben werden. Die Vorgehensweise lässt sich wie folgt darstellen:



Die Zählergröße ist mit dem (vermögenswert-spezifischen) Kapitalisierungszinssatz (WACC-Ansatz) zu diskontieren.

Bei dieser Methode bedarf es letztendlich eines Vergleichsobjekts, das die Situation widerspiegelt, die gegeben wäre, wenn das Vergleichsunternehmen nicht über den zu bewertenden Vermögenswert verfügen würde (vgl. IDW S 5, 2010).

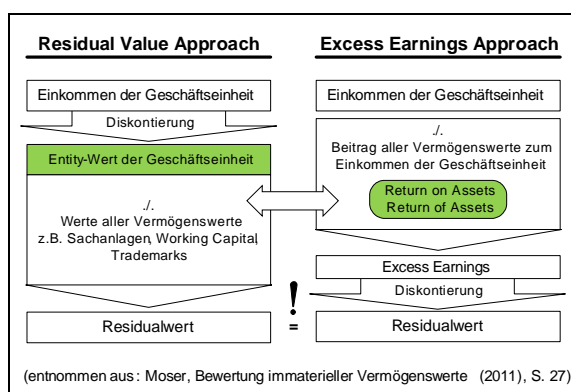
Multi-Period Excess Earnings- und Residual Value Approach-Methode (Residualwertmethoden)

Der Grundgedanke dieser Ansätze ist, dass das dem zu bewertenden Vermögenswert zuzurechnende Einkommen als Residualeinkommen zugerechnet wird. Vom gesamten Einkommensstrom des Unternehmens werden die Cashflow-Beiträge aller sachlichen und anderen immateriellen Vermögenswerte (mit Ausnahme des zu bewertenden immateriellen Vermögenswertes) abgezogen. Der verbleibende Residualwert stellt den Wert des zu bewertenden Intangible Assets dar, der sich dann als Barwert - unter Berücksichtigung von Steuern - des so bestimmten „Excess Earnings“ ergibt.

Die Vorgehensweise bei den beiden Residualmethoden kann wie folgt abgebildet werden:

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

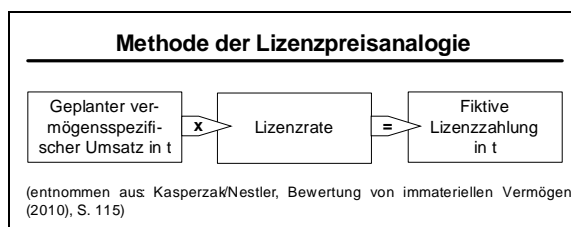
Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München



Ein wesentlicher Kritikpunkt der Residualwertmethoden ist, dass auch hier die Verbundeffekte aus dem Zusammenwirken aller materiellen und immateriellen Vermögenswerte, die zur Cash-Generierung beitragen, nicht wirklich abgebildet werden können. Ferner müssen alle Cash-generierenden Werte zuverlässig bestimmbar sein, um die zu bewertende immaterielle Einheit als Residualwert auch zu erhalten. Fehler bei der Bestimmung der Cash-generierenden Werte wirken sich unmittelbar auf den zu bewertenden zentralen „Residualwert“ aus.

Relief from Royalty-Methode (Lizenzpreis-analogie)

Bei der Methode der Lizenzpreis-analogie wird unterstellt, dass sich der zu bewertende immaterielle Wert fiktiv im Eigentum Dritter befindet und für die Nutzung eine Lizenzgebühr gezahlt wird. Deshalb eignet sich diese Methode für immaterielle Werte, deren Nutzungen lizenziert werden können und vor allem über die zugängliche Marktdaten über gezahlte Lizenzgebühren zur Verfügung stehen. Die Methode der Lizenzpreis-analogie kann wie folgt dargestellt werden:



Wesentlich ist, dass der Vermögenswert, dessen Lizenzrate herangezogen werden soll, mit dem Bewertungsgegenstand vergleichbar ist. Ferner ist das Augenmerk darauf zu richten, dass der Leistungsumfang der Lizenzpreisvereinbarungen hinsichtlich Exklusivität, Nutzungseinschränkungen und Reichweite analysiert wird, um ggf. entsprechende Korrekturen hinsichtlich der Lizenzraten vornehmen zu können. Schließlich werden die (fiktiven) Lizenzzahlungen, um zum Barwert am Bewertungsstichtag zu kommen, diskontiert (WACC-Ansatz im Nenner).

Die Lizenzpreis-analogie-Methode zeichnet sich durch den Marktbezug der Lizenzraten aus. Allerdings stellt auch die Bestimmung der marktüblichen Lizenzrate gleichzeitig einen erheblichen Problembereich dar.

Diskontierungszinssatz (Ableitung vermögenswertspezifischer Kapitalkosten)

Zur Ermittlung des Wertes der Intangible Assets ist der zugeordnete Einkommensstrom mit einem alternativen Anlagewert zu vergleichen. Dies erfolgt technisch im Wege der Diskontierung. Dabei ist zu beachten, dass das Bewertungsobjekt und die Alternativanlage laufzeit- und risikoäquivalent sind (Äquivalenzprinzip). Der Diskontierungszinssatz, der diese Voraussetzungen erfüllt, wird auch als vermögenswertspezifischer Kapitalkostensatz bezeichnet (vgl. IDW HFA RS 16, Tz. 35). Zur Ableitung der Laufzeitäquivalenz ist die Laufzeit der Kapitalkosten unter Berücksichtigung der Nutzungsdauer des immateriellen Wertes festzulegen und zur Berücksichtigung der Risikoäquivalenz sind die laufzeitäquivalenten Kapitalkosten dem spezifischen Risikoprofil des Bewertungsobjektes anzupassen.

Zur Ermittlung der **laufzeitäquivalenten Kapitalkosten** wird regelmäßig auf die gewichteten Kapitalkosten eines Unternehmens (sog. Weighted Average Cost of Capital oder WACC) zurückgegriffen. Die gewichteten Kapitalkosten setzen sich aus Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten zusammen, die mit ihrem Anteil am

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

Gesamtunternehmenswert (UB) gewichtet werden. Der Gesamt-UB ergibt sich dabei als Summe der Marktwerte Eigen- und Fremdkapital. Bei den Fremdkapitalkosten ist zudem deren steuerliche Abzugsfähigkeit als Betriebsausgabe mittels des sog. Tax-Shields zu berücksichtigen.

Zur Bestimmung der Eigenkapitalkosten wird zumeist auf das Capital Asset Pricing Model (CAPM) zurückgegriffen. Danach setzen sich Eigenkapitalkosten aus dem risikofreien Zinssatz und einer Risikoprämie zusammen. Dabei ist der risikofreie Zinssatz laufzeitäquivalent, d. h., entsprechend der Nutzungsdauer des Bewertungsobjekts aus der aktuellen Zinsstrukturkurve abzuleiten. Die Risikoprämie ergibt sich aus der Multiplikation der Marktisikoprämie mit dem Beta-Faktor (β). Bei der Ermittlung der Fremdkapitalkosten sind in entsprechender Weise die Laufzeit- und Risikoäquivalenz zu berücksichtigen.

Die dargestellten Parameter der Kapitalkosten können aus Sicht des Unternehmens, bei dem das Bewertungsobjekt zusammen mit anderen Vermögenswerten zur Erzielung von dessen Gesamteinkommen beiträgt, ermittelt werden. Sie können jedoch auch von diesem losgelöst unter Heranziehung von Vergleichsunternehmen (Peer Group) bestimmt werden. Letzteres bedeutet beispielsweise, dass für die Gewichtung der Eigenkapital- und Fremdkapitalkosten nicht der Anteil des Marktwerts des Eigenkapitals bzw. des Fremdkapitals am Gesamtunternehmenswert des betreffenden Unternehmens herangezogen, sondern auf die Kapitalstruktur der Peer Group abgestellt wird.

Bei der Ermittlung des vermögenswertspezifischen Risikos ist auf das spezifische Risiko des zu bewertenden Vermögenswertes abzustellen, das sich in der Volatilität des diesem zuzurechnenden Einkommensstroms ausdrückt. Immaterielle Vermögenswerte weisen typischerweise ein höheres Risiko aus als materielle Vermögenswerte.

In der Praxis erfolgt die Adjustierung der laufzeitäquivalent abgeleiteten gewichteten Kapi-

talkosten an das vermögenswertspezifische Risiko des zu bewertenden Assets überwiegend durch pauschale Zu- oder Abschläge (vgl. Moser, a. a. O., S. 35 mit weiteren Nachweisen).

Diese Vorgehensweise wird wegen ihrer Subjektivität kritisiert. Bei der Plausibilisierung dieser Zu- und Abschläge wird auf die WACC-Reconciliation (auch als WACC-to-WARRA-Betrachtung bezeichnet) zurückgegriffen. Mit Hilfe der WACC-Reconciliation soll zumindest gezeigt werden, ob der Goodwill als jener Vermögenswert, der das höchste Risiko zu tragen hat, auch die höchsten Kapitalkostenzuschläge aufweist.

In den Fällen, in denen ein einzelner immaterieller Vermögenswert (keine Kaufpreisaufteilung), etwa ein Patent oder eine Marke, zu bewerten ist, erfordert die Beurteilung des vermögenswertspezifischen Zinssatzes zusätzlich die Bewertung des gesamten Unternehmens, dem der Bewertungsgegenstand zuzuordnen ist, sowie die Bewertung aller anderen diesem zugehörigen Vermögenswerte. Damit ist die Praktikabilität der Bestimmung des vermögenswertspezifischen Zinssatzes ggf. zu überdenken und zu überlegen, ob eine pauschale Schätzung des vermögenswertspezifischen Risikozuschlags angemessen unterlegt werden kann.

Einbeziehung der Ertragsbesteuerung

Bei der Anwendung der Income Approach-Methoden sind Ertragsteuern, allerdings nur die Unternehmenssteuern, zu berücksichtigen. Die den zu bewertenden Vermögenswerten zugeordneten Einkommensströme sind deshalb um Ertragsteuern zu kürzen. Beim Relief-from-Royalty-Ansatz ergibt sich die Steuerberücksichtigung dadurch, dass die Lizenzzahlungen steuerlich abzugsfähige Betriebsausgaben sind, die die Ertragsteuerzahlungen des Lizenznehmers vermindern. Insoweit entlastet der Wegfall der Lizenzzahlungen nur in Höhe nach Abzug der Unternehmenssteuern. Ebenso ist die Ertragsteuerkomponente im Diskontierungszinssatz (Nenner) zu berücksichtigen. Bei einem gesonderten Erwerb von immateriellen Vermö-

Die Bewertung von immateriellen Vermögenswerten

Hermann Pointl, WP/StB, UHY Deutschland AG, München

genswerten, etwa eines Patents, ist eine mögliche Abschreibung über die Nutzungsdauer auf die Anschaffungskosten zu beachten. Infolge der Abschreibung (Amortisation) ergibt sich eine jährliche Steuerentlastung, die als abschreibungsbedingter Steuervorteil (Tax Amortization Benefit oder TAB) als Summe der Barwerte anzusetzen ist. Da dieser abschreibungsbedingte Steuervorteil den Grenzpreis des Erwerbers erhöht, ist er zwingend in dessen Wertermittlung einzubeziehen (Zirkularitätsproblem bei Berechnung des abschreibungsbedingten Steuervorteils u. a.).

Rangfolge der Bewertungskonzepte

Zur Rangfolge, in der die grundlegenden Bewertungskonzepte bei der Ableitung beizulegender Zeitwerte anzuwenden sind, ergeben sich aus IAS 38.39-41 Hinweise. Danach ist vorrangig auf den Market Approach abzustellen, wobei IAS 38.78 allerdings auf die Grenzen dieses Ansatzes bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte hinweist, dass normalerweise für immaterielle Vermögenswerte aktive Märkte nicht existent sind. Kommt eine Anwendung des Market Approach nicht in Betracht, ist der Income Approach heranzuziehen. Der Anwendungsbereich des Cost Approach beschränkt sich auf die Fälle, in denen Market und Income Approach nicht anwendbar sind.



HGB News

Bilanzierung von griechischen Staatsanleihen

Diese Nachricht ist zwar von eher geringer Bedeutung für die Bilanzierungspraxis mittelständischer Unternehmen, aber doch interessant, was die politische Entwicklung anbetrifft: Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) ist im Juli 2011 zu dem Ergebnis gekommen, dass Wirtschaftsprüfer ab sofort nur noch dann einen Jahres- oder Zwischenabschluss als ordnungsgemäß ansehen können, wenn griechische Staatsanleihen, soweit sie wesentlich sind, auf den niedrigeren Zeitwert abgeschrieben worden sind. Ansonsten ist das Testat einzuschränken. Was das IDW nicht mitteilt: Was ist derzeit der niedrigere Zeitwert einer griechischen Staatsanleihe bzw. wie ist er zu ermitteln? Das muss dann der jeweilige Wirtschaftsprüfer in eigener Verantwortung entscheiden.

Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im HGB-Abschluss

Seit Anwendung des BilMoG ist das Stetigkeitsprinzip für HGB-Abschlüsse auf die Ansatzstetigkeit (§ 246 Abs. 3 HGB) ausgeweitet worden. Somit umfasst das Stetigkeitsprinzip nunmehr die Ansatz-, Bewertungs- (§ 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB) und Darstellungsstetigkeit (§ 265 Abs. 1 S. 1 HGB). Bei Konzernabschlüssen nach HGB kommt noch die Konsolidierungsstetigkeit (§ 297 Abs. 3 S. 2 HGB) hinzu. Das IDW hat zu Zweifelsfragen bei der Anwendung des Stetigkeitsprinzips die Stellungnahme: Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im handelsrechtlichen Jahresabschluss (IDW RS HFA 38) verabschiedet. Die Stellungnahme definiert Ansatz- und Bewertungsmethoden und erläutert, in welchen Fällen Ausnahmen vom Stetigkeitsprinzip vorliegen. Als eine Ausnahme vom Stetigkeitsprinzip wird die Verfolgung steuerlicher Ziele angesehen. Dabei ist allerdings zu beachten, dass diese Ausnahme nur dann zur Anwendung kommen kann, wenn diese steuerlichen Ziele nicht durch gesonderte Steuerbilanzpolitik erreicht werden können.

Bilanzierung von Altersversorgungs- verpflichtungen

Mit den geänderten handelsrechtlichen Vorschriften zur Bilanzierung von Altersversorgungs- verpflichtungen beschäftigt sich die in endgültiger Fassung veröffentlichte Stellungnahme: Handelsrechtliche Bilanzierung von Altersversorgungs- verpflichtungen (IDW RS HFA 30). Die Stellungnahme klärt Zweifelsfragen zum Ansatz und zur Bewertung von Deckungsvermögen, welches nach der Neuregelung zum Zeitwert zu bewerten und mit der passivierten Altersversorgungs- verpflichtung zu verrechnen ist. Auch zur Bewertung und zum Ausweis gibt es zahlreiche Hinweise. Gegenüber dem Entwurf, den wir in unserer Ausgabe vom April 2010 besprochen haben, hat die Stellungnahme einige Änderungen erfahren.

Behandlung der Umsatzsteuer im HGB-Jahresabschluss

Einzelfragen zur Bilanzierung der Umsatzsteuer im handelsrechtlichen Jahresabschluss behandelt der Rechnungslegungshinweis IDW RH HFA 1.017. Bei umsatzsteuerlicher Organschaft, bei erhaltenen Anzahlungen und in Fällen von nicht abziehbarer Vorsteuer ergeben sich in der Praxis Bilanzierungsfragen, auf die dieser Rechnungslegungshinweis eine Antwort gibt.

Weitere IDW Stellungnahmen und Rechnungslegungshinweise

Auch auf weiteren Gebieten mit weniger Relevanz für die tägliche Bilanzierungspraxis im Mittelstand war das IDW im abgelaufenen Quartal tätig und hat die Standards und Stellungnahmen IDW RS HFA 17: Auswirkungen einer Abkehr von der Going-Concern-Prämisse auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss, IDW RS HFA 35: Handelsrechtliche Bilanzierung von Bewertungseinheiten, IDW S 5 (Fortsetzung): Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte erlassen.



IFRS News

Im jetzt angelaufenen 4. Quartal richtet sich der Blick der Rechnungslegungsanwender schon auf den Bilanzstichtag 31.12.2011. Daher nachfolgend ein Überblick über die zu diesem Stichtag erstmals verpflichtend anzuwendenden Neuregelungen.

Die Übersicht zeigt erfreulich wenige Neuerungen zum kommenden Bilanzstichtag. Von praktischer Relevanz bei einer bilanziellen Sanierung durch Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital dürfte in vielen Fällen der IFRIC 19 sein. Er legt fest, dass die ausgegebenen neuen Eigenkapitalinstrumente die Gegenleistung für die Tilgung der Finanzverbindlichkeit darstellen. Diese Gegenleistung ist mit dem Fair Value der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente zu bewerten. Kann dieser Fair Value nicht verlässlich bestimmt werden, ist die Gegenleistung mit dem Fair Value der Finanzverbindlichkeit anzusetzen. Die Differenz zwischen dem Buchwert der getilgten Finanzverbindlichkeit und dem Fair Value der Gegenleistung ist ergebniswirksam zu erfassen.

Die Anwendung des IFRIC 19 ist jedoch ausgeschlossen, wenn die Transaktion nicht unter fremden Dritten erfolgt, d. h. wenn entweder beide Parteien unter gemeinschaftlicher Beherrschung stehen, oder wenn der Gläubiger bereits direkt oder indirekt Anteilseigner ist und in seiner Funktion als Anteilseigner agiert. Dies wird z. B. immer dann unterstellt, wenn ausschließlich Anteilseigner Fremdkapital in Eigenkapital wandeln. Die Anwendung ist außerdem ausgeschlossen, wenn bereits die ursprünglichen Vertragsbedingungen eine Wandlung vorgesehen haben, wie dies z. B. bei einer Wandelschuldverschreibung der Fall ist.

Standard/ Interpretation	Inhalt	EU-Endorsement	Datum des Inkrafttretens in der EU
IFRIC 19	Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	Ja (23/9/2010)	1. Juli 2010
IAS 24	Überarbeitete Definition der nahe stehenden Unternehmen und Personen	Ja (19/7/2010)	1. Januar 2011
AIP (Mai 2010)	Verbesserungen zu den IFRS 2010	Ja (18/2/2011)	1. Juli 2010 und 1. Januar 2011
IAS 32	Änderungen in Bezug auf die Klassifizierung von Bezugsrechten	Ja (23/12/2009)	1. Februar 2010
IFRS 1	Begrenzte Befreiung erstmaliger Anwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7	Ja (23/6/2010)	1. Juli 2010
IFRIC 14	Vorauszahlungen im Rahmen einer Mindestabtätungsverpflichtung	Ja (19/7/2010)	1. Januar 2011



Steuer News

Steuervereinfachungsgesetz 2011

In der Sitzung des Bundestags vom 23.09.2011 wurde das Steuervereinfachungsgesetz 2011 verabschiedet und fand noch am selben Tag Zustimmung durch den Bundesrat. Bereits in der Ausgabe vom Juli 2011 des UHY Newsletters wurde auf verschiedene Regelungen des Steuervereinfachungsgesetzes eingegangen. Weitere bedeutsame Regelungen werden in dieser Ausgabe behandelt:

Einkommensteuer: Abschaffung der Totalüberschussprognose bei Vermietungseinkünften

Bislang galt bei der Überlassung einer Wohnung zu Wohnzwecken die Regel, dass die Vermietung in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil aufzuteilen ist, wenn das Entgelt weniger als 56 % der ortsüblichen Marktmiete beträgt. Bei Vereinbarungen zwischen 56 % und 75 % der ortsüblichen Miete wurde in Übereinstimmung mit der BFH-Rechtsprechung und der Verwaltungsauffassung bei negativer Totalüberschussprognose ebenfalls eine derartige Aufteilung vorgenommen. Der mit einer Totalüberschussprognose einhergehende erhebliche Aufwand stellte in der Vergangenheit jedoch eine große Belastung für die Finanzverwaltung und den Steuerpflichtigen dar. Um eine Entlastung zu schaffen, wird nun im Rahmen der Verabschiedung des Steuervereinfachungsgesetzes 2011 die Methode der Totalüberschussprognose mit Wirkung zum 1. Januar 2012 abgeschafft. Stattdessen legt der zukünftige § 21 Abs. 2 EStG fest, dass eine Aufteilung in eine unentgeltliche und eine entgeltliche Überlassung nur bei einem Entgelt von weniger als 66 % der ortsüblichen Miete erfolgen soll. Beträgt das Entgelt 66 % der ortsüblichen Miete oder mehr, so gilt die Wohnungsvermietung komplett als entgeltlich.

Umsatzsteuer: Reduzierung der Anforderungen an elektronische Rechnungen

Das Jahressteuergesetz 2011 beinhaltet eine Neufassung der §§ 14 Abs. 1 und 3 UStG,

wodurch die Anforderungen an elektronische Rechnungen für Belange der Umsatzsteuer ab dem 1. Juli 2011 deutlich reduziert werden. Ziel der Reduzierung der Anforderungen ist die Gleichbehandlung von elektronischen Rechnungen und Rechnungen in Papierform. Eine Rechnung gilt als elektronisch, wenn sie per E-Mail, im EDI-Verfahren, als PDF- oder Textdatei, per Computer-Telefax oder Fax-Server (ausgenommen Standard-Telefax) oder im Wege des Datenträgeraustauschs übermittelt wird. Während bisher die Echtheit der Herkunft, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit einer elektronischen Rechnung sowohl vom Rechnungsaussteller als auch vom Rechnungsempfänger für die Zeit der jeweils geltenden Aufbewahrungsdauer nach § 14b UStG nur durch elektronische Signatur oder elektronischen Datenaustausch (EDI) gewährleistet werden konnten, verzichtet die Finanzverwaltung fortan auf konkrete technische Vorgaben, die die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts gewährleisten sollen. Gemäß § 14 Abs. 3 UStG stellen die elektronische Signatur und der elektronische Datenaustausch auch weiterhin geeignete Verfahren zur Gewährleistung der Echtheit und Unversehrtheit elektronischer Rechnungen dar. Darüber hinaus sind jedoch auch andere Verfahren denkbar. Gemäß Art. 233 Abs. 1 Satz 2 MwStSystRL i. d. F. der Richtlinie 2010/45/EU des Rates vom 13. Juli 2010 obliegt die Entscheidung, in welcher Weise die Echtheit der Herkunft und Unversehrtheit des Inhalts einer elektronischen Rechnung nachgewiesen werden soll, nun dem jeweiligen Unternehmen. Die Pflicht von Unternehmen, die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts einer elektronischen Rechnung zu gewährleisten, besteht jedoch trotz Wegfall konkreter Vorgaben der Finanzverwaltung weiterhin.

Abgabenordnung: Gebührenänderung bei verbindlichen Auskünften der Finanzverwaltung

Hinsichtlich der Gebühren für die Erteilung einer verbindlichen Auskunft durch die Finanz-

Steuer News

verwaltung wurde durch das Steuervereinfachungsgesetz 2011 in § 89 Abs. 5 Satz 3 AO eine Bagatellgrenze eingeführt. Grundsätzlich ist die Gebühr jedoch nach wie vor von dem Gegenstandswert der verbindlichen Auskunft und nicht vom Zeitaufwand der Finanzbehörde abhängig. Nur in dem Fall, dass der Gegenstandswert auch nicht durch Schätzung ermittelt werden kann, rechnet die Finanzbehörde nach Zeitaufwand ab. Die Bagatellgrenze dient dazu, verbindliche Auskünfte abzudecken, deren Gegenstandswert weniger als EUR 10.000 beträgt. Ziel ist es, die Anfragen auf verbindliche Auskünfte hinsichtlich kleinerer Investitionen der mittelständischen Wirtschaft von der Gebührenpflicht zu befreien und darüber hinaus den mit der Gebührenfestsetzung einhergehenden Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Die Neuregelung findet erstmals Anwendung auf Anträge, die nach dem Tag der Verkündung des Steuervereinfachungsgesetzes bei der zuständigen Finanzbehörde eingehen.

Wichtige Entscheidungen

Abziehbarkeit von Kosten für die berufliche Erstausbildung und Erststudium

Der Bundesfinanzhof hat entschieden, dass Aufwendungen für die berufliche Erstausbildung und für ein Erststudium nach Schulabschluss als vorweggenommene Werbungskosten anzuerkennen sind, wenn die Ausbildung bzw. das Studium der späteren Erwerbstätigkeit dient und die Aufwendungen von den Betroffenen selbst bezahlt werden. Eine Zahlung der Kosten durch die Eltern ist folglich schädlich. Eine Anerkennung derartiger Kosten wurde von der Finanzverwaltung bisher nur im Rahmen des Sonderausgabenabzugs bis zu EUR 4.000 pro Jahr anerkannt. Die von den Betroffenen in den jeweiligen Veranlagungszeiträumen erzielten Einkünfte waren in der Regel sehr gering bzw. nicht vorhanden, sodass der Sonderausgabenabzug nicht selten ins Leere lief und sich damit nicht auswirkte. Es ist daher anzuraten, dass, auch wenn der Auszubildende bzw. Student keine Einkünfte in einem Veranlagungszeitraum

erzielt, für jedes Jahr eine Einkommensteuererklärung abgegeben wird, um vorweggenommene Werbungskosten zu erklären. Diese können dann über den Verlustvortrag auf Antrag mit zukünftigen positiven Einkünften verrechnet werden.

Die Möglichkeit, nachträglich noch Steuererklärungen abzugeben, gilt nur in Fällen, in denen noch keine Verjährung eingetreten ist. Wurde bisher keine Veranlagung vorgenommen, ist im Einzelfall zu prüfen, ob die grundsätzliche 7-Jahres-Regel Anwendung findet. Hierbei müssen zwei Fälle unterschieden werden:

- Im Falle, dass es sich um Werbungskosten eines angehenden Arbeitnehmers handelt, besteht in der Regel keine Pflicht zur Abgabe einer Steuererklärung. Die Pflicht besteht nur, wenn aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder aufgrund einer Aufforderung des Finanzamts eine Steuererklärung abzugeben ist. Dies ist bei Arbeitnehmern ohne weitere Einkünfte in der Regel nicht der Fall. Ein Arbeitnehmer, der nicht vom Finanzamt zur Abgabe seiner Steuererklärung aufgefordert wird, hat 4 Jahre die Möglichkeit, die sogenannte Antragsveranlagung gemäß § 46 Abs. 2 Nr. 8 EStG durchzuführen. Bis Ende 2011 kann somit noch die Steuererklärung für 2007 abgegeben werden.
- Handelt es sich bei den Kosten für die berufliche Erstausbildung oder das Erststudium hingegen um Betriebsausgaben, kann aufgrund der Pflicht zur Abgabe einer Steuererklärung und der damit einhergehenden Anlaufhemmung gemäß § 170 Abs. 2 Nr. 1 AO unter Ausschöpfung der vollen 7-Jahres-Frist bis Ende 2011 noch die Steuererklärung für das Jahr 2004 beim Finanzamt eingereicht werden. Gleiches gilt für Fälle, in denen ein Arbeitnehmer zusätzlich zu den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit weitere Einkünfte über EUR 410 erzielt. Die Anlaufhemmung soll verhindern, dass durch die Nicht- oder verspätete Abgabe einer Steuererklärung die Bearbeitungszeit des zuständigen Finanzamts verkürzt wird.

Steuer News

Sollten für betroffene Veranlagungszeiträume bereits Steuerbescheide vorliegen, so werden diese in der Regel mit Ablauf der Einspruchsfrist bestandskräftig, wenn Sie nicht unter dem Vorbehalt der Nachprüfung ergangen sind oder ein Rechtsbehelfsverfahren anhängig ist. Für nicht bestandskräftige Bescheide besteht im Hinblick auf die Geltendmachung von Erstausbildungs- oder Erststudiumskosten somit noch die Möglichkeit auf steuerliche Berücksichtigung.

Es ist derzeit jedoch fraglich, ob der Gesetzgeber dieses für Steuerpflichtige sehr günstige Urteil über die entschiedenen Einzelfälle hinaus anwenden wird. Eine uneingeschränkte Anwendung des Urteils würde erhebliche Steuerausfälle bedeuten und enormen Verwaltungsaufwand durch einen Anstieg der Anzahl der Steuererklärungen und Verlustfeststellungen mit sich bringen. Insofern ist damit zu rechnen, dass die Entscheidung des BFH in diesem Umfang mit hoher Wahrscheinlichkeit keine Anwendung findet.

Doppelte Miete bei Umzug als Werbungskosten

Entstehen im Rahmen eines beruflich veranlassten Umzugs Aufwendungen für eine zweite Wohnung, so können sie, entsprechend einem Urteil des BFH der Höhe nach, unbegrenzt abziehbare Werbungskosten darstellen.

Die Kläger, ein Ehepaar aus der Stadt A, mieteten aufgrund eines Arbeitsplatzwechsels des Ehemanns eine zweite Wohnung am Beschäftigungsort des Ehemanns an. Die zweite Wohnung in der Stadt B hat eine Größe von 165 qm und wurde zum 1. Dezember 2007 angemietet. Der Ehemann ging seiner Arbeit ab diesem Zeitpunkt von der neuen Wohnung B aus nach. Wie von Anfang an geplant, zog die Ehefrau mit dem gemeinsamen Kind im Februar des Folgejahres ebenfalls in die neue Wohnung in B. In der Einkommensteuererklärung für das Jahr 2008 machte der Ehemann nun die Miete der Wohnung in B für die Monate Januar und Februar in voller Höhe als Werbungskosten geltend. Im Rahmen der Veranlagung erkannte

das zuständige Finanzamt nur anteilige Kosten für 60 qm Wohnfläche an und verwies auf die Regelungen der doppelten Haushaltsführung. Der BFH sieht in den Mietkosten für die Wohnung in B der Höhe nach unbegrenzt abziehbare Werbungskosten, da es sich um Aufwendungen im Zusammenhang mit einem beruflich veranlassten Umzug handele. Insofern sei auch der unbegrenzte Werbungskostenabzug der doppelten Mietaufwendungen gerechtfertigt. Der Abzug der doppelt geleisteten Mietzahlungen sei jedoch zeitlich auf die Umzugsphase beschränkt. Dabei stelle der Zeitpunkt der Kündigung der bisherigen Familienwohnung den Beginn und der Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist das Ende der Umzugsphase dar. Die Miete der neuen Wohnung ist dann bis zum tatsächlichen Umzug abziehbar. Sind nach Umzug für die bisherige Familienwohnung weiterhin Mietzahlungen zu leisten, so sind auch diese als Werbungskosten abziehbar.

Kein Halbabzugsverbot bei symbolischem Kaufpreis

Mit Urteil vom 06.04.2011 hat der BFH über die Anwendbarkeit des Halbeinkünfteverfahrens und des Halbabzugsverbots bei der Veräußerung von wert- und ertraglosen Anteilen an Kapitalgesellschaften zu einem lediglich symbolischen Kaufpreis von EUR 1 entschieden.

Nach einer Umwandlung einer Kommanditgesellschaft in eine Aktiengesellschaft hatte der Steuerpflichtige A seit dem 31.12.2000 18,89 % der Anteile an dieser inne. Die hierfür angefallenen Anschaffungskosten betragen rd. Mio. EUR 1,2. Gewinnausschüttungen in den beiden darauf folgenden Jahren 2001 und 2002 erfolgten nicht. So kam es, dass A seine Anteile im Februar 2002 an einen fremden Dritten veräußerte. Der hierfür mit dem Erwerber vereinbarte Kaufpreis betrug EUR 1, da beide Vertragsparteien von der Wertlosigkeit der Anteile ausgingen. Da es sich hierbei lediglich um einen symbolischen Kaufpreis handelte, wurde dieser nicht bezahlt.

Der sich hieraus ergebende Veräußerungsver-

Steuer News

lust wurde vom zuständigen Finanzamt im Zuge einer fälschlichen Ausübung des § 3c Abs. 2 EStG zur Hälfte gekürzt. Der BFH hat entgegen der Auffassung des zuständigen Finanzamts entschieden, die Anschaffungskosten bei der Berechnung des Veräußerungsverlusts in voller Höhe zu berücksichtigen. Das Halbeinkünfteverfahren und das Halbazugsverbot seien nicht anzuwenden, wenn der Steuerpflichtige keinerlei durch seine Beteiligung zur Hälfte steuerfrei vermittelte Einnahmen erzielt habe. Der symbolische Veräußerungspreis von EUR 1 sei einem Veräußerungspreis von EUR 0,00 gleichzusetzen, da die Vertragsparteien diesen Preis nicht vereinbart hätten, um den tatsächlichen Wert der Anteile in Höhe von EUR 1 auszudrücken. Vielmehr benötigte man für die wirtschaftlich wertlosen Anteile einen Kaufpreis um den Sachverhalt in der Buchführung abbilden zu können sowie zur technischen Abwicklung des Kaufvertrages. Der Steuerpflichtige hat somit keine Einnahmen im Sinne des § 3 Nr. 40 EStG erzielt, die zum Teil steuerfrei geblieben sind. Der Veräußerungsverlust ist mithin in vollem Umfang abzugsfähig.

Der Zweck der Vorschrift ist schließlich die Vermeidung eines doppelten Steuervorteils bei Ausgaben in unmittelbarem Zusammenhang mit steuerfreien Einnahmen. Werden jedoch keine Einnahmen erzielt, so greift folglich auch keine Abzugsbeschränkung der damit in unmittelbarem Zusammenhang stehenden Ausgaben.

In der Praxis ist es wichtig, den vorstehenden Fall von den Fällen zu unterscheiden, in denen der Kaufpreis ebenfalls EUR 1 betrug, dieser jedoch tatsächlich bezahlt wurde bzw. eine entsprechende Werthaltigkeit der Anteile gegeben war. Im Falle von Veräußerungen nach dem 31.12.2010 kommt es bei der Anwendung des § 3c Abs. 2 EStG nicht mehr auf das Vorliegen von Einnahmen an. Für die Anwendung des Halbazugsverbots ist gemäß § 3c Abs. 2 Satz 2 EStG die Absicht zur Erzielung von Betriebsvermögensmehrungen oder Einnahmen im Sinne des § 3 Nr. 40 EStG oder von Vergütungen im Sinne des § 3 Nummer 40a EStG ausreichend.

Anforderungen an den Nachweis zur Einkünfteerzielungsabsicht bei Leerstand und Sanierung

Die Finanzgerichte Baden-Württemberg und Hamburg haben im Frühjahr 2011 Entscheidungen getroffen, die die harten Anforderungen an den Nachweis der Vermietungsabsicht der Gerichte verdeutlichen. Es stellte sich die Rechtsfrage, welche Maßnahmen im Falle einer Gebäudesanierung mit anschließendem Leerstand über einen längeren Zeitraum ergriffen werden müssen, um die Vermietungsabsicht darlegen zu können. Die vorgenannten Finanzgerichte forderten in den verhandelten Fällen konkrete Nachweise und Belege über ernsthafte und nachhaltige Vermietungsbemühungen der Steuerpflichtigen. Deutlich wird, dass, je länger eine Vermietung einer Immobilie ausbleibt, die Anforderungen der Finanzgerichte strenger werden. Erst, wenn das Handeln der Steuerpflichtigen nach außen hin erkennbar ernsthafte Vermietungsbemühungen aufzeigt, ist ein Wohnungsleerstand unschädlich. Dies ist nach Auffassung der Finanzgerichte selbst dann der Fall, wenn neben ernsthaften, aber bisher erfolglosen, Vermietungsbemühungen das Objekt zum Verkauf angeboten wird. Das Finanzgericht Hamburg stellt in seiner Entscheidung jedoch auch klar, dass die bloße Schaltung von zahlreichen Vermietungsanzeigen kein zwingender Beweis für die Vermietungsabsicht sein muss. Vielmehr fordert es die Beauftragung eines Maklers und das Anbieten der Wohnung über eine gängige Internetseite.

Die Anforderungen an den Nachweis der Vermietungsabsicht wurden durch die beiden Entscheidungen der Finanzgerichte verdeutlicht, und die Anforderungen an das Handeln des Steuerpflichtigen damit klarer. Der Steuerpflichtige wird somit zu einer sorgfältigen Beweisvorsorge und aktivem Handeln gezwungen. Andernfalls droht eine Nichtberücksichtigung der entsprechenden Aufwendungen.



UHY News

Veranstaltungen/Veröffentlichungen

Unternehmertagung 2011

Am 22. November 2011 findet ab 16:30 Uhr im NH Hotel Berlin Mitte die „Unternehmertagung 2011“ mit folgenden Themen statt:

- Geschäftsvorfälle und Buchungen am Rande des steuerstrafrechtlichen Abgrundes – Wie kommen Unternehmer trotz guten Gewissens in die Nähe von Steuerstraftaten?
- Wie bereite ich mein Unternehmen auf eine M&A-Transaktion vor? – Optimierung des Ergebnisses durch gute Vorbereitung und Verhandlungsführung
- Steuerliche Risiken bei Finanzierungsrunden – Was Gesellschaft und Investoren beachten sollten

Bei Interesse an der Veranstaltung teilen Sie uns dies bitte unter rosteck@uhy-berlin.de mit. Anmeldeschluss ist der 15. November 2011. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Neues bioPLUS-Biotechnologie-Jahrbuch erschienen

Wie bereits in den Vorjahren haben wir in diesem Jahr wieder das bioPLUS-Biotechnologie-Jahrbuch „Biotechnologie 11/12 – Kapital, Recht, Lizenzen“ mit herausgegeben.

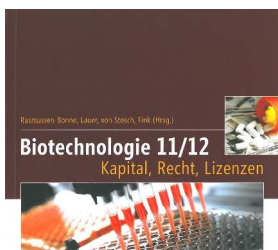
Das Fachbuch kann von der BIOCUM AG bzw. über den Buchhandel (Preis 29,80 EUR) bezogen werden.

Studie von UHY stellt große internationale Unterschiede bei der Besteuerung von Unternehmensgewinnen fest

UHY hat in einer Studie zur internationalen Unternehmensbesteuerung große Unterschiede in der Ertragsbesteuerung weltweit festgestellt. Die Studie umfasst 21 Länder und stellt fest, dass die Ertragsbesteuerung bei geringen Gewinnen zwischen 0 % und 34 % und bei hohen Gewinnen zwischen 0 % und 42 % liegt. Lesen Sie mehr hierzu in unserer Pressemitteilung vom 6. Oktober 2011 auf unserer Website (www.uhy-deutschland.de).

UHY veröffentlicht den „Global Transfer Pricing Guide 2011“

UHY hat die Version 2011 seines „Global Transfer Pricing Guide“ herausgegeben. Er umfasst 77 Länder und wurde entwickelt, um Finanz- und Steuerspezialisten in multinationalen Unternehmen und mittelständischen Unternehmen mit grenzüberschreitender Tätigkeit Hinweise auf zu beachtende Regelungen zu geben. Das Handbuch gewährt einen Überblick über die geltenden Regelungen in jedem Land einschließlich der Verrechnungsmethoden, Dokumentationspflichten und Geldbußen. Ein Exemplar des Handbuchs kann von der UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin kostenlos bezogen werden. Es steht auch auf der Website www.uhy-deutschland.de als Download zur Verfügung.



Impressum

UHY NEWSletter wird veröffentlicht von UHY Lauer & Partner und der UHY Deutschland AG
Zimmerstraße 23
D-10969 Berlin.

Redaktion:
UHY Lauer & Partner,
Birgit Weber Kommunikation

berlin@uhy-berlin.de
www.uhy-berlin.de
www.uhy-deutschland.de

UHY Lauer & Partner und UHY Deutschland AG (die „Gesellschaft“) sind ein Mitglied von Urbach Hacker Young International Limited, eine Gesellschaft nach britischem Recht, und ist Teil des UHY Netzwerks von rechtlich unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften. UHY ist der Markenname für das UHY International Netzwerk. Die vorstehend bezeichneten Leistungen werden von der Gesellschaft erbracht und nicht durch UHY oder durch irgendein anderes Mitglied von UHY. Weder UHY noch irgendein anderes Mitglied von UHY hat irgendeine Verpflichtung aus Leistungen, die von anderen Mitgliedern erbracht werden.

Der Inhalt des UHY NEWSletter ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erarbeitet worden, ist jedoch nicht auf die spezielle Situation einer natürlichen oder juristischen Person ausgerichtet. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewährleistung auszuschließen. Ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der jeweiligen Situation sollten aufgrund der Informationen dieses NEWSletter keine Entscheidungen getroffen werden.