

Schwerpunktthema Sanierung

# Rettungspaket: Wirksame Sanierung und Prävention



tippos & trends\*

Ausgabe 59 • August 2009 • Erscheinungsort Wien

**Sanierung.** Wie Sie Ihr Unternehmen flott machen, welche Zusatzvorteile winken. 4

**Liquidität.** In Bilanzpositionen schlummernde Reserven systematisch anzapfen. 10

**Durchblick.** Corporate Performance Management schafft Klarheit. 32

# Besser beraten mit PwC ...

Professionelles Consulting ist für viele Unternehmen gerade in Krisenzeiten (über)lebenswichtig. Wir von PwC stehen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch in schwierigen Zeiten zur Seite.

Unsere Experten helfen Ihnen rasch und kompetent:



Ihr Ansprechpartner für Business Recovery Services

Manfred Kvasnicka

Tel.: +43 (0)1 501 88-2937

E-mail: [manfred.kvasnicka@at.pwc.com](mailto:manfred.kvasnicka@at.pwc.com)

Angebot:

- Restrukturierung
- Independent Business Reviews
- Insolvenznahe Beratung

Ihr Ansprechpartner für Performance Improvement

Bernd Leinich

Tel.: +43 (0)1 501 88-2832

E-mail: [bernd.leinich@at.pwc.com](mailto:bernd.leinich@at.pwc.com)

Angebot:

- Organisationsberatung
- Ertragsoptimierung
- Liquiditätsmanagement





INHALT	
Schwerpunktthema	
Sanierung statt Krise	4
Die Fortbestehensprognose als Rettungsanker in stürmischen Wirtschaftsphasen	6
Finanzierung in der Krise	8
Refinanzierung – Ein Gebot der Stunde	9
Liquiditätsmanagement in Krisenzeiten – eine Aufgabe des Top-Managements	10
Sanierung durch Distressed M&A	11
Steuererleichterungen bei Sanierungsgewinnen	13
Veräußerungen und Aufgaben nach IFRS	14
Die Rolle des Wirtschaftsprüfers in Krisen	15
Verrechnungspreise in turbulenten Zeiten	17
Recht	
Neues aus dem Recht	18
Steuern	
Aktion scharf: Versicherungssteuer	19
Transparente Unternehmen: ein Wunschtraum?	20
Steuerliche Absetzbarkeit von Spenden	21
Salzburger Steuerdialog 2009	22
Prüfung&Bilanzierung	
Der neue Bestätigungsvermerk	24
Anhangangaben: Außerbilanzielle Geschäfte	26
Bilanzierung von Ertragsteuern nach IAS 12 bei der steuerlichen	
Beteiligungabschreibung	27
IAS 39 „Finanzinstrumente“ im Wandel der Zeit – neue Wege zum Glück?	28
Unternehmensberatung	
PwC Studie zeigt auf – Energieversorger stehen vor einem Balanceakt	30
Corporate Performance Management: Steuern Sie schon oder warten Sie noch?	32
Zeit des Wandels – Krise, Vertrauen und neue Werte	34
Veranstaltungsreihe „Sicher durch die Krise“	36
Serie: IT für KMU	37
Standort&Steuern	
Spotlight Asia: Dividendensteuer in China	38
CEE-Spotlight	39
Impressum	3
Seminare und Vorträge	40

Liebe Kunden und Geschäftsfreunde!

Schlagworte wie tiefe Rezession, Konjunktur- und Auftragseinbruch quer über viele Wirtschaftssektoren hinweg oder erwartete Kreditausfälle lassen die Verunsicherung unter Wirtschaftstreibenden verständlicherweise in die Höhe schnellen. Auch wenn die Ampel für eine wirtschaftliche Erholung noch längere Zeit auf rot stehen sollte, hat es aktuell aber besonders viel Sinn, über Sanierung nachzudenken. Das trifft nicht nur auf Unternehmen zu, die bereits an der Kippe zum Krisenopfer stehen. Vielmehr sollte jeder Unternehmer, der nicht zu einem Fall für die Insolvenzstatistik werden will, gerade jetzt aktiv werden. Dabei kann ein Doppelschlag gelandet werden. Denn Sanierung wendet nicht nur das Schlimmste ab, sondern kann auch als Mittel zur Krisenprävention eingesetzt werden. Ein zusätzlicher angenehmer Nebeneffekt: Wer sein Unternehmen einer kritischen Prüfung unterzieht, wird feststellen, dass es in vielen Bereichen noch immer Potenziale zur Optimierung gibt.

Um Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Schritte zur erfolgskronen Sanierung zu verschaffen, werden in den Artikeln zum Leitthema dieser tips&trends unter anderem die Fortbestehensprognose beleuchtet wie Finanzierung, Liquiditätssicherung, Veräußerung von Vermögensgegenständen oder Firmenanteilen, Refinanzierung und die Behandlung von Sanierungsgewinnen aus steuerlicher Sicht, die Regeln des IFRS für Veräußerungen und Verrechnungspreise in turbulenten Zeiten. Ab Seite 30 erfahren Sie, was Energieversorger bewegt. Zusätzliche Artikel befassen sich damit, was die PwC Untersuchung zu Corporate Performance Management zu Tage fördert, welchen Stellenwert nachhaltiges Wirtschaften bereits hat oder wie es beim IAS 39 weitergeht.

In diesem Sinne wünsche ich  
Ihnen eine spannende Lektüre  
  
Ihr Miklós Révay

PS: Sämtliche Ausgaben der „tips&trends“ finden Sie auf [www.pwc.at](http://www.pwc.at)

Impressum		
<i>Medieninhaber &amp; Herausgeber:</i>		
PwC PricewaterhouseCoopers GmbH, Erdbergstraße 200, 1030 Wien		
<i>Für den Inhalt verantwortlich:</i> Johannes Mörzl		
Unsere Beiträge wurden sorgfältig ausgearbeitet, können jedoch im Einzelfall individuelle Beratung nicht ersetzen. Wir übernehmen daher keine Haftung für die Richtigkeit.		
<i>Design ►► Produktion</i> www.creativ.biz – Karin Joppich	<i>Chefredaktion</i> Robert Winter	<i>Druck &amp; Herstellung</i> Druckerei Gröbner/Oberwart

## Sanierung statt Krise

Sanierung bedeutet nicht nur notleidende Unternehmen wieder flott zu machen, sondern erlaubt Potenziale voll auszuschöpfen. *tipps&trends* zeigt, wie Sie eine Sanierung zum Erfolg bringen.

„Die Krise ist ein produktiver Zustand, man muss ihr nur den Beigeschmack einer Katastrophe nehmen“ wusste bereits der Literat Max Frisch. Aktuell stellt die Finanzkrise für viele Unternehmen eine Bedrohung dar. Sie muss jedoch nicht in die Liquidation münden, sondern ist durch aktives Handeln überwindbar.

Unternehmen, denen es gelingt eine erfolgreiche Sanierung durchzuführen, landen einen Doppelschlag. Sie verbessern ihre Stärken und Leistungsfähigkeit und stehen letztlich sogar besser da als zuvor. PwC zeigt Ihnen in dieser Ausgabe der *tipps&trends*, was bei der Unternehmenssanierung wichtig ist und worauf Geschäftsführer, Vorstände und kaufmännische Leiter achten sollten, damit aus dem Unternehmen in der Krise keine unternehmerische Katastrophe, sondern eine erfolgreiche Sanierung wird.

**Klare Vision erhöht Sanierungserfolg**  
Sanierung ist ein Prozess und kein Ereignis. Unter Zeitdruck wird oft versucht, den Restrukturierungsprozess zu beschleunigen und Phasen zu überspringen. Aber „Schleichege“ oder „Abkürzungen“ funktionieren nicht. Die Phasen bauen

aufeinander auf und benötigen ausreichend Zeit. Das Überspringen einiger Schritte erzeugt nur die Illusion von Geschwindigkeit, bewirkt aber keine befriedigenden Resultate. PwC beschreibt acht Phasen der Sanierung. In der Praxis tauchen bei genauer Betrachtung einzelner Fälle „Überraschungen“ oder „Fallen“ auf, die man bei einer erfolgreichen Sanierung vermeiden sollte.

Dennoch muss klar sein, dass Sanierung ein Prozess ist, der eine klare Vision und Strategie benötigt, um das Unternehmen und dessen Mitarbeiter zum Erfolg zu bringen.

### Fortbestehensprognose schafft Transparenz

Die Konkursordnung fordert bei den Insolvenzgründen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung einer Kapitalgesellschaft eine Einschätzung der Überlebensfähigkeit des Unternehmens in Form einer positiven Fortbestehensprognose. So ist trotz rechnerischer Überschuldung, die bei jeder Kapitalgesellschaft mit negativem Eigenkapital gegeben ist, eine insolvenzrechtliche Überschuldung vermeidbar. Mit der rechtzeitigen Erstellung einer positiven Fortbe-

stehensprognose ist der Vorwurf der schuldhaften Verzögerung eines Konkursantrages gegenstandslos. Die Gesellschafter können sich vor drohenden Haftstrafen im Fall einer Konkursverschleppung sowie der Gefahr einer Konkursanfechtung schützen. Darüber hinaus bietet eine Fortbestehensprognose auch die Chance, Schritte in Richtung einer wirksamen Insolvenzprophylaxe zu setzen. So können nicht nur Erlös- und Kostenstruktur eines Unternehmens optimiert werden. Eine Fortbestehensprognose dient auch der transparenten Darstellung der Unternehmenslage sowie der künftigen Entwicklung und somit der Vertrauensbildung mit wesentlichen Stakeholdern.

### Liquiditätsmanagement in Krisen

Aktuell sind viele Unternehmen mit Umsatzrückgängen und sinkender Profitabilität konfrontiert. Vorübergehende Verluste sind verkraftbar, solange ein Unternehmen über ausreichend liquide Mittel verfügt. Liquiditätsmanagement wird daher zur zentralen Herausforderung. Eine solide Liquiditätsplanung erleichtert die Erstellung eines Maßnahmenpaketes. Denn nur, wenn der Zeitpunkt des Liquiditätsbedarfes bekannt ist, ist rechtzeitig eine geeignete Handlung zu setzen. Neben fun-

*Liquiditätsmanagement ist eine zentrale Herausforderung*

dierter Liquiditätsplanung muss ausreichende Unterstützung vom Top-Management vorliegen, da die Erreichung von Liquiditätszielen nicht mit Zielen der verschiedenen Abteilungen konkurrieren darf. Zusätzlich zu den von PwC dargestellten generischen Maßnahmen, die zur Sicherung der Liquidität beitragen, gilt immer der Grundsatz „ein eingesparter Euro muss nicht finanziert werden“.

### Chancen steuerlich optimieren

Unternehmen, die in der Wirtschaftskrise Chancen nutzen wollen, sollten die möglichen steuerlichen Folgen im Auge behalten. Sollen etwa Gewinnpotenziale unterbewerteter Forderungen verwertet werden, kann PwC sowohl bei der Suche der Struktur als auch bei der steuerschonenden Implementierung helfen. So ist es in bestimmten Fällen von Vorteil, Verbindlichkeiten mit Nachlass auf dem Sekundärmarkt zu erwerben. Gewinne, die nach dem „Debt Warehousing“ durch vollständige Bezahlung entstehen, könnten durch entsprechende Strukturierung steuergünstig verlagert werden. Sind bestehende Stock Options-Programme, etwa auf Grund der derzeit niedrigen Kurse nicht mehr zielführend, man spricht hier auch von „Under Water Equity“, kann es erforderlich sein, neue Beteiligungsmodelle zu verhandeln, um Anreize zu setzen. Ein Modell wäre, der Erwerb bestehender Verbindlichkeiten unter pari. Ein durch vollständige Bezahlung entstehender Gewinn könnte bei entsprechender Gestaltung steuerfrei vereinnahmt werden. Niedrige Kurse könnten aber auch dazu genutzt werden, steuerfrei auf neue, risikoärmer ausgestaltete Beteiligungsmodelle umzusteigen.

Die derzeitige Marktsituation eröffnet aber auch einzigartige Chancen,

im Bereich „Distressed M&A“, also wenn es darum geht, in Schwierigkeiten gekommene Gesellschaften zu übernehmen. Die Erhaltung und Nutzung der miterworbenen Verlustvorträge kann zu einem höheren Kaufpreis und damit zu einem Wettbewerbsvorteil im Kaufprozess führen. Auch ohne Zukäufe kann das effektive Management der Verlustvorträge entscheidende Wettbewerbsvorteile bringen.

### IAS 39-Anpassung als Reaktion auf die Finanzkrise

Der internationale Rechnungslegungsstandardsetter IASB hat schnell auf den aus der Finanzmarktkrise entstandenen Vertrauensverlust sowie zur Vermeidung seitens der EU „angedrohter“ Regelungen reagiert. Umfassende Änderungen aus IAS 39 Finanzinstrumente – Ansatz und Bewertung tragen diesen Zielen Rechnung. Im Detail geht es etwa um die Konkretisierung der Fair Value-Bewertungsmethoden, die in der Finanzmarktkrise zu den unterschiedlichsten Darstellungen führten. Auch die komplexen Abgangregeln, die manche Kritiker für die Finanzmarktkrise mitverantwortlich machen, werden vereinfacht und die Spielwiese der Chancen- und Risikenbeurteilung weitgehend ausgeräumt. Das Phasenmodell des IASB möchte weiters die vielen Bewertungskategorien einschränken, Wertminderungen genauer darstellen und letztendlich das komplexe Thema „Hedge Accounting“ wesentlich vereinfachen.

### Steuern Sie schon oder warten Sie noch?

Ständig wechselnde Marktbedingungen, wie sie derzeit weltweit gelten, stellen das Management vor die Herausforderung, grundlegende Entscheidungen rasch zu treffen. Oft reichen die gesammelten Daten und Informationen jedoch nicht aus, um eine verlässliche Grundlage für

derartige Managemententscheidungen zu bilden. Corporate Performance Management setzt hier als ganzheitliches Konzept an und hilft, die Unternehmensstrategie zu operationalisieren und anhand aussagekräftiger und relevanter Messgrößen das Unternehmen sicher durch stürmische Zeiten zu steuern. Der Artikel zu diesem Thema ab Seite 32 stellt wesentliche Aspekte in Bezug auf solche Initiativen dar und zeigt anhand der Ergebnisse der Corporate Performance Management-Studie die wesentlichen Hindernisse auf.

### Nachhaltiges Wirtschaften ist wirksame Vorbeugung

Eine Zeit hoher Herausforderungen, des Aufbrechens alter Strukturen, der Neuorientierung von Zielen, aber auch Werten, ist für vorausblickende Unternehmen eine Zeit der großen Chancen.

Durch ganzheitliches, langfristiges orientiertes Wirtschaften, gelingt es immer mehr Unternehmen, die momentane Krise proaktiv zu nutzen. Das Managen von nicht-finanziellen Werten im Bezug zu Umwelt, Energie, Mitarbeitern, Wissen, Lieferanten, oder nachhaltigen Produkten wird zum Erfolgsfaktor, um zukünftige Krisen besser zu meistern oder sogar zu vermeiden. Zahlreiche Werttreiber wie erhöhte Reputation, verstärkte Kundenbindung, das Senken von Kosten, Investorenanforderungen zu entsprechen, oder das Gewinnen der besten Mitarbeiter, zeigen messbaren Mehrwert. Nachhaltiges Wirtschaften oder Corporate Responsibility ist somit kein „nice to have“ in guten Zeiten sondern wird zum Überlebensfaktor für erfolgreiche Unternehmen von morgen.

[christine.catasta@at.pwc.com](mailto:christine.catasta@at.pwc.com)  
[manfred.kvasnicka@at.pwc.com](mailto:manfred.kvasnicka@at.pwc.com)

# Die Fortbestehensprognose als Rettungsanker in stürmischen Wirtschaftsphasen

Bei handfesten Krisenanzeichen fordert das Konkursrecht eine Einschätzung der künftigen Lage mittels positiver Fortbestehensprognose. Sie dient auch als wichtiges Mittel zur Krisenfrüherkennung.

Im ersten Halbjahr 2009 wurden in Österreich 3.448 Insolvenzen verzeichnet. Der Anstieg gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr beträgt plus 17 Prozent. Insgesamt ließen einige Großpleiten die Insolvenzverbindlichkeiten um 81,8 Prozent auf 1,995 Milliarden EUR explodieren.

In diesem Jahr wurden bereits rund 14.600 Arbeitsplätze von Insolvenzen gefährdet oder vernichtet. Ende 2008 hat KSV-Experte Hans-Georg Kantner für 2009 eine Insolvenzzunahme von 12 bis 15 Prozent vorausgesagt. Diese Prognose scheint realistisch. Die nächsten zwölf Monate sind wahrscheinlich eine harte Bewährungsprobe für Unternehmen.

Da sich Unternehmen in Krisenzeiten verstärkt dem Markt anpassen müssen, entsteht Unsicherheit, die in weiterer Folge zu Fehlentscheidungen führen kann. Dies spiegelt sich vor allem im genannten Anstieg der Insolvenzfälle wider. Doch selbst in der derzeitigen Situation sind Unternehmenskrisen durch frühzeitiges Handeln

vermeidbar. Eine Krise ist bereits in ihrer Frühphase erkennbar. Die Signale sind jedoch in einem frühen Stadium sehr schwach und können meist nur von Experten richtig interpretiert werden. Doch das

## *Frühzeitiges Handeln unterbindet Unternehmenskrisen*

Erkennen einer Krisensituation und die Unterscheidung zwischen Ursachen und Symptomen sind die Grundlagen für die Erarbeitung von Gegenmaßnahmen.

### **Früherkennung**

Österreich war zuletzt Spitzenreiter in der europäischen Insolvenzstatistik. Der Einsatz von Krisenfrühwarnsystemen trägt maßgeblich dazu bei, die Zahl der vermeidbaren Insolvenzfälle zu senken, weil Frühwarnung den Finanzierungsspielraum von Unternehmen nachhaltig absichert. Hauptaufgabe der Früherkennung ist, eine für das Unternehmen bedrohliche Entwicklung so früh wie möglich aufzuzeigen. Nur so ist sicher zu stellen, dass auf Risiken rasch reagiert wird. Zusätzlich werden Potenziale aufgedeckt und gehoben. In der Regel kommen zwei Frühwarnsysteme zum Einsatz.

Mit dem operativen Frühwarnsystem werden vergangenheitsorientierte, quantitative Analysen erstellt, die aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitet werden. Es empfiehlt sich die Eigenkapitalquote, Umsatzrendite, Cash-flow-Rate in Prozent des Umsatzes sowie die Liquiditätsreserve ständig im Blick zu haben. Das strategische Frühwarnsystem hingegen ist auf die Zukunft ausgerichtet. In einem Quartalsreport werden Signale von verschiedenen Stakeholdern zu den Bereichen Finanzen und Liquidität, Kunden und Zahlungsverhalten, Auftragsentwicklung, Produktangebot, Lieferanten sowie Strategie und Führung ausgewertet. Diese Vorgehensweise ist nicht nur für die Erreichung der Unternehmensziele, sondern vor allem für die Krisenprävention enorm hilfreich.

### **Krisenszenario entwickeln**

Tritt doch ein Krisenfall ein, ist es wichtig, die Ist-Situation zu analysieren und sehr rasch ein Krisenszenario zu entwickeln. Jedes Unternehmen mit wirtschaftlichen Problemen sollte seine Zukunftsaussichten schriftlich in Form einer Fortbestehensprognose festhalten.

### Fortbestehensprognose

Die Konkursordnung fordert insbesondere bei der Überschuldung einer Kapitalgesellschaft eine Einschätzung der Überlebensfähigkeit. So muss mit einer positiven Fortbestehensprognose trotz rechnerischer Überschuldung, die bei jeder Kapitalgesellschaft mit negativem Eigenkapital gegeben ist, kein Konkursantrag gestellt werden. Mit einer rechtzeitigen Erstellung ist der Vorwurf der schuldhaften Verzögerung eines Konkursantrages vermeidbar. Die positive Fortbestehensprognose sorgt auch dafür, dass die Gesellschafter vor den rechtlichen Konsequenzen einer Konkursverschleppung geschützt sind.

Darüber hinaus bietet eine Fortbestehensprognose auch die wichtige Chance, die Unternehmenssituation zu durchleuchten und Schritte in Richtung einer wirksamen Insolvenzprophylaxe zu setzen. So sind auch die Erlös- und Kostenstruktur eines Unternehmens zu optimieren. Die Prognose dient zusätzlich der transparenten Darstellung der Unternehmenslage sowie der künftigen Entwicklung und somit der Vertrauensbildung bei wesentlichen Stakeholdern.

### Der richtige Zeitpunkt

Die Besonderheiten jedes Unternehmens und die Situationen, die dessen Fortbestand zweifelhaft erscheinen lassen können, sind vielfältig. Liegen finanzielle Krisenanzeichen wie etwa Kredite mit festen Laufzeiten, die sich ohne realistische Aussichten auf Verlängerung oder Rückzahlung dem Fälligkeitsdatum nähern, betriebliche Krisenanzeichen wie der Verlust eines Hauptabsatzmarktes, eines -lieferanten oder -kunden oder sonstige Umstände wie etwa Verstöße gegen die Eigenkapitalvorschriften oder andere gesetzliche Rege-

lungen vor, sollte dringend eine Fortbestehensprognose erstellt werden. Spätestens wenn die Gesellschaft negatives Eigenkapital im letzten Jahresabschluss oder in dessen Entwurf aufweist oder der Verlust des halben Nennkapitals bei anhaltend negativen Ergebnissen eintritt, ist die Frage nach einer Fortbestehensprognose zu stellen. Das gilt auch, wenn sonstige handfeste Krisensymptome zu orten sind, die eine weitere Verschlechterung der Unternehmenssituation erwarten lassen müssen und bei anhaltend negativen Ergebnissen zu einem Aufzehren des Eigenkapitals im nächsten Jahr führen könnten.

### Wesentliche Bestandteile

Die zukünftige Zahlungs- und Überlebensfähigkeit eines Unternehmens sind die entscheidenden Kriterien für die Fortbestehensprognose. Sie hat eine begründete Aussage darüber zu treffen, ob das Unternehmen in Zukunft mit überwiegender Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent seine geschäftlichen Aktivitäten unter Einhaltung seiner Zahlungsverpflichtungen fortführen kann.

Basierend auf geeigneten Planungsinstrumenten ist unter verschiedenen Gesichtspunkten eine Prognose zu erstellen. Zunächst ist in einer Primärprognose die Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit für einen Zeitraum von zumindest sechs Monaten glaubhaft zu machen. Darüber hinaus muss dargelegt werden, dass die geplanten Maßnahmen in der weiteren Zukunft eine längerfristige positive Entwicklung erwarten lassen und die Zahlungsfähigkeit aufrechterhalten werden kann. Ist ein solcher Turnaround innerhalb eines Zeitraums von zwei bis drei Jahren nicht zu erwarten, muss dargelegt werden, mit welchen anderen oder zusätzlichen Sanierungsmaß-

nahmen die Befriedigung aller Gläubiger mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit gegeben ist.

### Sanierungsmaßnahmen

Die Sanierungsmaßnahmen müssen konkret geplant sein und verwirklicht werden. Kostenreduktionen müssen sich überzeugend begründen lassen. Bei Erlös- bzw. Umsatzsteigerungen müssen Branchenentwicklung, Realisierbarkeit sowie das gesamte wirtschaftliche Umfeld beachtet werden. Werden Finanzierungsmaßnahmen von Gesellschaftern oder Dritten wie strategischen Partnern und Investoren oder Sanierungshilfen, wie Stundungen oder Forderungsverzichte seitens der Gläubiger einbezogen, ist im Regelfall das Vorliegen einer rechtsverbindlichen Zusage erforderlich. Für eine Kreditaufnahme genügt es hingegen, die Kreditwürdigkeit wieder herzustellen. Mit der Erstellung einer Fortbestehensprognose und deren positiver Beurteilung ist es jedoch noch nicht getan. Die Unternehmensführung muss regelmäßig die in der Prognose enthaltenen Maßnahmen und Planungsziele auf deren Einhaltung überprüfen. Bei Abweichungen sind zusätzliche Maßnahmen zu ergreifen.

### Glaubwürdigkeit steigern

Eine Fortbestehensprognose ist grundsätzlich von den Organmitgliedern der Gesellschaft zu erstellen, jedoch empfiehlt es sich, einen erfahrenen Berater ins Unternehmen zu holen um die Glaubwürdigkeit gegenüber den Stakeholdern zu erhöhen. PwC hilft gerne, eine auf die individuelle Unternehmenssituation zugeschnittene Fortbestehensprognose zu erstellen sowie, falls erforderlich, bei den Bankenverhandlungen unterstützend einzugreifen.

[birgit.grader@at.pwc.com](mailto:birgit.grader@at.pwc.com)

## Finanzierung in der Krise

Die Situation zur Finanzierung von Unternehmen hat sich auf Jahressicht drastisch verändert. Hohe Anforderungen von Banken erfordern professionelle Vorbereitung.

Vor allem in konjunkturell schwierigen Phasen ist es für Unternehmen wichtig, ausreichende finanzielle Mittel verfügbar zu haben. Bis vor gut einem Jahr war es noch relativ einfach, Geld bei Kreditinstituten zu erhalten. Damals waren die Transparenz- bzw. Dokumentationsanforderungen der Banken vergleichsweise gering. Auch die Risikoprämien waren zu dieser Zeit auf einem historischen Tief, sodass selbst Unternehmen mit hohem Risiko eine Finanzierung zu geringen Aufschlägen erhalten haben. Ein funktionsnierender Kapitalmarkt stellte eine weitere Möglichkeit zur Finanzierung dar. Mittels Börsegang oder Anleihen konnten Unternehmen ihre Finanzierungen sicherstellen.

### Schlagartige Veränderung

Mit dem Eintreten der Finanzkrise änderte sich jedoch die Situation für Unternehmen drastisch. Ein etwaiger Börsegang oder die Begebung von Anleihen sind nur mehr in Einzelfällen ein probates Mittel zur Unternehmensfinanzierung. Vor allem Kreditinstitute sind historisch gesehen das Finanzierungsvehikel schlechthin für österreichische Unternehmen. Das Problem ist, dass die Banken bei der Vergabe von Krediten nun wesentlich restriktiver sind. So haben beispielsweise selbst einst hoch profitable Immobiliengesellschaften, die einen Überschuss an Finanzierungsangeboten zu Buche stehen hatten, heute nur noch einen erschwerten Zugang zu Finanzierungen.

### *Der Kreditvergabeprozess wurde auf Jahressicht deutlich strenger*

Das Sicherheitsbedürfnis der österreichischen Kreditinstitute hat seit Eintreten der Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich zugenommen. Dies spiegelt sich wesentlich im Kreditvergabeprozess wider, der im Vergleich deutlich strenger geworden ist. Voraussetzung für die Gewährung eines Kredites ist eine klare Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfeldes sowie der Positionierung des Unternehmens. Darüber hinaus werden klare und schlüssige Konzepte inklusive eines Business Plans und gegebenenfalls eines Sicherheitskonzeptes verlangt, um die Bonität des Unternehmens entsprechend festzustellen bzw. die Finanzmittel abzusichern. Das Verhalten der Kreditinstitute beruht auf dem derzeit gängigen Konsens einer schrumpfenden Realwirtschaft, die sich vermutlich erst Ende 2010 oder in 2011 wieder erholen dürfte. In einem derartigen Umfeld ist nur in Einzelfällen mit wachsenden Erträgen und einer zeitnahen Tilgung

der Verbindlichkeiten zu rechnen. Die österreichischen Finanzierungsstrukturen erschweren die Situation der Geldbeschaffung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zusätzlich. So sind aufgrund der Vermeidung von Gebühren viele Unternehmen sehr kurzfristig in Form von Barvorlagen finanziert. Zusätzlich wirkt sich nachteilig aus, dass viele Unternehmen im internationalen Vergleich eine relativ geringe Eigenkapitalquote ausweisen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind hohe Eigenkapitalquoten und eine langfristig ausgerichtete Finanzierung für Unternehmen von großem Wert.

### Absolutes Muss

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Aufbringung von Unternehmensfinanzierungen aufgrund der Wirtschaftskrise zu einer großen Herausforderung geworden ist, die eine gute Vorbereitung erfordert. Die Anforderungen an eine Finanzierung von Kreditinstituten entsprechen mittlerweile jenen von Equity-Investoren. Eine saubere und gründliche Vorbereitung bei der Erstellung der Unterlagen und vor allem des Business-Plans ist aus diesem Grund eine absolute Notwendigkeit für eine erfolgreiche Unternehmensfinanzierung.

[maximilian.huber@at.pwc.com](mailto:maximilian.huber@at.pwc.com)

# Refinanzierung – Ein Gebot der Stunde

Führt die Krise zu einer erhöhten Verschuldung, können Sanierungsmaßnahmen notwendig werden. Lesen Sie, welche Instrumente der Liquidität und Kreditwürdigkeit auf die Sprünge helfen.

Gerät eine Gesellschaft in wirtschaftliche Schwierigkeiten, wird häufig versucht, durch Forderungsverzicht bei der Krisenbewältigung zu helfen. Dabei können sowohl bei gesellschaftsrechtlich als auch bei betrieblich veranlassten Schuldverlassen auf Ebene der Schuldnergesellschaft Sanierungsgewinne entstehen, die das steuerliche Ergebnis massiv erhöhen. Bei einem gesellschaftsrechtlich veranlassten Forderungsverzicht erhöht sich auf Ebene der Schuldnergesellschaft das Ergebnis in Höhe des nicht mehr werthaltigen Teils der nachgelassenen Forderung. Der werthaltige Teil der Forderung stellt hingegen eine steuerneutrale Einlage des Gesellschafters in die Gesellschaft dar und unterliegt der Gesellschaftsteuer. Im Fall eines betrieblich veranlassten Forderungsverzichts erhöht der gesamte Betrag und nicht nur der nicht mehr werthaltige Teil das Ergebnis. In beiden Fällen können jedoch Steuerbegünstigungen wie etwa die 100prozentige Verrechnung mit Verlustvorträgen oder teilweise Nichtfestsetzung der Steuer zur Anwendung kommen.

## Umschuldung

Eine Umschuldung ist die Begründung einer neuen Verbindlichkeit zur Begleichung einer bestehenden Schuld. Ziel einer Umschuldung ist typischerweise die Verbesserung

der Kreditwürdigkeit durch Ausnutzung besserer Zinssätze oder Rückzahlungsmodalitäten. Auch bei der Umschuldung kann es zu unerwünschten steuerlichen Gewinnen kommen, falls Gläubiger im Austausch gegen bessere Sicherheiten auf einen Teil ihrer Forderung verzichten. Ein so entstehender Gewinn könnte jedoch ebenfalls unter bestimmten Umständen als begünstigter Sanierungsgewinn behandelt werden.

## Alternative Strukturierungen

Will man die Entstehung von Sanierungsgewinnen gänzlich vermeiden, kann es insbesondere bei Konzernfinanzierungen sinnvoll sein, alternative Wege

## *Schuldverlässe können Sanierungsgewinne zur Folge haben*

der Entschuldung zu beschreiben. Bei einer Schuldübernahme, etwa durch eine verbundene Konzerngesellschaft, lässt sich bei sorgfältiger Strukturierung der Verschuldungsgrad auf Ebene der übertragenden Gesellschaft vermindern, ohne dass es bei dieser zu einem steuerpflichtigen Gewinn kommt. Dabei ist jedoch insbesondere auf etwaige Besicherungen und Regressansprüche Bedacht zu nehmen, da diesbezügliche Verzichte steuerpflichtig sein können.

Unter bestimmten Voraussetzungen ist es auch möglich, Fremdkapitalfinanzierungen nachträglich in Eigenkapitalzufuhren umzudeuten.

Damit ist zu verhindern, dass es überhaupt zu einem Forderungsverzicht mit dessen steuerlichen Auswirkungen kommen muss. Entscheidend für die Umsetzbarkeit ist die finanzielle Beurteilung der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Finanzierung. So wäre eine Umqualifikation möglich, wenn bereits in diesem Zeitpunkt eine Eigenkapitalzufuhr geboten gewesen wäre. Weiters könnte durch Zuschüsse aus Konzerngesellschaften eine Rückzahlung der Verbindlichkeiten ermöglicht werden. Hierbei ist bei der entsprechenden Strukturierung jedoch Vorsicht geboten, da die Finanzverwaltung diese Vorgehensweise als missbräuchliche Umgehung eines steuerpflichtigen Forderungsverzichts werten könnte. Darüber hinaus wären jedenfalls auch die einschlägigen Bestimmungen hinsichtlich des Gläubigerschutzes zu berücksichtigen.

## Umsetzung

Welche dieser Maßnahmen im konkreten Fall umgesetzt werden können, hängt von der steuerlichen Beurteilung der spezifischen Situation des Unternehmens sowie dessen Finanzierungsstruktur ab. Darüber hinaus ist meistens auch eine umfassende rechtliche Beurteilung der geplanten Transaktion notwendig.

[siegbert.nagl@at.pwc.com](mailto:siegbert.nagl@at.pwc.com)  
[bernhard.rzepski@at.pwc.com](mailto:bernhard.rzepski@at.pwc.com)

# Liquiditätsmanagement in Krisenzeiten – eine Aufgabe des Top-Managements

Angesichts der Kreditklemme und hoher Risikoaufschläge zahlt es sich aus, alternative Finanzierungsquellen anzuzapfen. *tipps&trends* zeigt, wie aus Bilanzpositionen liquide Mittel zu gewinnen sind.

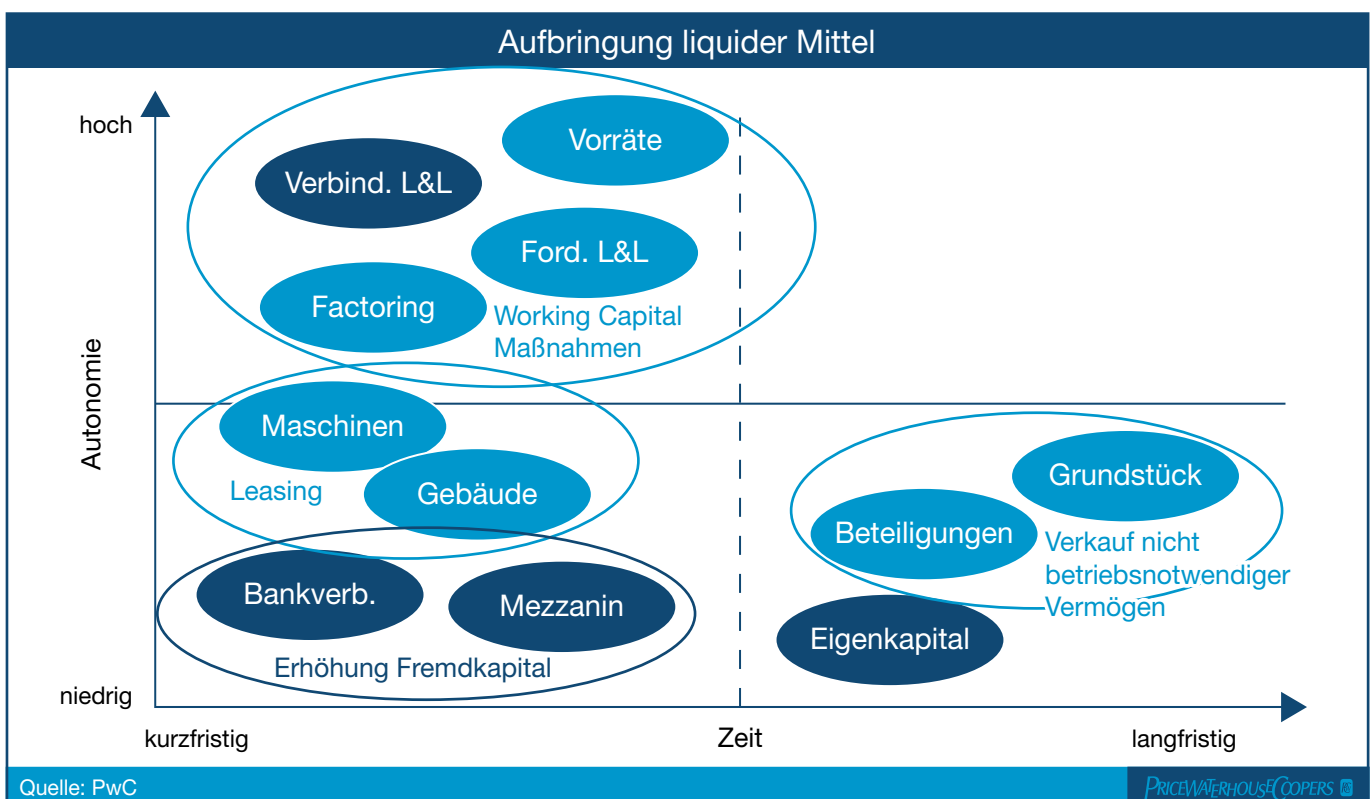
Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld sind Unternehmen mit Umsatzrückgängen und sinkender Profitabilität konfrontiert. Ein schwächerer Geschäftsgang und vorübergehende Verluste sind zu verkraften, solange ein Unternehmen über die notwendigen liquiden Mittel verfügt. Das macht Liquiditätsmanagement zur zentralen Herausforderung. Neben der

Verschärfung der internen Kreditvergaberichtlinien der Banken und gestiegener Auflagen an die Kreditnehmer, steigen gerade für Unternehmen mit mittlerer bis schlechter Bonität die Risikoaufschläge stark an. Daher versiegt die traditionelle Liquiditätsquelle der meisten Unternehmen, die Hausbank, gerade in dem Augenblick, in dem sie am dringendsten gebraucht wird, zuse-

hends. Deshalb sind rechtzeitig Finanzierungsalternativen zu identifizieren und nutzen.

## Zwei wesentliche Aspekte

Liquide Mittel können typischerweise aus unterschiedlichsten Bilanzpositionen gewonnen werden, wobei vor allem auf zwei Fragen besonderes Augenmerk gelegt werden muss. Wie autonom kann ein



Unternehmen vorhandene Reserven heben und welche Partner müssen einbezogen werden? Welche Zeitspanne vergeht von der Planung einer Maßnahme bis zum effektiven Liquiditätsgewinn?

Im Bereich des Anlagevermögens stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Generierung von Cash zur Verfügung. Zum einen kann nicht betriebsnotwendiges Vermögen wie etwa Grundstücke, Firmenbeteiligungen, Wertpapiere oder Maschinen veräußert werden. Zum anderen sind Investitionen in Maschinen oder Gebäude reduzierbar, indem man diese least. Mit betriebsnotwendigem Vermögen kann ein „Sale-and-lease-back“-Verfahren durchgeführt werden. Gerade beim Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen ist bei der aktuellen Wirtschaftslage mit einem eher längeren Abwicklungszeitraum bzw. mit einem moderaten Verkaufserlös zu rechnen. Beide Leasing-Varianten können im Gegensatz dazu eher kurzfristig umgesetzt werden. Zu

berücksichtigen ist jedoch, dass ein Unternehmen weder beim Verkauf von Anlagevermögen noch beim Leasing autonom agieren kann, da erst Käufer oder Leasinggeber gefunden werden müssen.

#### Rasche Lösung

Potenzielle Maßnahmen im Bereich Working Capital zeichnen sich dadurch aus, dass sie prinzipiell eher schnell umsetzbar sind und das Unternehmen großteils autonom vorgehen kann. Eine professionell geplante und umgesetzte Working Capital-Optimierung zählt sicherlich zu jenen Maßnahmen zur Liquiditätssicherung, die sehr rasch angegangen werden können und sollen. Auf der Passivseite der Bilanz können dem Unternehmen liquide Mittel in Form von Eigenkapital oder Fremdkapital zugeführt werden. Stammt neues Eigenkapital von strategischen Investoren oder Finanzinvestoren, also von außerhalb der bestehenden Eigentümerstruktur, wird eine Abwicklung eher längere Zeit in Anspruch nehmen. Ein

*In vielen Bilanzpositionen stecken liquide Mittel, die frei zu setzen sind*

Unternehmen kann dabei selbstverständlich nicht autonom vorgehen. Neues Fremdkapital umfasst dabei nicht nur die Optimierung klassischer Kreditfinanzierungen durch Banken, denn es können auch Kapitalgeber für nachrangiges Fremdkapital, etwa Mezzaninkapital, gesucht werden.

Zusätzlich zu diesen generischen Maßnahmen auf der Bilanzebene gilt natürlich für sämtliche G&V-Positionen der Grundsatz: „Ein eingesparter Euro muss nicht finanziert werden.“ Eine solide Liquiditätsplanung erleichtert die Erstellung eines Maßnahmenpaketes, da nur, wenn der Zeitpunkt des Liquiditätsbedarfes bekannt ist, auch rechtzeitig eine geeignete Handlung gesetzt werden kann. Neben der fundierten Liquiditätsplanung muss eine ausreichende Unterstützung vom Top-Management vorliegen, da die Erreichung von Liquiditätszielen nicht nur mit Zielen anderer Abteilungen konkurrieren kann, sondern von entscheidender Bedeutung für das Unternehmen ist.

[christian.daxer@at.pwc.com](mailto:christian.daxer@at.pwc.com)

## Sanierung durch Distressed M&A

Der Erhalt oder die Schaffung von Liquidität steht im Fokus einer erfolgreichen Sanierung. Die Veräußerung von Vermögensgegenständen oder Firmenanteilen kann dabei einen wichtigen Beitrag liefern.

Neben der Finanzkrise bringen der deutliche Konjunkturabschwung 2009 sowie der abnehmende Erholungsoptimismus für 2010 viele Unternehmen unter Druck. Eine Zunahme der Insolvenzen ist damit vorprogrammiert. Durch rechtzeitig eingeleitete Sanierungsmaßnahmen können zumindest Unternehmen mit operativ funktionierendem Geschäft

und positiver Fortbestehensprognose noch gerettet werden. Darüber hinaus ergeben sich mit der Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen für diese Unternehmen auch Chancen für eine strategische Neupositionierung. Dies alles bedarf jedoch regelmäßig der Zufuhr von Liquidität. Typischerweise sind Banken und Mezzanin-

geber jedoch erst nach Stärkung der Eigenkapitalbasis bereit, ebenfalls einen Sanierungsbeitrag mittels Forderungsverzicht oder Aufrechterhaltung der Betriebsmittellinien zu leisten.

#### Strukturierter M&A-Prozess

In dieser Situation kann ein strukturierter M&A-Prozess einen wert-

vollen Beitrag zur nachhaltigen Sanierung des betreffenden Unternehmens leisten. Grundsätzlich sind zwei Alternativen dankbar. Zum einen kann sich das Unternehmen durch Veräußerung von „Non Core Assets“, Geschäftsbereichen oder Beteiligungen, Liquidität verschaffen. Zum anderen kann das angeschlagene Unternehmen kurz vor der Insolvenz, häufig auch noch im Rahmen der Insolvenz, an einen strategischen Investor oder Finanzinvestor verkauft werden.

### Verkauf von „Non Core“-Vermögensgegenständen

Eine naheliegende Vorgehensweise ist die Veräußerung von Vermögensgegenständen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, also ohnehin im Rahmen einer nachhaltigen Portfolio-Optimierung längst zu bereinigen sind. Das können Anlagen oder Maschinen aber auch ganze Geschäftsbereiche oder Sparten sein, die für einen Käufer in seinem jeweiligen Geschäftsmodell profitabler zu führen sind. So kann es für einen Käufer mit besserer internationaler Vertriebsstruktur oder günstigeren Produktionsmöglichkeiten wirtschaftlich Sinn machen, das eigene Portfolio um diese Geschäftsbereiche zu ergänzen. In zahlreichen Unternehmen schlummern auch ungenutzte Patente oder Lizenzen, die ebenfalls besser in Geschäftsmodelle anderer Unternehmen passen. Darüber hinaus kann über „Sale-and-lease-back“-Strukturen Liquidität geschaffen werden.

### Unternehmensverkauf

Der Einstieg eines Investors stellt auf Grund der differierenden Interessenslagen zwischen Eigentümer, Geschäftsführer, Banken, Kunden, Lieferanten oder Arbeitnehmer und das in der Regel enge Zeitfenster

besondere Anforderungen an das Prozessmanagement. Zunächst werden potenzielle Investoren mit Informationen zum Geschäftsmodell, der aktuellen Finanzsituation und zukünftigen Plänen versorgt. Diese prüfen dann die Gesellschaft auf ihre Restrukturierungsfähigkeit und das Geschäftsmodell auf dessen Profitabilität. Parallel zu einer limitierten, datenbasierten Prüfung wird frühzeitig mit dem Management die Fortführungsfähigkeit des Unternehmens untersucht. Bei der Übernahme des gesamten Unternehmens mittels „Share Deal“ werden je nach Einschätzung und Prüfungszeit an den Verkäufer höhere Ansprüche an Garantien bzw. Gewährleistungen oder Forderungsverzichte gestellt. Unter Umständen werden aber auch mit einem „Asset Deal“ nur gesunde Teile des Unternehmens gekauft und in eine neue Gesellschaft eingebracht.

### Die Käufersicht

Der Erwerb verschuldeter Gesellschaften kann aus steuerlicher Sicht Chancen und Risiken bergen. So besteht bei sorgfältiger Planung die Möglichkeit, bestehende Verlustvorträge der zu akquirierenden Gesellschaft durch Verrechnung mit Gewinnen bereits bestehender Konzerngesellschaften nutzbar zu machen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kann die Möglichkeit der Erhaltung und Nutzung etwaig miterworbener Verlustvorträge zu einem höheren Kaufpreisanbot und damit zu einem Wettbewerbsvorteil im Kaufprozess führen.

Da allerdings bereits die bloße Reorganisation der erworbenen Gesellschaft wie beim Mantelkauf schon zum Untergang übernommener Verlustvorträge führen kann, ist bei der

Integration der neuen Gesellschaft in den bestehenden Konzern eine sorgfältige Planung unerlässlich. Die Bestimmungen über den Mantelkauf kommen jedoch nicht zur Anwendung, wenn die genannten Änderungen zum Zweck der Sanierung der Gesellschaft mit dem Ziel der Erhaltung eines wesentlichen Teils der Arbeitsplätze erfolgen. Daher ist die Dokumentation eines schlüssigen Sanierungskonzepts für den weiteren Erhalt der Verlustvorträge wesentlich.

Die so erworbenen Verlustvorträge können insbesondere durch eine errichtende Umwandlung der Zielgesellschaft, deren Verschmelzung mit der erwerbenden Gesellschaft sowie durch Bildung einer steuerlichen Gruppe zwischen Ziel- und Erwerbsgesellschaft verwertet werden. Bei der Auswahl der geeigneten Methode ist unter anderem zu beachten, dass Verlustvorträge auch im Zuge einer Umgründung verloren gehen können, wenn bestimmte Erfordernisse nicht erfüllt werden. Dies ist etwa beim umgründungsbedingten Mantelkauf der Fall.

### Zusammenfassung

Die Veräußerung von Not leidenden Unternehmen oder Vermögensgegenständen, so genannten „Distressed Assets“, ist in Sanierungsfällen zum Standardinstrument geworden und bedarf wegen der engen Zeitvorgaben einer sorgfältigen Vorbereitung und Durchführung. Im Rahmen eines professionellen Projektmanagements kann das in dieser Zeit häufig stark belastete Management Teile dieser Aufgaben auch an einen Berater auslagern und so wertvolle Zeit und Kapazität für das operative Geschäft und das Liquiditätsmanagement gewinnen.

[marcus.fischer@at.pwc.com](mailto:marcus.fischer@at.pwc.com)  
[siegbert.nagl@at.pwc.com](mailto:siegbert.nagl@at.pwc.com)

# Steuererleichterungen bei Sanierungsgewinnen

Gewinne, die durch Forderungsverzicht im Zuge einer Unternehmenssanierung entstehen, können unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei sein. [tipps&trends](#) präsentiert die Details.

Sanierungsgewinne infolge eines gänzlichen oder teilweisen Erlasses von Schulden führen grundsätzlich zu einer höheren steuerlichen Bemessungsgrundlage, sofern kein Verlustausgleich vorgenommen werden kann. Da aber sanierungsbedürftige Unternehmen meist über keine oder nur geringe liquide Mittel verfügen, stünde eine aus einem Sanierungsgewinn resultierende Körperschaftsteuerzahlung einer erfolgreichen Unternehmenssanierung eventuell

*Sanierungsgewinne  
sind unter Umständen  
steuerbegünstigt*

im Weg. Daher sieht der Gesetzgeber eine begünstigte Besteuerung von Sanierungsgewinnen, die bei einem Ausgleich oder Konkurs erzielt werden, vor. Die Finanzverwaltung wendet diese Bestimmung gegenwärtig auch in Fällen an, in denen ein Sanierungsgewinn außerhalb eines formalen Ausgleichs- oder Konkursverfahrens erzielt wird.

## Verlustverrechnung

Zuerst erfolgt eine Verrechnung der Sanierungsgewinne mit laufenden Verlusten, die jedenfalls zu 100 Prozent möglich ist. Insofern kann die Steuerung des Anfalls der Sanierungsgewinne interessant sein. Insbesondere im Rahmen eines außergerichtlichen Schuldnachlasses bestehen Möglichkeiten, den Zeitpunkt der Gewinnrealisierung

durch gezielte Vertragsgestaltung zu steuern. Der verbleibende Sanierungsgewinn wird mit bestehenden Verlustvorträgen verrechnet. Grundsätzlich sieht das Körperschaftsteuergesetz eine Begrenzung der Verlustverwertung aus Vorjahren vor. Im Wege des Verlustvortrags verrechenbare Verluste können daher im Allgemeinen nicht voll, sondern nur zu 75 Prozent des

Gesamtbetrags der Einkünfte berücksichtigt werden. Die Verlustverwertung

wird somit gestaut. Das bedeutet, dass jedenfalls 25 Prozent des steuerlichen Ergebnisses des jeweiligen Jahres als Mindestgewinn zu versteuern sind. Diese Verlustvortragsgrenze ist auf Sanierungsgewinne nicht anzuwenden, wodurch diese zu 100 Prozent mit Verlustvorträgen verrechnet werden können.

## Steuernachlass

Auf den restlichen, durch den Schuldnerlass entstehenden Gewinn leistet der Fiskus hinsichtlich der Steuer quotenmäßig denselben Verzicht wie die übrigen Gläubiger. Die Körperschaftsteuer ist daher in jenem Ausmaß nicht festzusetzen, das der Ausgleichs- oder Zwangsausgleichsquote entspricht. Zur Anwendung dieser begünstigten Steuerfestsetzung für Sanierungs-

gewinne kommt es daher erst nachdem diese mit laufenden Verlusten aus dem Wirtschaftsjahr verrechnet und alle Verlustvorträge vollständig aufgebraucht wurden. Somit ist die Begünstigung eines quotenmäßigen Verzichtes nur im Falle eines allenfalls danach noch überschießenden Gewinnes möglich.

## Maßnahmen

Bei Körperschaften sind die Voraussetzungen für die Qualifikation von Gewinnen aus Forderungsverzichten als begünstigter Sanierungsgewinn die Sanierungsbedürftigkeit des Schuldners, die Sanierungsabsicht der verzichtenden Gläubiger sowie die Sanierungseignung der mit den Forderungsverzichten verbundenen Sanierungsmaßnahmen. Es ist grundsätzlich nötig, dass eine Mehrheit der Gläubiger oder zumindest einzelne Hauptgläubiger auf ihre Forderungen verzichten. Daher ist es für die Anwendbarkeit der bestehenden steuerlichen Begünstigungen entscheidend, dass der Schuldnachlass in ein schlüssiges Sanierungskonzept eingebunden ist, das sorgfältig dokumentiert wird. Dazu wird auch eine Planungsrechnung zum Nachweis der Eignung der Sanierungsmaßnahmen notwendig sein.

[siegbert.nagl@at.pwc.com](mailto:siegbert.nagl@at.pwc.com)  
[sandra.oberhuber@at.pwc.com](mailto:sandra.oberhuber@at.pwc.com)

## Veräußerungen und Aufgaben nach IFRS

Sanierung kann zu Verkauf oder Stilllegung von Unternehmensteilen führen. Was IFRS 5 für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche vorsieht.

Im Allgemeinen müssen mehrere Bedingungen erfüllt sein, um einen Vermögenswert in die Kategorie „zu Veräußerungszwecken gehalten“ einzustufen. Dies ist der Fall, wenn die Geschäftsleitung an einen Veräußerungsplan gebunden ist. Eine weitere Bedingung besteht darin, dass der Vermögenswert zur sofortigen Veräußerung verfügbar ist. Zusätzlich muss eine aktive Suche nach einem Käufer eingeleitet worden sein. Von Bedeutung ist darüber hinaus, dass ein Verkauf innerhalb von zwölf Monaten nach der Einstufung als „zu Veräußerungszwecken gehalten“ mit bestimmten Ausnahmen als sehr wahrscheinlich gilt. Weiters hat der Vermögenswert aktiv zum Kauf angeboten zu werden. Und zwar mit einem Preis, der in einer begründbaren Beziehung zu seinem beizulegenden Zeitwert steht.

Bedingung ist auch, dass die erforderlichen Maßnahmen zur Vollendung des Plans darauf hindeuten, dass es unwahrscheinlich ist, dass der Plan wesentlich geändert oder zurückgezogen wird. Die Vermögenswerte müssen durch einen

Verkauf veräußert werden. Deshalb erfüllen Geschäftsbereiche, die zurückgefahren oder aufgegeben werden, die Definition nicht. Sie könnten jedoch als aufgegeben eingestuft werden, sobald sie eingestellt wurden.

### Bewertungsgrundsätze

Für die Bewertung gelten mehrere Grundsätze. Langfristige Vermögenswerte und zu Veräußerungszwecken gehaltene Gruppen von Vermögenswerten werden nach der

### Wertminderungen gemäß

*IFRS 5 sind erfolgswirksam zu erfassen*

Einstufung als „zu Veräußerungszwecken gehalten“ zum niedrigeren Wert aus Buchwert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Jede Wertminderung, die sich aus der Anwendung der Bewertungsvorschriften von IFRS 5 ergibt, ist erfolgswirksam zu erfassen. Im Gegensatz zu IAS 36 somit auch für Vermögenswerte, die neu bewertet wurden. Für bereits vor der erstmaligen Einordnung zum beizulegenden Zeitwert angesetzte Vermögenswerte führt die Regelung des Abzugs der Veräußerungskosten vom beizulegenden Zeitwert zu sofortigem Aufwand in der Gewinn-

und Verlustrechnung. Ein Ertrag für jeden nachfolgenden Anstieg im beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten kann erfasst werden, solange er nicht einen kumulativen Wertminderungsaufwand übersteigt, der in Übereinstimmung mit IFRS 5 oder zuvor gemäß IAS 36 erfasst wurde. Langfristige und zu Veräußerungszwecken gehaltene Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten dürfen nicht abgeschrieben werden.

Zu Veräußerungszwecken gehaltene langfristige Vermögenswerte oder eine Gruppe davon sind getrennt von anderen Vermögenswerten in der Bilanz offen zu legen. Die Verbindlichkeiten einer zu Veräußerungszwecken gehaltenen Gruppe von Vermögenswerten müssen ebenso von anderen Schulden getrennt in der Bilanz ausgewiesen werden. Im Anhang sind unter anderem die Beschreibung der Art der gehaltenen Vermögenswerte und die Tatsachen und Umstände des Verkaufs anzugeben.

Ein aufgegebener Geschäftsbereich ist ein Bestandteil eines Unternehmens, der entweder veräußert

oder als zu Veräußerungszwecken gehalten eingestuft wurde und der einen wesentlichen Geschäftsbereich oder ein geografisches Gebiet der betrieblichen Tätigkeit darstellt. Als aufgegebenen Geschäftsbereich gilt auch, wenn es Teil eines einzigen abgestimmten Planes ist, einen getrennten wesentlichen Geschäftsbereich oder Tätigkeiten in einem geografischen Gebiet zu veräußern oder wenn es sich um ein Tochterunternehmen handelt, das ausschließlich zum Zweck der Weiterveräußerung erworben wurde. Allerdings ist zu beachten, dass es für Tochterunternehmen, die zum Zweck der Weiterveräußerung innerhalb von zwölf Monaten erworben wurden, keine Ausnahme von der Pflicht zur Konsolidierung gibt.

#### Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung

Die Summe des Gewinnes oder Verlustes nach Steuern muss als einzelner Betrag in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen

werden. Das gilt für einen aufgegebenen Geschäftsbereich genauso wie bei der Neubewertung vom beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder aus Anpassungen des Zeitwerts bei Veräußerung der Vermögenswerte oder der zu Veräußerungszwecken gehaltenen Gruppe von Vermögenswerten.

Detaillierte Angaben zu Erträgen, Aufwendungen, Gewinn oder Verlust vor Steuern und den zugehörigen Ertragsteuern sind entweder im Anhang oder in der Gewinn- und Verlustrechnung in einem von den fortgeführten Geschäftsbereichen getrennten Abschnitt zu machen. Solche detaillierten Angaben müssen sowohl für das aktuelle wie auch alle früheren im Abschluss dargestellten Geschäftsjahre dargestellt werden. In der Geldflussrechnung sind die Nettzahlungsmittelzu- und -abflüsse, die der betrieblichen, der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit des

aufgegebenen Geschäftsbereichs zuzuordnen sind, getrennt oder im Anhang auszuweisen.

#### Keine rückwirkende Einstufung

IFRS 5 verbietet die rückwirkende Einstufung als aufgegebenen Geschäftsbereich, falls die Kriterien für die Einstufung nach dem Bilanzstichtag erfüllt werden. Im laufenden Geschäftsjahr getätigte Anpassungen an den in früheren Geschäftsjahren als aufgegebenen Geschäftsbereiche dargestellten Beträgen müssen gesondert angegeben werden. Wenn ein Unternehmen die Einstufung eines Postens als zu Veräußerungszwecken gehalten aufgegeben hat, müssen die Ergebnisse dieses davor innerhalb der aufgegebenen Geschäftsbereiche dargestellten Postens umgliedert werden und in das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit für alle dargestellten Geschäftsjahre einfließen.

[sabine.dam-ratzesberger@at.pwc.com](mailto:sabine.dam-ratzesberger@at.pwc.com)



## Die Rolle des Wirtschaftsprüfers in Krisen

Bei der Jahresabschlussprüfung muss der Prüfer die von der Unternehmensleitung getroffene Einschätzung des Fortbestandes beurteilen. Lesen Sie, worauf dabei in der Praxis zu achten ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses müssen die gesetzlichen Vertreter des Unternehmens eine Einschätzung vornehmen, inwieweit das Unternehmen in der Zukunft in der Lage sein wird, den Geschäfts-

betrieb fortzuführen. Ist von einer Fortführung der Unternehmensstätigkeit auszugehen, kann der Jahresabschluss unter Anwendung der entsprechenden Rechnungslegungsvorschriften mit fortgeführten

Buch- bzw. Zeitwerten aufgestellt werden. Kann indes von einer Unternehmensfortführung nicht mehr ausgegangen werden, ist veräußerungs- bzw. liquidationsorientiert vorzugehen. Im Rahmen der

Jahresabschlussprüfung zählt es daher zu den Pflichten des Prüfers, die von der Unternehmensleitung getroffene Einschätzung des Fortbestandes zu beurteilen.

### Vorgehen bei Zweifeln am Fortbestand

Vor allem, wenn der Prüfer Umstände feststellt, die Zweifel an der Einschätzung des Fortbestandes aufkommen lassen, bedarf es weiterer auf die Prüfung der Angemessenheit der Annahme der Unternehmensfortführung ausgerichteter Prüfungshandlungen. Beispielhaft lassen sich hier etwa die Analyse von Prognoserechnungen und von Sanierungsplänen sowie deren Erörterung mit dem Management anführen.

Wird die Fortführungsprämisse zwar als angemessen beurteilt, existiert aber dennoch weiterhin eine wesentliche Ungewissheit, muss der Prüfer feststellen, ob diese Ungewissheit durch die gesetzlichen Vertreter in angemessener Weise im Jahresabschluss offen gelegt wurde. In diesem Zusammenhang trifft die gesetzlichen Vertreter eines Unternehmens die Pflicht, die bestehenden Zweifel an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowohl im Abschnitt über die Bewertung im Anhang als auch in der Berichterstattung über die Risiken und über die künftige Entwicklung des Unternehmens im Lagebericht offen zu legen. Kommen die gesetzlichen Vertreter dieser Verpflichtung zur Offenlegung nicht nach, ist es dem Prüfer nicht möglich, einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zu erteilen. Bei einer ordnungsgemäßen Offenlegung ist der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk lediglich durch einen ausdrücklichen Hinweis auf diese Angaben im Anhang und Lagebericht zu ergänzen.

### Redepflicht bei Bestandsgefährdung

Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung treffen den Prüfer zudem besondere Berichtspflichten. Diese werden dann schlagend, wenn der Prüfer bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben Tatsachen feststellt, die den Bestand eines Unternehmens gefährden können. Das gilt auch für Tatsachen, die geeignet sind, die zukünftige Entwicklung des Unternehmens wesentlich zu beeinträchtigen. Spezielle Bedeutung haben in diesem Zusammenhang die Kennzahlen des Unternehmensreorganisationsgesetzes (URG). Diese Kennzahlen werden vom Gesetzgeber als Indikatoren für eine bestehende Bestandsgefährdung angesehen. Aus diesem Grund zeigen sie die Notwendigkeit an, als Maßnahme der Insolvenzprophylaxe ein Reorganisationsverfahren einzuleiten.

Der Abschlussprüfer hat zum frühestmöglichen Zeitpunkt, das ist in der Regel der Zeitpunkt, in dem ein Entwurf des Jahresabschlusses vorliegt, die Eigenmittelquote nach § 23 URG sowie die fiktive Schuldentilgungsdauer nach § 24 URG zu berechnen. Die Redepflicht des Abschlussprüfers tritt lediglich dann ein, wenn beide Kennzahlen nicht im Rahmen der vom Unternehmensreorganisationsgesetz gesetzten Grenzen liegen.

Wird über das Vermögen der Gesellschaft der Konkurs oder der Anschlusskonkurs eröffnet, haften die Mitglieder des vertretungsbefugten Organs gegenüber der juristischen Person zur ungeteilten Hand. Sie haben für die durch die Konkursmasse nicht gedeckten Verbindlichkeiten einzustehen, wenn sie innerhalb der letzten zwei Jahre vor dem Konkurs- oder Ausgleichsantrag einen Bericht des Abschlussprüfers erhalten haben, wonach die Eigenmittelquote weni-

ger als acht Prozent und die fiktive Schuldentilgungsdauer mehr als 15 Jahre beträgt und nicht unverzüglich ein Reorganisationsverfahren eingeleitet wurde.

### Keine Haftung bei hinfälligem Reorganisationsbedarf

Die Haftung entfällt, wenn ein Gutachten eines Wirtschaftstreuhanders eingeholt wird, das einen Reorganisationsbedarf verneint. Dies ist insbesondere der Fall, wenn positive Fortbestehensprognosen vorliegen. Eine Reorganisation ist auch dann obsolet, wenn ausreichend stille Reserven vorhanden sind oder wenn Kapitalmaßnahmen beschlossen wurden. Aber auch die Abgabe so genannter harter Patronatserklärungen, bei denen sich zumeist übergeordnete Konzernunternehmen in verbindlicher Form zu bestimmten Leistungen oder zur Fortführung des Unternehmens verpflichten, kann dazu führen, dass der Reorganisationsbedarf verneint werden kann beziehungsweise dass weiterhin von der Fortführung des Unternehmens auszugehen ist.

Da über bestandsgefährdende Tatsachen unverzüglich zu berichten ist, hat der Abschlussprüfer gegebenenfalls gesondert zu berichten.

### Redepflicht bei negativer Entwicklung

Den Abschlussprüfer trifft die Redepflicht nicht nur bei bestehender Bestandsgefährdung. Vielmehr ist sie bereits dann nötig, wenn der Abschlussprüfer nachteilige Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gegenüber dem Vorjahr feststellt. Diese sind, so wie Verluste, die das Jahresergebnis nicht unwesentlich beeinflusst haben, im Prüfungsbericht anzuführen und zu erläutern.

[mueller.gerald@at.pwc.com](mailto:mueller.gerald@at.pwc.com)  
[bettina.szaurer@at.pwc.com](mailto:bettina.szaurer@at.pwc.com)

# Verrechnungspreise in turbulenten Zeiten

Die Wirtschaftskrise wirkt sich auf Verrechnungspreissysteme im Konzern aus. Daraus ergeben sich Chancen und Handlungserfordernisse für Steuerpflichtige.

Die globale Finanzmarktkrise hat Europas Realwirtschaft erreicht. Staatshaushalte sind durch ein niedrigeres Steueraufkommen und höhere Ausgaben betroffen. Nun wird verstärkt versucht, dem Ausgabenüberhang entgegenzuwirken. Darum greifen österreichische Betriebsprüfer immer häufiger das Thema der Verrechnungspreise im Konzern auf und agieren dabei durch die internationale Informationsweitergabe zunehmend vernetzter. In diesem Wirtschaftsumfeld ist es für Konzerne schwierig, ihre bisherige Verrechnungspreispolitik gegenüber den Finanzverwaltungen zu verteidigen. Nichtsdestotrotz ist jetzt Gelegenheit, das gewählte Verrechnungspreissystem bzw. Geschäftsmodelle an die neuen Herausforderungen anzupassen.

Seit längerem operieren viele Konzerne mit zentralisierten Geschäftsmodellen, den Prinzipalmodellen, die ein Zentralunternehmen im Niedrigsteuerland auf der einen und funktions- bzw. risikoarme lokale Einheiten in Hochsteuerländern auf der anderen Seite vorsehen. Diese Modelle zielen auf stabile Gewinnphasen ab und bewirken in außergewöhnlichen Wirtschaftslagen unakzeptable Ergebnisse.

Dem Modell der Verlustaufteilung etwa liegt die Annahme zugrunde,

dass lokale Einheiten stabile, wenn auch geringe Gewinne erzielen und die Zentraleinheit das residuale Ergebnis, bisher einen Gewinn, abwirft. Abgesehen davon, welcher dramatische Effekt auf die Steuerquote im Konzern ein (wenngleich niedriger) Gewinn in Hochsteuerländern mit gleichzeitigem (hohem) Verlust im Niedrigsteuerland hat, wird man sich fragen müssen, wie lange unter „arm's length“-

## *Betriebsprüfer nehmen Verrechnungspreise stärker unter die Lupe*

Gesichtspunkten eine solche Situation aufrecht erhalten bleiben darf. Wann würde ein unabhängiger Dritter Neuerhandlungen führen? Ist eventuell vorübergehend sogar ein „loss splitting“ denkbar? Freilich unter nachfolgender, temporärer unter Umständen höherer Beteiligung der lokalen Einheiten in Gewinnphasen. Der Zeitpunkt ist günstig, solche Geschäftsmodelle zu überdenken. Der Wert zu verlagernder Wirtschaftsgüter ist gesunken. Ebenso die Gewinnerwartungen jener Konzerngesellschaften, deren Funktionen verlagert werden sollen. Das damit verbundene Steuerrisiko ist somit kalkulierbarer.

## **Problematik Benchmarking**

Benchmarkingstudien beruhen auf Finanzdaten vergangener Jahre. Aktuell werden noch Vergleichsdaten aus Boomjahren zur Festsetzung von Verrechnungspreisen verwendet. Angemessene

Verrechnungspreise sind so wohl kaum ermittelbar. Die Beobachtungszeiträume sollten ausgedehnt werden und ganze Branchenzyklen oder zumindest frühere Rezessionsphasen umfassen. Verlustgesellschaften sollten als Vergleichsunternehmen einbezogen werden. Selbst wenn Benchmarkinganalysen nicht erneuert werden, sollte ein niedrigerer Wert innerhalb der Bandbreite von Vergleichswerten herangezogen werden.

Zentrale Managementleistungen wiederum werden oft mit einem Gewinnaufschlag verrechnet. Wenn aber die Rendite des Konzerns unter diesem Aufschlag liegt, stellt sich die Frage, ob die zentralen Dienste in einem solchen Unternehmen eine höhere Rendite als der operative Bereich erzielen müssen.

## **Konzerninterne Finanzierung**

Zinssätze, die vor einem Jahr angemessen waren, sind wegen der aktuellen Wirtschaftssituation nicht länger fremdüblich. Auch die Bonität und das Ranking von Konzernunternehmen haben sich erheblich verändert. Diese Chancen und Handlungserfordernisse können große Wirkung entfalten, ohne mit hohen Kosten verbunden zu sein. Die zeitnahe Dokumentation von Änderungen im Verrechnungspreissystem ist jedoch wesentlich.

[herbert.greinecker@at.pwc.com](mailto:herbert.greinecker@at.pwc.com)  
[anton.gallob@at.pwc.com](mailto:anton.gallob@at.pwc.com)

## Neues aus dem Recht

### GmbH: Fünfjähriges Wettbewerbsverbot sittenwidrig

Erstmalig entschied der Oberste Gerichtshof, dass die Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots im Ausmaß von fünf Jahren anlässlich des Ausscheidens aus einer GmbH sittenwidrig ist (8 Ob 141/08 f). Eine Beschränkung im übergroßen Umfang oder ein auffallendes Missverhältnis zwischen den zu schützenden Interessen des einen Vertragsteils und den dem anderen Teil auferlegten Beschränkungen führt zu einem faktischen Berufsverbot.

Ein Gesellschafter trat seinen zehnpromzentigen GmbH-Geschäftsanteil an den späteren Kläger ab. Beide vereinbarten mittels Notariatsakt, dass sich der abtretende Gesellschafter und später Beklagte in einem Zeitraum von fünf Jahren in keinem anderen Unternehmen im räumlichen und sachlichen Tätigkeitsbereich der Gesellschaft betätigen darf. Diese Konkurrenzklausel war dabei so weit gefasst, dass es dem Abtretenden nicht einmal erlaubt war, ein solches Unternehmen zu beraten, zu unterstützen oder sonst wie zu fördern. In der Folge betätigte sich der Beklagte innerhalb des Verbotszeitraums im ihm untersagten Unternehmensfeld. Er vermietete Gebäude an ein Konkurrenzunternehmen. Der Oberste Gerichtshof entschied, dass die zulässige Dauer der Wirksamkeit einer Konkurrenzklausel davon

abhängt, wie weit der sachliche und räumliche Wirkungsbereich des Wettbewerbsverbots ausgestaltet ist. Im gegenständlichen Fall durfte der Anteilsveräußerer andere Unternehmer im selben Geschäftszweig in keinsten Weise unterstützen. Der Oberste Gerichtshof kommt zu dem Ergebnis, dass eine solche Konkurrenzklausel von fünf Jahren überwiegend bezweckt, den ehemaligen Gesellschafter auszuschalten. In Anlehnung an die Rechtsprechung des deutschen Bundesgerichtshofs ist in einem solchen Fall ein Zeitraum von maximal zwei Jahren zulässig und die darüber hinausgehende Bindungsdauer wegen Sittenwidrigkeit teilnichtig.

### Der Energieausweis

Seit 1. Jänner 2009 gilt das Energieausweis-Vorlage-Gesetz auch für Gebäude, die aufgrund einer nach dem 1. Jänner 2006 erteilten Baubewilligung errichtet wurden. Verkäufer und Bestandgeber von Immobilien sind demnach verpflichtet, vor dem Verkauf oder der Inbestandgabe dem Vertragspartner einen höchstens zehn Jahre alten Energieausweis vorzulegen.

Der Ausweis soll Auskunft über die Gesamtenergieeffizienz eines Gebäudes geben. Bei Gebäuden bestehend aus mehreren Nutzungsobjekten genügt die Erstellung eines Gesamtausweises. Ein Energieausweis für ein einzelnes Nutzungsobjekt macht wirtschaft-

lich jedoch Sinn, wenn nur eine Nutzungseinheit in Bestand gegeben bzw. verkauft werden soll und ein Einzelausweis günstiger ist. Die Kosten für die Erstellung können nur außerhalb des Vollenwendungsbereichs des Mietrechtsgesetzes auf den Bestandnehmer überwältzt werden. Zur Erstellung des Energieausweises sind einschlägige Gewerbetreibende wie Gas- und Sanitärtechniker, Heizungstechniker, Kälte- und Klimatechniker, Rauchfangkehrer sowie Ziviltechniker mit einschlägiger Berufsbefugnis zugelassen.

Ein vertragliches Abgehen von der Vorlagepflicht ist nicht möglich. Für bestehende Verträge besteht keine Verpflichtung zur nachträglichen Vorlage eines Energieausweises. Wird kein Ausweis vorgelegt, gilt gesetzlich eine dem Alter und der Art des Gebäudes entsprechende Energieeffizienz als vereinbart. Bei Vorlage eines gültigen Ausweises haftet der Verkäufer bzw. der Bestandgeber für die energetischen Eigenschaften. Weist folglich die Immobilie schlechtere als die angenommenen durchschnittlichen Energiewerte auf, besteht die Möglichkeit den Bestandgeber nach allgemeinen Gewährleistungsregeln zu belangen. Diese Haftung kann jedoch nach herrschender Meinung zwischen Unternehmern vertraglich ausgeschlossen werden.

[philipp.feuerstein@at.pwc.com](mailto:philipp.feuerstein@at.pwc.com)

# Aktion scharf: Versicherungssteuer

In letzter Zeit hat die Finanz Ersuchen um Ergänzung an Konzernunternehmen versendet, um vor allem auch steuerpflichtige Konzernversicherungsverträge zu identifizieren.

Im Rahmen einer Konzernversicherung werden von einer Konzernmuttergesellschaft für sich und ihre Tochtergesellschaften, für Zweigniederlassungen oder steuerliche Betriebsstätten Versicherungsverträge abgeschlossen. Die bezahlte Versicherungsprämie wird grundsätzlich mittels Konzernumlage an die Konzerngesellschaften weiterverrechnet. Bis vor kurzem war für die Beurteilung der Steuerpflicht zu unterscheiden, ob es sich um einen Versicherer mit Sitz innerhalb oder außerhalb des Euro-

päischen Wirtschaftsraums (EWR) handelt. Bei einem EWR-Versicherer entstand Steuerpflicht, wenn das Unternehmen, auf welches sich das Versicherungsverhältnis bezog, im Inland gelegen war oder die Versicherung sich auf unbewegliche Sachen in Österreich bezog. Bei einem Nicht-EWR-Versicherer entstand Steuerpflicht, wenn der Versicherungsnehmer seinen Sitz im Inland hatte oder ein im Inland gelegener, körperlicher Gegenstand versichert war. Mit dem Abgabenänderungsgesetz 2009

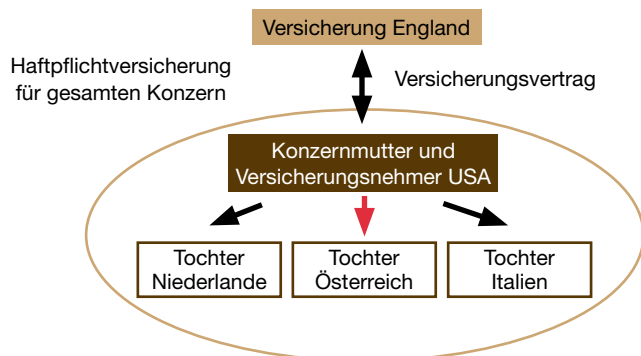
(AbgÄG) entfällt diese Unterscheidung. Für die Beurteilung der Steuerpflicht sind ab 18. Juni 2009 wie im unten stehenden Sachverhalt dargestellt in allen Fällen nur noch die bisherigen Kriterien für EWR-Versicherer heranzuziehen. Es kommt somit zu einer Gleichstellung von Nicht-EWR-Versicherern mit EWR-Versicherern. Dies ist aus Sicht der Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen begrüßenswert.

doris.koppensteiner@at.pwc.com  
kathrin.ungersboeck@at.pwc.com

## Beispiel – Änderung durch AbgÄG 2009

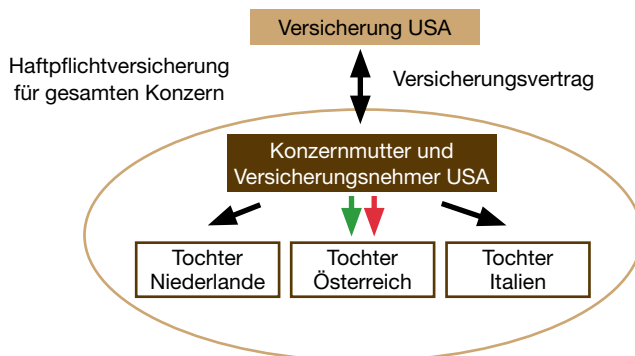
Eine US-Konzernmutter schließt mit einem UK-Versicherer/US-Versicherer für sich und ihre Konzerngesellschaften eine Haftpflichtversicherung ab. Die aliquot auf die Konzerngesellschaft in Österreich entfallenden Versicherungsentgelte werden weiterverrechnet.

### EWR-Versicherer



→ Versicherungssteuerpflicht in Österreich

### Nicht-EWR-Versicherer



→ bisher keine Versicherungssteuerpflicht in Österreich  
→ NEU durch AbgÄG 2009: Versicherungssteuerpflicht in Österreich (auch für Drittlands-Versicherer)

Durch den Sitz des Versicherers im EWR ist die Risikobelegenheit maßgebend. Da sich das Risiko auch auf das österreichische Unternehmen bezieht, ist Versicherungssteuerpflicht für jenen Teil der Prämie gegeben, der sich auf das versicherte Risiko in Österreich bezieht.

bis 17. Juni 2009: Da kein körperlicher Gegenstand im Inland versichert ist (Haftpflichtrisiko ist ein tätigkeitsbezogenes Risiko), ist auf den Versicherungsnehmer laut Versicherungsvertrag abzustellen. Dies ist die ausländische Konzernmuttergesellschaft. Da ihr Sitz nicht in Österreich ist, liegt keine Versicherungssteuerpflicht in Österreich vor.

ab 18. Juni 2009: Durch das AbgÄG 2009 ist die Risikobelegenheit auch für Verträge mit Nicht-EWR-Versicherern maßgeblich. Der Vertrag unterliegt anteilig genauso wie im Beispiel links der österreichischen Versicherungssteuer.

Quelle: PwC



## Transparente Unternehmen: ein Wunschtraum?

Steuerpflichtige können elektronisch erstellte Buchhaltungsdaten der Finanzverwaltung in einer standardisierten Prüfdatei übermitteln. Daraus ergeben sich Vorteile und Probleme.

Die Möglichkeit zur Übermittlung einer standardisierten Prüfdatei, der so genannten Standard Audit File-Tax (kurz SAF-T), besteht seit 1. April 2009 durch den Erlass vom 20. März 2009. Die Betriebsprüfung soll davon profitieren. Ob sich dieser administrative Aufwand auch auf Unternehmen positiv auswirkt, bleibt abzuwarten. Schon seit dem Jahr 2000 besteht in Österreich laut dem Erlass des BMF vom 3. Juli 2000 für Unternehmer die Verpflichtung zur Übermittlung von elektronisch erstellten Buchhaltungsdaten in Form von vorgegebenen Dateiformaten.

Die inhaltliche Ausgestaltung dieser Dateien wurde jedoch bislang nicht vorgegeben, sondern nur generell umschrieben. Auf internationaler Ebene arbeitet die OECD bereits seit längerem an der Entwicklung einer standardisierten Prüfdatei für den Bereich Steuern, die neben formalen auch inhaltliche Vorgaben enthält. Neben Vertretern der verschiedenen Finanzverwaltungen haben sich nun auch namhafte Hersteller von ERP-Systemen bereit erklärt, an der Finalisierung des SAF-T mitzuwirken. Aufgrund der

einheitlichen Prüfdatei soll nach Ansicht der Finanzverwaltungen eine kostengünstigere und zeitlich effizientere steuerliche Prüfung der Unternehmen möglich sein.

### Aufbau des SAF-T

Das zentrale Element dieser Prüfdatei ist der einheitliche Rahmenkontenplan, der über einen eindeutig definierten Zuordnungsschlüssel mit dem individuellen Kontenplan des Steuerpflichtigen verknüpft wird.

Im Fachjargon wird diese Verknüpfung von Konten als „Mapping“ bezeichnet. Weiters beinhaltet der SAF-T unter anderem Unternehmensstammdaten, Stammdaten zu Kunden, Lieferanten, Produkten, Inventurdaten und Anlagen. Grundsätzlich werden im SAF-T nicht mehr Daten zusammengefasst, als auch bisher der Finanzverwaltung im Fall einer Betriebsprüfung elektronisch zur Verfügung gestellt werden müssen.

Die äußerst sensiblen Unternehmensinformationen werden allerdings beim SAF-T in einer einzigen Datei abgespeichert und können demnach nicht nur von der Finanz-

verwaltung, sondern von jedem leicht abgerufen werden, der Zugriff auf die Datei hat. Ein entsprechender Zugriffsschutz auf den SAF-T ist daher jedenfalls vorzusehen.

Die österreichische Finanzverwaltung unterstützt die Entwicklung des SAF-T und passte den SAF-T an die nationalen Anforderungen an. Somit ergänzt die standardisierte Prüfdatei seit 1. April 2009 als zusätzlich erlaubtes Datenformat die schon bestehenden Möglichkeiten wie Druckdateien und Exportfiles zur elektronischen Datenübermittlung in Österreich. Dem Steuerpflichtigen bleibt die Wahl des Datenformats weiterhin freigestellt.

### Probleme und Chancen

Frei nach dem Autor Graham Greene „Das Neue wird immer im Schmerz geboren“ ergeben sich bei kritischer Betrachtung mehrere Plus- und Minuspunkte durch die Einführung des SAF-T. Nachteile sind bei den administrativen Kosten, etwa durch das Mapping, möglich. Je nach Umfang der Buchhaltung und der verwendeten Software kann die Kontenzuordnung sowie das Einpflegen von Angaben

und Daten, die nicht aus der Buchhaltung gewonnen werden, eine geraume Zeit in Anspruch nehmen. Dieser administrative Mehraufwand ist vom Steuerpflichtigen selbst zu tragen. Sobald allerdings die Softwarehersteller den SAF-T in ihre Systeme integrieren, sollte es hier zu einer Erleichterung kommen.

#### Kosteneinsparungen durch „Self-Audit“

Aufgrund des SAF-T verspricht die Finanzverwaltung schnellere und kostengünstigere Betriebsprüfungen. Es bleibt abzuwarten, ob dies tatsächlich der Fall ist. Auf Basis des SAF-T kann aber jedenfalls eine Betriebsprüfung im Rahmen einer Selbstprüfung, dem so genannten „Self-Audit“, durchgespielt werden. Dem Steuerpflichtigen oder seinem Berater ist es mit relativ geringem Aufwand möglich, im Rahmen des Self-Audits rechtzeitig, das heißt vor der Betriebsprüfung, Steuerrisiken zu erkennen,

entsprechend zu adressieren und unnötige Kosten im Zusammenhang mit Steuern zu sparen.

#### Auswirkung auf Transparenz und Datensicherheit

Das SAF-T enthält in einer Datei hochsensible Informationen über das gesamte Unternehmen. Dementsprechend hat auch der Umgang mit dieser Datei mit Vorsicht zu erfolgen. Nur berechtigte Personen dürfen Zugriff auf diese Datei erhalten. Die Übermittlung der Datei an die Betriebsprüfung sollte ebenfalls auf sichere und entsprechend verschlüsselte Weise erfolgen. Aufgrund der Zurverfügungstellung eines ordnungsgemäßen SAF-T kann wohl davon ausgegangen werden, dass der Steuerpflichtige seinen Offenlegungspflichten im Rahmen der Betriebsprüfung nachgekommen ist. Dies könnte eventuell zu einer bevorzugten Behandlung des Steuerpflichtigen führen. Erfahrungen aus anderen

Ländern, die bereits seit längerem mit dem SAF-T arbeiten, zeigen, dass die Finanzverwaltungen dieser Länder durchaus bereit sind, Unternehmen, die einen SAF-T zur Verfügung stellen und diesen SAF-T durch einen externen Prüfer begutachten lassen, für einen längeren Zeitraum, etwa für zehn Jahre, von Betriebsprüfungen auszunehmen.

#### Zusammenfassung

Der SAF-T ist keine österreichische Erfindung, sondern wurde auf OECD-Ebene erstellt und wird international weiterentwickelt. Derzeit ist die Zurverfügungstellung von Unternehmensdaten in der Form eines SAF-T freiwillig. Grundsätzlich enthält der SAF-T nicht mehr Daten, als bereits jetzt der Betriebsprüfung zur Verfügung gestellt werden müssen. Wie sich der SAF-T in Zukunft entwickelt, bleibt daher abzuwarten.

gerald.diplinger@at.pwc.com  
anton.gallob@at.pwc.com

---

## Steuerliche Absetzbarkeit von Spenden

Durch das Steuerreformgesetz 2009 wurde die steuerliche Absetzbarkeit für Spenden neu geregelt. Lesen Sie, welche Zuwendungen betroffen sind.

Absetzbar sind Spenden an bestimmte mildtätige Vereine und Einrichtungen sowie Einrichtungen, die der Entwicklungs- oder Katastrophenhilfe dienen. Daneben bleiben Spenden etwa an wissenschaftliche Vereine oder Bundesmuseen wie bisher absetzbar. Begünstigte Spendenempfänger werden am 31. Juli 2009 auf der Homepage des BMF auf drei Listen veröffentlicht. Zwei der Listen betreffen Organisationen, die erstmals ab 2009 als begünstigte Spendenempfänger gelten. Zum

Nachweis ist für die Jahre 2009 und 2010 ein Spendenbeleg erforderlich. Ab 2011 muss der Spender für die Steuerabsetzung der empfangenden Organisation die Sozialversicherungsnummer bekannt geben. Nach Meldung an die Behörden wird die abzugsfähige Spende im Rahmen der Einkommensteueranmeldung des Spenders berücksichtigt.

Geld- oder Sachzuwendungen aus dem Betriebsvermögen sind im Rahmen der jeweiligen Höchstbei-

träge bis maximal zehn Prozent des Vorjahresgewinnes als Betriebsausgaben abzugsfähig. Zuwendungen an Spendensammelvereine sind nur bei Geldspenden abzugsfähig. Geld- oder Sachzuwendungen aus dem Privatvermögen sind in Höhe von bis zu zehn Prozent des Vorjahreseinkommens als Sonderausgaben abzugsfähig. Für Organisationen, die in den beiden neuen Listen genannt werden, gilt dies nur für Geldzuwendungen.

richard.prendinger@at.pwc.com

## Salzburger Steuerdialog 2009

tips&trends liefert die wesentlichen Ergebnisse des Salzburger Steuerdialogs 2009 für die Körperschaft- und Umsatzsteuer, zu denen bei Redaktionsschluss lediglich ein Protokollentwurf vorlag.

Bei der Körperschaftsteuer ist auf mehrere Punkte zu achten: Gewährt die Muttergesellschaft ihrer 100prozentigen Tochter ein unverzinsliches Darlehen, das diese für Gesellschaftereinlagen in nachgeordnete Gesellschaften verwendet, so zieht dies folgende Konsequenzen nach sich. Handelsrechtlich ist in der Bilanz der Muttergesellschaft aufgrund der Unverzinslichkeit eine zwingende Abwertung mittels aufwandswirksamer Wertberichtigung vorzunehmen. Steuerrechtlich stellt die Zinersparnis einen fremdunüblichen Nutzungsvorteil dar, der sowohl bei der Mutter- als auch bei der Tochtergesellschaft als steuerneutrale Nutzungseinlage zu behandeln ist. Grundsätzlich ist der handelsrechtlichen Abzinsung zu folgen. Aufgrund der aus der Gesellschafterstellung bedingten unverzinslichen Darlehenshingabe ist allerdings von einer aufwandswirksamen Erfassung Abstand zu nehmen. Die handelsrechtlich vorzunehmende Wertberichtigung des Darlehens ist ertragsteuerlich in Höhe der Abzinsung bei der Tochtergesellschaft als Einlage, also als Kapitalrücklage, zu erfassen bzw. erhöht bei der Muttergesellschaft den Wert der Beteiligung. Die Rückzahlung des Darlehens stellt, soweit sie die Rückzahlung des Differenzbetrages zwischen fremdüblichem und tatsächlichem Auszahlungsbetrag betrifft, bei der Tochtergesell-

schaft eine Einlagenrückzahlung gemäß § 4 Abs. 12 EStG dar. Sie führt bei der Muttergesellschaft zu einer Minderung der Beteiligungsanschaffungskosten.

Bei laufender Rückzahlung des Darlehens ist der Rückzahlungsbetrag in einen Tilgungs- und einen Zinsteil zu zerlegen. Dabei reduziert der Tilgungsteil die Verbindlichkeit gegenüber der Muttergesellschaft, der Zinsteil stellt eine Einlagenrückzahlung dar. Bei endfälliger Rückzahlung des Darlehens wird der Differenzbetrag zwischen fremdüblichem und tatsächlichem Auszahlungsbetrag als Einlagenrückzahlung behandelt.

### Importeinbringung samt Verschmelzung

Bringt eine deutsche GmbH ihre 100prozentige Beteiligung an einer italienischen Kapitalgesellschaft in eine österreichische Tochter-GmbH ein, es handelt sich dabei um eine so genannte Importeinbringung, entsteht in Österreich das Besteuerungsrecht an der italienischen Beteiligung. Anlässlich der Einbringung der Beteiligung kann diese in Österreich mit dem gemeinen Wert angesetzt werden. Wird in einem weiteren Schritt die italienische Gesellschaft auf die österreichische Gesellschaft „up-stream“ verschmolzen, fällt die durch die vorherige Einbringung erworbene

Beteiligung an der italienischen Gesellschaft weg. An die Stelle der Beteiligung tritt das Vermögen der italienischen Gesellschaft. Bei der Bewertung des im Zuge der Verschmelzung übernommenen Vermögens sind zwei Fallkonstellationen zu unterscheiden.

1. DBA mit Befreiungsmethode  
Entsteht für das verschmelzungsbedingt übernommene Vermögen ein Besteuerungsrecht in Österreich, ist das übernommene Vermögen mit dem gemeinen Wert anzusetzen, um die im Ausland bis zum Verschmelzungstichtag entstandenen stillen Reserven nicht in Österreich der Besteuerung zu unterwerfen.
2. DBA mit Anrechnungsmethode  
Verbleibt nach der Verschmelzung eine Betriebsstätte im anderen Staat, im obigen Fall also in Italien, entsteht zwar wiederum ein Besteuerungsrecht von Österreich. Aufgrund des DBA mit Anrechnungsmethode geht das Besteuerungsrecht von Italien als Betriebsstättenstaat aber nicht verloren. Für Zwecke der laufenden Besteuerung kommt es in diesem Fall zur Buchwertfortführung. Die stillen Reserven einschließlich Firmenwert, die vor dem Verschmelzungstichtag entstanden sind, sind für den Fall der künftigen Veräußerung der Wirtschaftsgüter bzw. des Unternehmens evident zu halten.

Dadurch soll sichergestellt werden, dass nur die nach dem Verschmelzungsstichtag entstandenen stillen Reserven in Österreich der Besteuerung unterworfen werden.

#### USt-Nachweispflicht bei steuerfreier innergemeinschaftlicher Lieferung

Oft herrscht Unklarheit, wie der Nachweis für die Steuerfreiheit einer innergemeinschaftlichen Lieferung zu führen ist und welche Sorgfaltspflichten den Lieferanten treffen.

Grundsätzlich ist die Voraussetzung für eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung, dass eine im Inland steuerbare Lieferung an einen Unternehmer vorliegt. Dabei

hat der Lieferant die Identität des Abnehmers und die tatsächlich erfolgte Warenbewegung

*Nachweise müssen schon bei Lieferungs- durchführung vorliegen*

in den Bestimmungsmitgliedstaat nachzuweisen. Im konkreten Sachverhalt wurden PKW telefonisch bestellt und für den Käufer immer von anderen Personen abgeholt. Der Käufer verfügte über eine gültige UID-Nummer.

Die Finanzbehörde legte die Anforderung für die Steuerfreiheit der innergemeinschaftlichen Lieferung streng aus. Für den Nachweis der Identität des Abnehmers reichte es nicht, lediglich dessen UID auf ihre Gültigkeit zu überprüfen oder Kopien der Reisepässe der abholenden Personen anzufertigen. Vielmehr müsse sich der liefernde Unternehmer von jeder abholenden Person geeignete Nachweise für deren Beauftragung vorlegen lassen. Daraus müsse klar hervorgehen, dass der Abholer zur Vornahme der konkreten Handlung, etwa der Abholung eines bestimmten Fahrzeuges, berechtigt sei. Eine bloß allgemein gehaltene Vollmacht genüge nicht. Für den Nachweis der tatsächlich erfolgten Warenbewegung in den Bestim-

mungsmitgliedstaat ist im Falle der Versendung oder der Beförderung des Gegenstandes durch den liefernden Unternehmer eine Abschrift der Rechnung in Verbindung mit einem Versendungsbeleg, etwa mit Frachtbriefen oder Lieferscheinen, erforderlich. Wird der Gegenstand durch den Abnehmer abgeholt, muss der liefernde Unternehmer eine schriftliche Erklärung des Abnehmers, dass er den Gegenstand in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördern wird, vorlegen. Hierzu gehört auch ein Nachweis, dass der tatsächliche Abholer Beauftragter des Abnehmers ist.

Das kann etwa durch eine Spezial-

vollmacht erfolgen. Ein bloßer Hinweis auf die beabsichtigte Beförderung des Gegenstandes

in das übrige Gemeinschaftsgebiet ohne Konkretisierung des Bestimmungsortes ist zu wenig.

Zu beachten ist, dass die nötigen Nachweise nach Ansicht der Finanzbehörden bereits bei der Durchführung der Lieferung vorliegen müssen. Eine nachträgliche Erbringung etwa im Rahmen einer Betriebsprüfung ist nicht möglich. Auch die nachträgliche Konkretisierung des Bestimmungsortes ist nicht zulässig.

#### Ausfuhrnachweis

Um die Befreiung von der Umsatzsteuer für Ausfuhrlieferungen in Anspruch nehmen zu können, hat der liefernde Unternehmer die Ausfuhr des Liefergegenstandes in das Drittland nachzuweisen. Im Falle einer elektronischen Ausfuhranzeige erfolgt der Hinweis auf die Abnehmer durch Verweis auf die Rechnung, die Name und Anschrift enthält. Wenn Name und Anschrift der Empfänger zwar nicht in der Ausfuhranzeige angegeben sind, jedoch durch Zuordnung der

Rechnungsnummern zweifelsfrei festgestellt werden können, liegt ein gültiger Ausfuhrnachweis vor.

#### USt von „Lizenzgebühren“ beim Handel mit Futures

Folgender Sachverhalt lag zugrunde. A verfügt über ein Handelssystem für den Handel mit Futures, worüber er mit B einen Lizenzvertrag abschließt. Mittels einer EDV-Software kann A Einstiegs- und Ausstiegsszenarien für den Futuremarkt ermitteln. Auf dieser Basis gibt er Empfehlungen an B weiter, der den Handel an der Börse betreibt und jeweils den konkreten Ein- und Ausstiegszeitpunkt bestimmt. Die Tätigkeit von A beschränkt sich auf die Abgabe der Empfehlungen. Fraglich ist, ob die von B an A zu zahlenden erfolgsabhängigen Lizenzgebühren steuerfrei sind.

Grundsätzlich sind Umsätze im Geschäft mit Wertpapieren – dazu zählt auch der Handel mit Terminkontrakten, also Futures – in Österreich von der Umsatzsteuer befreit. Davon ausgenommen sind die bloße Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren. Auch die Auslagerung solcher Leistungen an Dritte wie im Grundsachverhalt von B an A kann unter die Steuerbefreiung fallen. Nach der Rechtsprechung des EuGH müssen die Leistungen dafür „ein im Großen und Ganzen eigenständiges Ganzes sein, das die spezifischen und wesentlichen Funktionen eines Umsatzes im Geschäft mit Wertpapieren erfüllt“. Die Empfehlungen von A an B erfüllen diese Kriterien nicht, da es sich bloß um entscheidungsunterstützende Informations- und Beratungstätigkeiten handelt. Die von B an A zu zahlenden Lizenzgebühren sind daher umsatzsteuerpflichtig.

[gerhard.schoenbeck@at.pwc.com](mailto:gerhard.schoenbeck@at.pwc.com)  
[therese.neugebauer@at.pwc.com](mailto:therese.neugebauer@at.pwc.com)

# Der neue Bestätigungsvermerk

Durch eine Überarbeitung der berufsständischen Richtlinien hat der Bestätigungsvermerk für Jahresabschlüsse ab Stichtag 31. März 2009 ein neues Kleid erhalten.

Das Unternehmensrechts-Änderungsgesetz 2008 erforderte unter anderem kleinere Adaptierungen des Bestätigungsvermerks. Dies wurde zum Anlass genommen, den Bestätigungsvermerk grundlegend zu überarbeiten. Als Ergebnis hält ein Bestätigungsvermerk Einzug in die Prüfberichte, der sich nicht nur inhaltlich, sondern auch im Aufbau deutlich von seinem Vorgänger unterscheidet.

*Der neue Vermerk unterscheidet sich klar von seinem Vorgänger*

Eine der wesentlichen Änderungen besteht darin, dass der Bestätigungsvermerk nun zwei klar voneinander abgegrenzte Bestandteile umfasst, und zwar den Bericht zum Jahresabschluss und die Aussagen zum Lagebericht.

## Bericht zum Jahresabschluss

Eine besondere Betonung liegt neben der Einleitung zur Zuordnung des Bestätigungsvermerks auf der Klarstellung der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter, der Verantwortung des Abschlussprüfers sowie der Erläuterung von Art und Umfang der Prüfung. Weiters enthält dieser Teil die zentrale Aussage zum Prüfungsurteil.

## Aussagen zum Lagebericht

Dieser neue, gesonderte Teil beschäftigt sich mit dem Lagebericht, der ja kein Bestandteil des Jahresabschlusses ist. Der Abschlussprüfer hat eine Aussage darüber zu treffen, ob der Lagebericht in Einklang mit dem

Jahresabschluss steht. Bei börsennotierten Unternehmen ist außerdem festzuhalten, ob die zusätzlich erforderlichen Lageberichtsangaben zutreffen. Neben dieser klaren inhaltlichen Trennung der beiden Bereiche wurden weiters innerhalb des Berichts zum Jahresabschluss

Zwischenüberschriften aufgenommen, um die einzelnen Abschnitte besser

voneinander abzugrenzen. Bei der Grundform des uneingeschränkten Bestätigungsvermerks entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Bestehen zu dieser Aussage Einwendungen oder liegt ein Prüfungshemmnis vor, ist der Bestätigungsvermerk je nach

Ausprägung und Tragweite einzuschränken oder zu versagen.

Sowohl eingeschränkte als auch uneingeschränkte Bestätigungsvermerke sind zu ergänzen, wenn zusätzliche Bemerkungen erforderlich erscheinen, um einen falschen Eindruck über den Inhalt der Prüfung und die Tragweite des Bestätigungsvermerks zu vermeiden. Bei der Ergänzung selbst handelt es sich jedoch nicht um eine Einschränkung. Die Änderungen des Bestätigungsvermerks werden nicht die letzten in absehbarer Zeit gewesen sein. Der Blick in die Zukunft verrät, dass durch Umsetzung der internationalen Prüfungsstandards ISA weitere Anpassungen erforderlich sein werden.

sophie.stefan@at.pwc.com  
kathrin.ungersboeck@at.pwc.com



# Das Beste zum Schluss

Das Unternehmensrechts-Änderungsgesetz 2008 (URÄG 2008) machte kleinere Anpassungen des Bestätigungsvermerks notwendig. Daher wurden die **berufsständischen Richtlinien** zum Bestätigungsvermerk überarbeitet (mit Wirksamkeit für Bilanzstichtage ab dem 31. März 2009). Die Broschüre „Das Beste zum Schluss – Der neue Bestätigungsvermerk“ gibt einen **Überblick** über den Aufbau, **Inhalt** sowie mögliche **Erscheinungsformen** des neuen Bestätigungsvermerks.



Die Broschüre steht kostenlos unter [www.pwc.at/publikationen](http://www.pwc.at/publikationen) zum Download zur Verfügung und wird als Information für unsere Klienten allen Wirtschaftsprüfungsberichten beigelegt.



## Anhangangaben: Außerbilanzielle Geschäfte

Der zweite Artikel der Serie zu den neuen Anhangangaben gemäß Unternehmensrechts-Änderungsgesetz (URÄG) beschäftigt sich mit außerbilanziellen Geschäften.

Im Anhang zu Jahresabschlüssen sind künftig Art, Zweck und finanzielle Auswirkungen der nicht in der Bilanz ausgewiesenen und auch nicht gemäß § 237 Z 8 UGB oder § 199 UGB anzugebenden Geschäfte, anzugeben. Dies gilt, sofern die Risiken und Vorteile, die aus solchen Geschäften entstehen, wesentlich sind und die Offenlegung derartiger Risiken und Vorteile für die Beurteilung der Finanzlage der Gesellschaft notwendig sind. Eine analoge Bestimmung existiert für den Konzernabschluss.

Dabei sind außerbilanzielle Geschäfte zwischen vollkonsolidierten Unternehmen nicht erfasst. Außerbilanzielle Geschäfte sind Transaktionen oder Vereinbarungen, die zwischen Gesellschaften und Dritten abgewickelt werden. Sie sind nicht in der Bilanz enthalten. Das bilanzierende Unternehmen muss jedoch nicht selbst Partei des Rechtsgeschäftes sein. Es genügt, dass ein Verhalten oder eine Erklärung des bilanzierenden Unternehmens kausal für die rechtswirksame Willenserklärung einer anderen Partei ist. Die Anhangangabe beschränkt sich nicht nur auf außerbilanzielle Geschäfte, die wesentliche Risiken beinhalten. Sie umfasst auch außer-

bilanzielle Geschäfte, die für das Unternehmen wesentliche Vorteile bringen. Diese Angabe hinsichtlich wesentlicher Vorteile ist im UGB neu. Die Anhangangabe steht in enger Beziehung zu den Angaben

*Außerbilanzielle Geschäfte mit wesentlichen Vorteilen sind nun auch anzugeben*

gemäß § 237 Z 8 UGB (sonstige finanzielle Verpflichtungen), § 199 iVm § 237

Z 3 UGB (vertragliche Haftungsverhältnisse) und § 237a UGB (Finanzinstrumente) und überschneidet sich auch mit diesen Bestimmungen. Um Doppelerfassungen zu vermeiden, sind die vorher erwähnten Anhangangaben aus dem Anwendungsbereich des § 237 Z 8a UGB ausgenommen.

Angabepflichtig sind außerbilanzielle Geschäfte nur, wenn sie finanzielle Auswirkungen haben, die wesentliche Risiken oder Vorteile aus der operativen, Investitions- oder Finanzierungstätigkeit betreffen, und die Angaben für die Beurteilung der Finanzlage der Gesellschaft notwendig ist. Anzugeben sind Art, Zweck und finanzielle Auswirkungen der außerbilanziellen Geschäfte. Die Art eines außerbilanziellen Geschäftes entspricht der Klassifizierung nach der Art seines Gegenstandes. Der Zweck des außerbilanziellen Geschäftes entspricht dem Grund für seinen Abschluss. Unter finanziellen Aus-

wirkungen ist ein Zahlungsbetrag je Geschäftsart getrennt nach Risiken und Vorteilen zu verstehen. Als Beispiele für außerbilanzielle Geschäfte können weiche Patronatserklärungen, vertragliche Risiken aus verbuchten und realisierten Geschäften, derivative Finanzinstrumente mit positivem Marktwert, hierbei beschränkt sich die neue Angabeverpflichtung auf den Zweck des derivativen Finanzinstruments, Exklusivlieferverträge oder Vertragserfüllungsgarantien, erwähnt werden. Kleine und mittelgroße Aktiengesellschaften und mittelgroße GmbHs müssen nur die Art und den Zweck der außerbilanziellen Geschäfte angeben. Kleine GmbHs müssen die Angaben nur auf Wunsch einer qualifizierten Minderheit in den Anhang aufnehmen.

Ende Juni 2009 hat der AFRAC eine Stellungnahme verabschiedet, die sich mit den „Anhangangaben über außerbilanzielle Geschäfte gemäß §§ 237 Z 8a und 266 Z 2a UGB“ beschäftigt. Die Stellungnahme geht auf die rechtliche Beurteilung, insbesondere die Abgrenzung zu den bereits bestehenden Anhangangaben, die rechtliche Beurteilung der Konzernbestimmung, die erforderlichen Angaben und auf Beispiele für außerbilanzielle Geschäfte ein.

[bettina.szaurer@at.pwc.com](mailto:bettina.szaurer@at.pwc.com)

## Bilanzierung von Ertragsteuern nach IAS 12 bei der steuerlichen Beteiligungabschreibung

Eine aktuelle Stellungnahme des österreichischen Rechnungslegungsbeirates betrifft die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 bei einer steuerlichen Teilwertabschreibung einer Beteiligung.

Das Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC) veröffentlichte im Juni 2009 eine Stellungnahme zum Thema Auswirkungen der Beteiligungabschreibung nach § 12 Abs. 3 Z 2 KStG auf die Bilanzierung von Ertragsteuern nach IAS 12.

### Steuerrechtliche Grundlagen

Bei Anwendung des § 12 Abs. 3 Z 2 KStG 1988

sind abzugsfähige Abschreibungen auf den niedrigeren Teilwert oder der

Verlust anlässlich der Veräußerung oder sonstigen Ausscheidens einer Beteiligung im betreffenden Wirtschaftsjahr und den nachfolgenden sechs Wirtschaftsjahren zu je einem Siebentel zu berücksichtigen.

Es handelt sich dabei um die so genannte Siebentelabschreibung. Voraussetzung für die Anwendung des § 12 Abs. 3 Z 2 KStG 1988 ist das Vorliegen einer zum Anlagevermögen gehörenden Beteiligung gemäß § 10 KStG 1988.

Im Jahr der bilanzmäßigen Abschreibung erfolgt eine außerbilanzmäßige Zurechnung von sechs Siebenteln des Abschreibungsbeitrages. In den nachfolgenden sechs Jahren kommt es zu einer außer-

bilanzmäßigen Absetzung jeweils eines Siebentelbeitrages. Das ist in den Körperschaftsteuerrichtlinien 2001 Rz 1233 geregelt. Unabhängig von der Siebentelverteilung sinkt der steuerliche Buchwert sofort.

Dies hat die Folge, dass sich der steuerliche Buchwert der Beteiligung im Jahr der Teilwertberichtigung im gleichen Ausmaß verändert wie der unternehmensrechtliche

Ansatz der Beteiligung. Die Geltendmachung offener Siebentel läuft auch nach der

Veräußerung oder einem sonstigen Ausscheiden der Beteiligung weiter.

### Auswirkung auf die Bilanzierung nach IAS 12

Gemäß IAS 12.5 werden latente Steueransprüche als Ertragsteuern definiert, die in zukünftigen Perioden erstattungsfähig sind und aus abzugsfähigen temporären Differenzen, dem Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste oder dem Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Gewinne resultieren.

In den Körperschaftsteuerrichtlinien 2001 wurde vom Gesetzgeber eindeutig festgelegt, dass bei einer Teilwertabschreibung einer Beteiligung der steuerliche Buchwert sofort um den gesamten Abschrei-

bungsbetrag sinkt. Es liegt demnach kein Unterschied zwischen dem IFRS-Buchwert und dem Steuerwert, also keine temporäre Differenz nach IAS 12.5 vor.

### Behandlung Siebentelabschreibung wie Verlustvortrag

Da die steuerliche Siebentelabschreibung bei der späteren Verrechnungsmöglichkeit gegen steuerliche Ergebnisse unabhängig vom weiteren Bestehen der Beteiligung zu einer Steuerermäßigung führt, ist diese wie ein Verlustvortrag anzusehen und analog wie ein solcher zu behandeln.

Die Kriterien für die Behandlung von Verlustvorträgen sind in den §§ 12.34ff geregelt. Eine Aktivierung latenter Steueransprüche ist in dem Umfang möglich, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird. Weiters müssen bei Verlusten in der Vergangenheit zu versteuernde temporäre Differenzen oder überzeugende substantielle Hinweise auf ein zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis vorliegen.

Für die Beurteilung der Werthaltigkeit der Steuerlatenz ist auf die Wahrscheinlichkeit eines Ver-

brauches der noch nicht geltend gemachten Siebentelabschreibungen zu achten.

Die Unterscheidung ob Eigenkapitalinstrumente nach IAS 39 anzusetzen sind oder zu einer Einbeziehung bzw. Bewertung im Rahmen eines Konzernabschlusses führen, hat bei der Behandlung der noch abzugsfähigen Siebentelabschreibung als Verlustvortrag keine Bedeutung. Weiters ist in bestimmten Fällen unverändert auch auf den Ansatz einer latenten Steuerschuld gemäß IAS 12.39 im Zusammenhang mit Beteiligungen zu achten. Dies trifft etwa bei zu erwartenden Abzugsteuern im Falle von Auslandsdividenden zu.

#### Bestimmungen für erforderliche Anhangangaben

Bezüglich der Anhangangaben sind für den latenten Steueranspruch aus einer Siebentelabschreibung die Bestimmungen der IAS 12.79ff anzuwenden.

Für den Konzern- oder separaten Jahresabschluss sind gemäß IAS 12.81 (e) der Betrag der abzugsfähigen Siebentelabschreibung und der Betrag der Siebentelabschreibung, für den in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, anzugeben. Darüber hinaus ist nach IAS 12.81 (g) der Betrag der in der Bilanz angesetzten latenten Steuer, der aus einer Siebentelabschreibung resultiert, anzuführen.

#### Anwendungsbereich und Inkrafttreten

Der Anwendungsbereich der Stellungnahme umfasst sowohl Konzernabschlüsse und separate Einzelabschlüsse. Betroffen sind darüber hinaus auch Konzernberichte und separate Einzelzwischenberichte, die nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt werden.

Die Stellungnahme ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Jänner 2010 beginnen. Eine frühere Anwendung wird jedoch empfohlen.

[stefanie.huber@at.pwc.com](mailto:stefanie.huber@at.pwc.com)

## IAS 39 „Finanzinstrumente“ im Wandel der Zeit – neue Wege zum Glück?

Das Vertrauen in die Finanzberichterstattung ist angekratzt. Als Reaktion und zur Abwehr von EU-Regeln wird das IASB die Bilanzierung von Finanzinstrumenten noch heuer neu regeln.

Die Bilanzierung der Finanzinstrumente nach IFRS soll noch in 2009 vollständig überarbeitet werden. Das ist die Antwort auf den zunehmenden politischen Druck durch die G20, die EU und ihre Finanzminister. Aber auch die Kritik von betroffenen Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche, die Wettbewerbsnachteile im Vergleich zu nach US-GAAP bilanzierenden Konkurrenten befürchten, hat das IASB zur Überarbeitung veranlasst.

Im Ergebnis soll bis Jahresende ein neuer Standard veröffentlicht werden. Er soll die Bilanzierung nicht nur anders, sondern für Unternehmen und deren Anwender auch einfacher gestalten. Damit trägt das

IASB einem der Hauptanliegen der G20 Rechnung, die eine reduzierte Komplexität der Bilanzierungsregeln für Finanzinstrumente sowie praktikablere Regelungen zur Wertberichtigung von Kreditforderungen verlangen. Das IASB verfolgt einen umfangreichen, ganzheitlichen Ansatz zur Neuregelung der Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten. Schnellschüsse in einzelnen Problembereichen sollen jedenfalls vermieden werden. Um die ambitionierte zeitliche Zielsetzung zur Schaffung eines neuen umfassenden Standards halten zu können, wird das IASB die Bilanzierung von Finanzinstrumenten in einem Drei-Phasen-Modell abarbeiten.

#### Auswirkungen bereits veröffentlichter Entwürfe

Der Fair Value Measurement-Entwurf schlägt eine einzige einheitliche Quelle für alle Fair Value-Bewertungen vor. Die Definition von Fair Value wird klargestellt, die Offenlegung zu Fair Values verbessert. Die diskutierten Abgangregeln stellen jetzt verstärkt auf das Kontrollkonzept ab und versuchen damit die Schwierigkeiten und Herausforderungen rund um das Chancen- und Risiken-Modell weitgehend auszuschließen. Die erweiterten Risikoangaben versuchen der heutigen wirtschaftlichen Landschaft mit nützlichen und relevanten Informationen besser zu entsprechen.

### Auswirkungen der Phase 1

Der neue Standard zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten wird nur mehr zwei statt vier Kategorien von finanziellen Vermögenswerten aufweisen. Finanzielle Vermögenswerte sind entweder mit dem beizulegenden Zeitwert oder zu fortgeführten Kosten zu bewerten. Weist ein Finanzinstrument einfache, planbare und stabile Zahlungsströme auf, wie etwa eine Forderung oder ein Kredit, und beabsichtigt das Unternehmen, damit auch nicht zu handeln, wird eine Bewertung zu fortgeführten Kosten angezeigt sein.

Alle anderen finanziellen Vermögenswerte müssten dann zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Wie die Unterscheidung und Zuordnung aber im Detail erfolgt, ist noch offen. In Diskussion ist auch eine Fair Value Option, wonach gewisse Finanzinstrumente einmalig als zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft wer-

den können. Eine Reklassifizierung soll ausgeschlossen werden. Auch dürfen für gewisse finanzielle Vermögenswerte die Zeitwertveränderungen optional im sonstigen Ergebnis, dem „Other Comprehensive Income“, erfasst werden. Ein Recycling, also eine Umbuchung als Gewinn oder Verlust, ist dann ausgeschlossen. Ein gesonderter Impairment-Test könnte somit entfallen.

### Auswirkungen der Phase 2

Eine weitere Vereinfachung soll durch die Reduzierung auf ein einziges Wertberichtigungsmodell erzielt werden. Möglicherweise wird dabei auf ein so genanntes „Expected Loss“-Modell umgestellt, das vergangene Verlustentwicklungen und gegenwärtige Erwartungen darüber widerspiegelt. Dieses Modell ist vergleichbar mit den so genannten „Dynamic Provisioning“-Modellen, die in gewissen Weltteilen bereits jetzt in

der Bankenbranche ihre Anwendung finden.

### Rückwirkende Anwendung ab 1. Jänner 2009

Entscheidend für die Wirkungsweise der neuen Regelungen werden die Übergangs- und Inkrafttretensbestimmungen zum Anwendungszeitpunkt sein. Das IASB wird sehr wahrscheinlich eine freiwillig vorzeitige Anwendung vorsehen und somit eine rückwirkende Anwendung ab dem 1. Jänner 2009 ermöglichen. Für EU-basierte Unternehmen ist dazu das im Herbst zu erwartende Übernahmeverfahren abzuwarten. Für spannende Zeiten in der Finanzberichterstattung ist in den kommenden Monaten jedenfalls gesorgt. Ob die geplanten Lösungen auch neue Wege zum Glück erschließen, werden die für Herbst zu erwartenden Standardentwürfe zeigen.

[beate.butollo@at.pwc.com](mailto:beate.butollo@at.pwc.com)



# PwC Studie zeigt auf – Energieversorger stehen vor einem Balanceakt

Der Energieversorgungssektor ist mit einer doppelten Herausforderung konfrontiert. Die wirtschaftliche Entwicklung hemmt, langfristige Investitionen stehen an. *tips&trends* über das Spannungsfeld.

Während kurzfristig auch die Energiebranche von der wirtschaftlichen Entwicklung betroffen ist, stehen bereits zahlreiche langfristige Investitionen an, um die Energieversorgung auch nach der Krise zu sichern. Der künftige Energiebedarf, die gesicherte Versorgung, aber auch der Klimawandel fordern die Energieversorger massiv. Das bestätigt die jüngste Erhebung von PricewaterhouseCoopers, die 2009 Utilities Global Survey „A World beyond Recession“. PwC hat dazu 65 führende Unternehmen der Energiewirtschaft in 39 Ländern der Welt befragt.

## Infrastrukturinvestitionen haben nach wie vor höchste Priorität

Die Erschließung neuer Kraftwerkskapazitäten und die Erneuerung bestehender Anlagen hat für die Mehrzahl der befragten Unternehmen höchste Dringlichkeit. 83 Prozent der befragten Unternehmen planen mittlere bis große Investitionen in neue Anlagen, 79 Prozent in neue Leitungen.

## Sorgen um Finanzierungsengpässe gehören zum Alltag

Unter den Befragten herrscht enormer Zweifel, ob die notwendigen langfristigen Investitionen mit dem steigenden Stromverbrauch aber

auch dem Klimawandel Schritt halten. 67 Prozent der befragten Manager bestätigen, dass Finanzierungsengpässe schon heute einen hohen oder sogar sehr hohen Einfluss auf die Projektentwicklung haben. Zwei Drittel gaben an, dass eine nicht gesicherte Finanzierung bereits eine mittlere bis hohe Barriere bei neuen Projekten darstellt.

## Wirtschaftliche Anreize gefordert

Rund 60 Prozent der Befragten meinen, dass ihre Investitionsprogramme in erneuerbare Energie durch fehlende Ziele einzelner Regierungen und wirtschaftliche Förderungen gefährdet sind. Nur 28 Prozent glauben, dass nach einer Hochpreisphase nicht-gestützter Ökostrom mit fossiler Stromerzeugung wirtschaftlich noch mithalten kann.

## Befürchtungen verdichten sich, dass die Klimaziele kippen

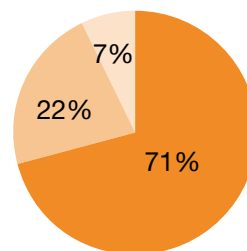
Die befragten Energieversorger betonen dieses Jahr die Notwendigkeit von klaren Regierungsvorgaben zur Erreichung der Klimaschutzziele. Gleichzeitig klingt bei 79 Prozent der Befragten die Befürchtung durch, dass es auf Grund der Wirtschaftskrise zu einer Reduktion der Maßnahmen gegen den Klimawandel kommen könnte. Zwei Drittel davon

sehen schon jetzt einen besonders hohen Bremseffekt durch die Wirtschaftskrise.

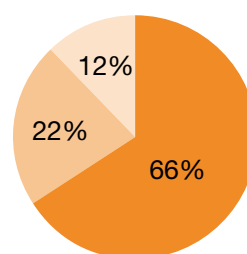
## Innovationen als Schlüssel

Neben diesen Faktoren betont die Studie die Bedeutung technischer Innovation für die künftige

### Förderung von erneuerbaren Energieträgern



### Einhaltung von Emissionsvorschriften



Quelle: PwC

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Entwicklung der Branche. Diese Innovationen werden von den Befragten als wichtigster Schlüssel für Energieeffizienz, Photovoltaik, Kraft-Wärme-Kopplung, dezentrale Energieerzeugung und erneuerbare Energieerzeugung gesehen. Als zentraler Beitrag der Branche zur langfristigen Verringerung des Klimawandels wird CO<sub>2</sub>-Abscheidung und Speicherung (CCS) genannt. 83 Prozent der europäischen Energieversorger bestätigen, dass sie bereits CCS-Projekte evaluieren. Darüber hinaus wird die Bedeutung von Technologie so zentral eingestuft, dass die Energieversorger bereits jetzt mit Problemen bei Technologie- und Equipment-Zulieferern konfrontiert sind.

Neben Investitionen in die CO<sub>2</sub>-Abscheidung und Speicherung hebt die Studie zudem weitere zentrale

Entwicklungen bei den befragten Unternehmen hervor:

- Einen steigenden Trend zur Sicherung der Gaslieferung und Investitionen in Flüssigerdgas (LNG);
- eine horizontale Expansion um die Position im Bereich der erneuerbaren Energie und der Nuklearenergie zu stärken;
- die Schaffung technischer Möglichkeiten, um neue Formen der Stromerzeugung zu erforschen;
- die Entwicklung einer flexibleren Kombination von dezentraler Energieerzeugung und intelligenten Stromnetzen („Smart Grids“).

Traditionelle Arbeitsbereiche im Energiebereich werden immer mehr durch neue, weiterreichendere Aufgaben von Energieversorgern verändert. Schon heute prüfen

**83 Prozent der Betreiber planen Investitionen in neue Anlagen**

Energieversorger etwa das Potenzial von eigenen Ladestationsnetzwerken für Elektrofahrzeuge. Gleichzeitig werden Übernacht-Ladevorgänge angedacht, die die

Nutzung der vorhandenen Kapazitäten außerhalb der Kernzeiten besser erschließen.

Auch die Entwicklung von CCS wird neue Allianzen zwischen Energieversorgern und Ölgesellschaften notwendig machen, um so eine optimale unterirdische Kohlenstofflagerung zu garantieren. Die First- oder Early-Mover bei der Entwicklung von geeigneter Technologie in diesem Bereich werden in den kommenden Jahren einen enormen Wettbewerbsvorteil haben.

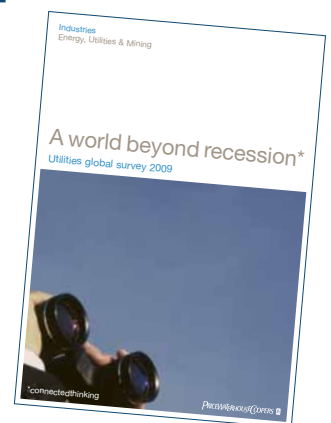
[erwin.smole@at.pwc.com](mailto:erwin.smole@at.pwc.com)

# Utilities Global Survey 2009

## A world beyond recession

PwC zeigt in der jährlichen Studie „Utilities Global Survey 2009 – A World beyond Recession“ die Einschätzungen und Ausblicke von Führungskräften der wichtigsten Energieversorger. Für die Studie befragte PwC insgesamt 65 Unternehmen der Energiewirtschaft in 39 Ländern der Welt.

Der **Energieversorgungssektor** steht derzeit vor einer **doppelten Herausforderung**: Während kurzfristig auch die Energiebranche von der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen ist, stehen bereits heute zahlreiche langfristige Investitionen an, um die Energieversorgung auch in der Zukunft sichern zu können. Der **künftige Energiebedarf**, die **gesicherte Versorgung** aber auch der **Klimawandel** fordern den Energieversorgungssektor massiv.



Die Studie steht kostenlos unter [www.pwc.at/publikationen](http://www.pwc.at/publikationen) zum Download zur Verfügung.



## Corporate Performance Management: Steuern Sie schon oder warten Sie noch?

Führungskräfte müssen einen umfassenden Einblick in das aktuelle Tagesgeschäft, in die Profitabilität und die Liquidität haben. Corporate Performance Management (CPM) schafft Klarheit.

Unternehmen müssen sich heute einer Vielzahl von Herausforderungen stellen. Umsatzeinbrüche, Überkapazitäten, neue Mitbewerber, „Kreditklemme“, Liquiditätsengpässe sowie zunehmender Kostendruck erfordern Voraussicht und rasches Handeln der Führungsebene. Dazu ist Transparenz über die gegenwärtige Leistungsfähigkeit des Unternehmens erforderlich, um Überlegungen zu effektiveren Wegen der Steuerung anstellen zu können. Vor allem muss die aktuelle Unternehmenssituation durch Schlüsselkennzahlen dargestellt werden, um inhaltsreiche Aussagen über die Zukunft treffen zu können.

Effektive Planung und Steuerung ist Aufgabe des Managements. Dabei treten in der Praxis jedoch immer wieder große Schwierigkeiten auf. Dies hat ganz unterschiedliche Ursachen, angefangen von einer unklar definierten Strategie über fehlende interne Kommunikation bis zu unzureichend ausgearbeiteten Messgrößen und Kontrollmechanismen. Als größtes Hindernis erweist sich die zunehmende Flut

an Information. Die hohe Anzahl von Management-Reports, Infoblättern und Kennzahlen erschwert oder verhindert sogar eine effektive und effiziente Kontrolle der Geschäftstätigkeit. Anstatt steuernd einzugreifen, lassen sich viele Unternehmen auf einem Meer von Informationen treiben.

**Konzentration auf das Wesentliche**  
Das hauptsächliche Ziel von CPM-

**Die zeitnahe Bereitstellung  
von Daten ist ein  
entscheidender Faktor**

Initiativen liegt in der zeitnahen Bereitstellung der für die Entscheidungsträger

relevanten Daten, um eine effiziente und auf Fakten basierende Planung und Unternehmenssteuerung zu ermöglichen. Mittels CPM-Initiativen werden rechtzeitige und adäquate Finanzierungsentscheidungen sowie Steuerungsmaßnahmen durch den laufenden Vergleich wichtiger Kennzahlen möglich.

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung von CPM führte PricewaterhouseCoopers eine europaweite Studie zu diesem Thema durch, an der über 400 Unternehmen unterschiedlichster Branchen teilnahmen. Ziel der Studie war die

Erhebung der aktuellen Ausgestaltung von Corporate Performance Management in Unternehmen sowie die Ableitung künftiger Entwicklungen und Trends. Dabei wurde auf mehrere Fragestellungen eingegangen:

- In welchem Ausmaß werden CPM-Initiativen in Unternehmen genutzt, um die Transparenz und Aktualität von Managementinformationen sicherzustellen?
- Wie viel Zeit verwenden Unternehmen für strategische, mittelfristige und operative Planung?
- Was sind die Hindernisse in der Implementierung von CPM-Programmen?
- Wie zufrieden sind Unternehmen mit ihrer Datenqualität im Hinblick auf die Informationsbeschaffung und -analyse?

**Datenqualität und  
Automatisierungsgrad**

Die Studie untermauert, dass viele Unternehmen noch deutlichen Verbesserungsbedarf hinsichtlich Corporate Performance Management haben. Vor allem im Bereich Datenqualität und -verwaltung sehen die meisten Unternehmen großes Optimierungspotenzial. Mögliche Ursachen liegen in der unstrukturierten

Aufbereitung von Daten und in der nicht praxisorientierten Anwendung der KPIs („Key Performance Indicator“). Oft integrieren Unternehmen eine zu große Anzahl an KPIs in ihr Controlling und Berichtswesen, jedoch wird nur eine geringe Menge tatsächlich als sinnvoll eingestuft. Es sollte sichergestellt werden, dass die Kosten für die Entwicklung eines unternehmensweiten Kennzahlensystems nicht den erzielbaren Nutzen übersteigen.

Ein weiterer Bereich, der von mehr als 90 Prozent der Unternehmen als stark verbesserungswürdig angesehen wird, ist der Grad an manuell generierten Informationen. Wie bereits angeführt, ist die zeitnahe Bereitstellung der benötigten Kennzahlen ein wesentlicher Faktor in der Unternehmenssteuerung und -planung. Eine hohe Anzahl

von Medienbrüchen und unübersichtliche Verantwortungsbereiche erschweren in der Praxis die rasche Übermittlung benötigter Daten.

Um einen reibungslosen Informationsfluss gewährleisten zu können, werden effektive Organisationsstrukturen und eine entsprechend ausgerichtete Informationstechnologie benötigt. Obwohl hier theoretisch ein enormes Einsparungspotenzial liegt, beklagen Unternehmen oft hohe Kosten beim Versuch, ihren Informationsfluss zu beschleunigen. Häufige Ursachen sind falsche Herangehensweisen und fehlende Definitionen der Anforderungen seitens des Fachbereichs und der IT-Abteilung.

PwC hilft seinen Kunden die Segel richtig zu setzen, um das Schiff aus dem trüben Wasser zu manövrieren. Wir unterstützen Sie bei der Durch-

führung von CPM-Initiativen und erarbeiten mit Ihnen die bestmögliche Lösung für Ihr Unternehmen. Basierend auf Erfahrungen aus unserem internationalen Netzwerk und Ergebnissen aus unseren Studien zeigen wir mögliche Hindernisse auf und sichern dadurch eine effiziente Vorgehensweise in der Umsetzung von CPM-Initiativen.

Unser Leistungsspektrum umfasst die Identifizierung und Definition von aus der Strategie abgeleiteten Kennzahlen, Prozess-Reengineering zur Optimierung und Vereinheitlichung unternehmensweiter Planungs- und Steuerungsprozesse, sowie die Unterstützung bei der Entscheidungsfindung möglicher CPM-Softwarelösungen.

[clemens.bauer@at.pwc.com](mailto:clemens.bauer@at.pwc.com)  
[albert.calice@at.pwc.com](mailto:albert.calice@at.pwc.com)

# Corporate Performance Management

## Unternehmenssteuerung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – Stellen Sie schon Ihre Segel oder warten Sie noch auf nachlassenden Wind?

Corporate Performance Management (kurz „CPM“) bietet Antworten auf die Herausforderungen, denen Sie und Ihr Unternehmen im heutigen Wirtschaftsumfeld täglich begegnen. **Umsatzeinbrüche, Überkapazitäten, neue Mitbewerber, „Kreditklemme“, Liquiditätsengpässe sowie zunehmender Kostendruck** verlangen richtige und anforderungsgerechte Informationen.

Der „European Corporate Performance Management Survey – How do you manage your business?“, der europaweit in 22 Ländern bei 400 Unternehmen durchgeführt wurde, untersucht, wie führende Unternehmen mit den aktuellen Herausforderungen umgehen und Weichen für die Zukunft stellen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Günther Jauck +43 (0)1 501 88-2819, [guenther.jauck@at.pwc.com](mailto:guenther.jauck@at.pwc.com)

Clemens Bauer +43 (0)1 501 88-2924, [clemens.bauer@at.pwc.com](mailto:clemens.bauer@at.pwc.com)

Albert Calice +43 (0)1 501 88-2942, [albert.calice@at.pwc.com](mailto:albert.calice@at.pwc.com)

[www.pwc.at/cpmsurvey](http://www.pwc.at/cpmsurvey)



## Zeit des Wandels – Krise, Vertrauen und neue Werte

Das chinesische Schriftzeichen „Wei ji“ besteht aus den Wortzeichen für existenzielle Bedrohung und Chance. Durch nachhaltiges Wirtschaften, werden die Chancen der aktuellen Krise genutzt.

Wir befinden uns in einer Zeit der Neuorientierung, in einer Zeit, in der Werte wie Vertrauen zum wertvollen Gut werden und in einer Zeit, in der Nachhaltigkeit mehr als nur ein beschönigendes Schlagwort ist. Jetzt gilt es, systematische Lösungen für die durch die aktuelle Krise aufgezeigten Herausforderungen zu finden.

Blickt man etwas tiefer, zeigt sich, dass die derzeitigen Probleme im Finanz- und Wirtschaftsbereich starke Gemeinsamkeiten mit dem Klimawandel, der Energie- und Ressourcenproblematik und dem Kampf um die bestqualifizierten Mitarbeiter aufweist. Bisherige unternehmerische Defizite in Bezug auf eine langfristige und ganzheitliche Werteorientierung und deren Umsetzung in Ziele, Anreize und Messgrößen werden deutlich. Mit der Erweiterung des Werteverständnisses rücken nun Werte wie Vertrauen, Transparenz, intellektuelles Kapital, Innovation, Kundenbeziehungen, ökologisches Wirtschaften, umweltfreundliche Produkte und verantwortliches Wirtschaften verstärkt in den Fokus des Managements. Interessant ist, dass oft gerade Klein- und Mittelbetriebe durch gelebten Hausver-

stand grundsätzlich in Dekaden und nicht in Quartalen denken und so ihre Wertschöpfung bereits heute langfristig ausrichten.

### Werttreiber Nachhaltigkeit

Nachhaltiges Wirtschaften ist ein Lichtblick im Gewitter der täglichen Hiobsbotschaften aus der Finanz- und Wirtschaftswelt. Ein auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtetes, strategisches Managementkonzept setzt sich nicht nur mit ökonomischen sondern auch mit sozialen und ökologischen

### Nachhaltige Produkte und Dienstleistungen werden immer gefragter

Risiken und Chancen auseinander. Dies führt letztlich zu Effizienz- und Kostenvorteilen sowie zu einer Erhöhung des Marktwerts und -anteils. Zahlreiche Studien von PricewaterhouseCoopers und unseren Kooperationspartnern, die zum Download unter [www.pwc.at/sustainability](http://www.pwc.at/sustainability) verfügbar sind, zeigen den messbaren Wert dieses Managementansatzes:

- PwC & oekom research: Corporate Responsibility bei Auslandsinvestitionen
- PwC Global Private Equity Report 2008, Nachhaltigkeit als Werttreiber für Private-Equity-Investoren;
- PwC & SAM: Sustainability Yearbook 2009, positive Korrelation von nachhaltigem Wirtschaften

und finanzieller Wertschöpfung;

- 12<sup>th</sup> Annual Global CEO Survey, strategische Erfolgsfaktoren für den zukunftsfähigen Business Case;
- DVFA KPIs for ESG, Indikatorenset für Analysten, Investoren und die Finanzbranche im Bereich Environment, Social and Governance

### Fünf Hauptgruppen für Werttreiber

#### Glaubwürdigkeit und Reputation

Unternehmen erkennen zunehmend die Chance, sich durch die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung, die so genannte Corporate Responsibility, vom Wettbewerb zu differenzieren. Transparente und glaubwürdige Maßnahmen im Nachhaltigkeitsbereich erhöhen nicht nur den Marktwert eines Unternehmens sondern auch dessen Reputation. Nachhaltigkeitsberichte sind eine Form der Kommunikation der eigenen Nachhaltigkeitsleistung.

#### Stakeholderansprüche und Kundenbindung

Konsumenten und Verbraucher werden zunehmend kritischer in ihren Kaufentscheidungen und erhöhen den Bedarf nach nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen. Das Marktsegment der LOHAS, der Lifestyle of Health and Sustainabi-

## Beispiele für Nachhaltigkeitsindikatoren

- CO<sub>2</sub>-Emissionen
- Anteil erneuerbarer Energie
- Ressourcenverbrauch
- Abfallmenge
- Mitarbeiterfluktuation
- Unfallrate
- Anteil ökologischer & sozialer Produkte
- Kundenzufriedenheit
- Antikorruptionsmaßnahmen
- Nachhaltigkeitsstandards bei Investitionen

lity, wird bereits auf mehr als 500 Milliarden Dollar weltweit geschätzt und ist trotz Krise im Wachsen. In diesem Bereich lassen sich Marktanteile durch transparente, ökologische sowie faire Produkte und Dienstleistungen gewinnen.

### Kosten senken, Effizienz steigern

Die Ausschöpfung von Einsparungs- und Effizienzsteigerungspotenzialen ist von großer Bedeutung. Durch das Konzept der Ökoeffizienz, der effizienten Verwendung von Energie und Ressourcen, können Kosten dauerhaft gesenkt und gleichzeitig der negative Einfluss auf Klima und Umwelt reduziert werden. Die sich daraus ergebenden finanziellen Vorteile sind bereits nach kurzer Zeit messbar.

### Investorenanforderungen und Shareholder Value

Seitens Investoren, Analysten und Stakeholdern ist eine Zunahme der Informationsanforderungen betreffend die ökologische, soziale und gesellschaftliche Position und Leistung von Unternehmen zu erkennen. Die Vergleichbarkeit und Sicherheit kommunizierter Nachhaltigkeitsindikatoren hilft bei einer ganzheitlichen Einschätzung der zukünftigen Werteentwicklung eines Unternehmens.

### Mitarbeiter gewinnen und halten

Gut qualifizierte Bewerber haben oft die Wahl zwischen mehreren

Arbeitgebern und fragen zunehmend nach der Verantwortung eines Unternehmens gegenüber seinen Mitarbeitern, der Umwelt, der Gesellschaft sowie der Nachhaltigkeit der Produkte und Dienstleistungen. Im Kampf um die besten Talente kann die Glaubwürdigkeit und Nachhaltigkeitsperformance des Unternehmens durchaus von Bedeutung sein.

### Unternehmensverantwortung als Überlebensfaktor

Die zunehmende Diskussion in den Vorstandsetagen, unter Konsumenten, Bewerbern, in den Medien und der Gesellschaft über die Verantwortung von Managern und Unternehmen zeigt klar die Notwendigkeit von Umdenken in diesem Bereich.

Verantwortungsvolles und langfristiges Managen von Unternehmenswerten ist kein „nice to have“ für gute Zeiten, sondern wird jetzt zum „must have“, um die Krise zu überstehen und aus ihr letztlich gestärkt hervorzugehen. Jetzt

besteht die einmalige Chance, um den Blick nach vorne zu richten und neben vergangenheitsorientierten Finanzkennzahlen auch zukunftsorientierte, nicht finanzielle Indikatoren einzubeziehen.

Die Erfahrung von PwC zeigt, dass Unternehmen, die das Thema Nachhaltigkeit bereits vor der Krise in ihre Unternehmensstrategie und Umsetzung von Maßnahmen integriert haben, die derzeitige herausfordernde wirtschaftliche Situation besser meistern als jene, die ihre soziale und ökologische Wertschöpfung durch kurzsichtiges Optimieren beschädigt haben. Mit Sustainable Business Solutions ist PricewaterhouseCoopers als weltweiter Vordenker im Bereich des nachhaltigen Wirtschaftens ein kompetenter Partner in der Nachhaltigkeitsanalyse, -implementierung und -prüfung. Unternehmen, die nun vorausblickend agieren, werden sehr wahrscheinlich die Sieger von morgen sein.

[philipp.gaggl@at.pwc.com](mailto:philipp.gaggl@at.pwc.com)

## TRIGOS 2009 für PwC Österreich

PwC Österreich hat den österreichischen Corporate Social Responsibility-Preis TRIGOS 2009 in der Kategorie „Gesellschaft“ gewonnen.

### Jurybegründung TRIGOS 2009 Auszeichnung

„Begegnung von zwei Welten in der Nachbarschaft: Miteinander erleben, voneinander Lernen“. TRIGOS ist die wichtigste CSR-Auszeichnung Österreichs. Die Kooperation mit den Hausgemeinschaften hat von 53 Bewerbungen in der Kategorie Gesellschaft den 1. Platz belegt. Der Preis wurde vor 400 Ehrengästen aus Wirtschaft und NGOs verliehen.

„PricewaterhouseCoopers beweist mit diesem Projekt, dass auch für global agierende Unternehmen lokale Kooperationen fruchtbringend sein können und zeigt, dass gegenseitiges Erfahren und voneinander Lernen in jeder Lebenssituation und in allen beruflichen Positionen, insbesondere in Führungspositionen, wertvoll ist. Das gesellschaftliche Engagement wird bei PwC vorbildhaft mit der Unternehmensstrategie verknüpft und ist somit für alle MitarbeiterInnen fixer Bestandteil des Tagesgeschäfts. PwC fungiert so als wichtiger Multiplikator für Corporate Social Responsibility.“

Weitere Information: [www.pwc.at/sustainability](http://www.pwc.at/sustainability), [www.pwc.at/ueber-uns/corporate-responsibility](http://www.pwc.at/ueber-uns/corporate-responsibility)



## Veranstaltungsreihe „Sicher durch die Krise“

Aktuelle Prognosen sagen für Österreich in 2009 einen Wirtschaftsabschwung von 4,2 Prozent voraus. PwC hat früh reagiert und mit einer Veranstaltungsreihe über Reaktionsmöglichkeiten informiert.

„Sicher durch die Krise“ lautete das Thema einer Veranstaltungsserie für Unternehmer ausgerichtet von PwC in Kooperation mit Partnern wie Steiermärkische Sparkasse oder Coface Austria. Im Kern ging es um Strategien, der Krise richtig und rechtzeitig zu begegnen. Mehr als 1.000 Gäste wohnten in den vergangenen sechs Monaten den Veranstaltungen in Wien, Salzburg, Dornbirn, Linz, Graz und Innsbruck bei. Geschäftsführer, Logistikleiter, Finanzleiter, aber auch Banker, Versicherer und Berater von PwC kamen zu Wort.

### Zwei Kernthemen

Dabei kristallisierten sich zwei Themen zur Begegnung der Krise heraus. Liquidität und Profitabilität sind die beiden Stützen jedes Unternehmens, das unbeschadet durch die Krise kommen will. Wie beides zu sichern ist, wurde in den Konferenzen präsentiert. Für den Leiter der Business Recovery Services von PwC, Manfred Kvasnicka, stehen vor allem die geänderten Anforderungen an die Unternehmensführung im Mittelpunkt. Sie ergeben sich, sobald eine Firma in Schwierigkeiten gerät. Aus einem Heimspiel wird plötzlich ein Auswärtsspiel mit entsprechend ruppiger Atmosphäre. Unterneh-

men müssen Verständnis dafür aufbringen, dass Banken mehr Fragen stellen und sich entsprechend darauf vorbereiten. Banken signalisierten durchwegs die Bereitschaft, gemeinsam mit Unternehmen durch die Krise zu gehen. Siegfried Loibner von der Steiermärkischen Sparkasse: „Je früher eine beginnende Krise bei einem Unternehmen festgestellt wird, umso erfolgreicher ist gegenzusteuern!“ Die Sicherung der Liquidität als oberste Priorität hebt auch

*Liquidität und Profitabilität sind Kernthemen bei der Krisenbewältigung*

PwC Mitarbeiter Günther Jauck in seinem Statement zur Optimierung des Working Capitals hervor: „Gerade in schwierigen Zeiten ist effizientes Forderungsmanagement vonnöten“. Ein weiteres Thema, die Optimierung der Lagerbestände, ist für viele Führungskräfte bereits ein Standardinstrumentarium der Liquiditätssicherung.

Neben den verschiedensten Formen der Liquiditätssteuerung wurden auch die vielfältigen Möglichkeiten zur Steigerung der Profitabilität, von Michael Mühlbeck, Leiter Operational Effectiveness bei PwC Österreich, vorgestellt und diskutiert. Konzentration auf das Kerngeschäft, Ausgabensenkung, Verschlan- kung in allen Bereichen des Unternehmens waren die Schlagworte. Dabei

sollte die Krise als Chance gesehen werden, längst notwendige Produktivitäts- und Effizienzdefizite anzugehen. In vielen Unternehmen ist die Krise nur der Verstärker längst vorhandener Strukturprobleme. So überrascht es immer wieder, wie Unternehmen an Produkten festhalten, die keinen positiven Deckungsbeitrag, geschweige denn einen Mehrwert zur Unternehmenswertsteigerung leisten. Direkt an die Diskussion über Liquidität und Profitabilität hat sich auch die Diskussion um Flexibilität in Unternehmen herauskristallisiert.

Neue Formen der Beschäftigung und der Kapazitätsplanung sowie bei Produkt- und Produktionsstrukturen werden in Zukunft den Erfolg eines Unternehmens entscheidend beeinflussen. Nicht zuletzt kamen auch Sanierungsexperten zu Wort. Deren Tenor im Sanierungsfall lautet Ruhe zu bewahren, alle Kommunikationskanäle im und um das Unternehmen zu nutzen, eine schlagkräftige Kernmannschaft zum Bewältigen der Krise zusammenzustellen, die schnell agiert. Lassen wir es erst gar nicht soweit kommen und packen wir gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft an, lautete der gemeinsame Nenner der Vortragenden und Teilnehmer.

[michael.muehlbeck@at.pwc.com](mailto:michael.muehlbeck@at.pwc.com)



Unternehmensberatung

## Serie: IT für KMU

Teil 2 der PwC Serie zu Informationstechnologie im Klein- und Mittelbetrieb skizziert organisatorische Gestaltungsmöglichkeiten der IT. Lesen Sie, welche Details dabei zu beachten sind.

Wenn die strategischen Vorarbeiten geleistet sind, wenn also die Unternehmensstrategie und die entsprechende IT-Strategie festgelegt sind, wird es Zeit, sich konkrete Gedanken um die Organisation der IT-Abteilung zu machen. Dabei ist ausschlaggebend, wie groß das Unternehmen ist. Es macht selbstverständlich einen Unterschied, ob die Belegschaft 20 oder 200 Mitarbeiter umfasst.

Für jede Struktur und Größe gilt, dass nur eine geeignete Organisation dafür sorgt, dass die IT strukturiert und professionell arbeiten kann. Deshalb sind mit einer gut durchdachten und an der Unternehmens- sowie der IT-Strategie ausgerichteten Aufbauorganisation die richtigen Voraussetzungen zu schaffen. Je besser die Organisation auf diese beiden Parameter zugeschnitten ist, desto weniger muss später nachjustiert werden.

### Kritische Erfolgsfaktoren

Bei den Überlegungen rund um die ideale Aufbauorganisation sind mehrere wesentliche Punkte zu beachten. Es ist auf die technische Basis abzustellen. Dabei ist entscheidend, ob auf die bestehende Struktur aufzubauen ist oder ob die

Bildung einer neuen Struktur geplant ist. Zusätzlich ist zu bedenken, wie zeitkritisch das Funktionieren der IT ist, welche Redundanz vorliegt und wie sich die IT auf die Business Continuity auswirkt. Auch auf Integrität, Verfügbarkeit und den Spezialisierungsbedarf in Abstimmung mit der Unternehmensstrategie ist abzustellen, damit die IT-Strategie umsetzbar ist. Weiters ist zu klären, was intern

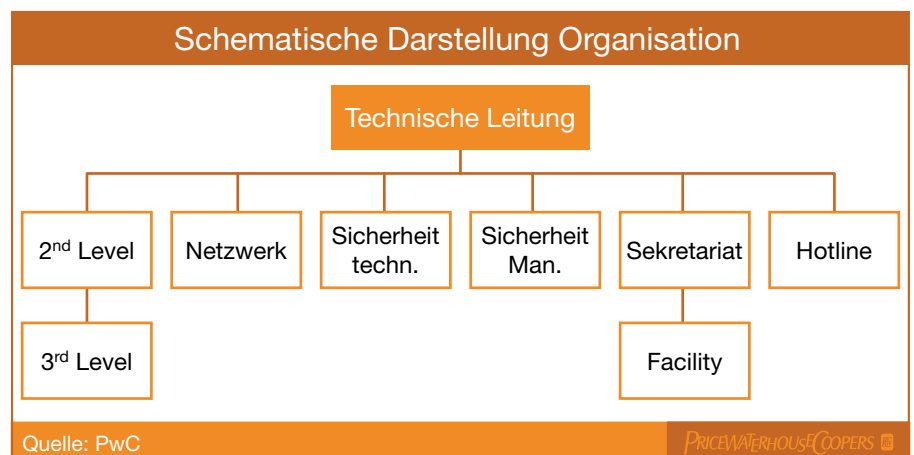
zu lösen ist oder zugekauft wird, wie es um den aktuellen Standardisierungsgrad steht, wie viele Standorte betreut werden, welche Informationswege nötig sind und wie die Möglichkeiten der Koordination zu nutzen sind. Daneben gilt es noch auf Faktoren wie die maximale

Führungsspanne, technische und persönliche Vorgaben und örtliche Gegebenheiten, rechtliche Aspekte sowie Standards zu achten.

### Ablauforganisation

Für die Ablauforganisation ist im Wesentlichen die Nutzung der Erfahrung anderer anhand eines „Best Practice“-Modells, die Effizienz, ein hoher Standardisierungsgrad, kurze Informationswege und Schnittstellen zu den Fachbereichen, relevant. Die beste IT-Organisation gibt es nicht. Aber es gibt IT-Organisationen die zu Ihrem Unternehmen passen oder nicht. PwC unterstützt Sie gerne in der Gestaltung Ihrer IT-Aufbau-, und Ablauforganisation.

[heimo.tarmann@at.pwc.com](mailto:heimo.tarmann@at.pwc.com)



## Spotlight Asia: Dividendensteuer in China

Chinesische Wertpapiere unterliegen bei der Quellensteuer auf Dividenden je nach Handelsplatz und Klassifikation anderen Regeln.

Das ehemalige chinesische Einkommensteuergesetz sah für ausländische Investoren bei Dividendenzahlungen ausgewählter Unternehmen Quellensteuerbefreiungen vor. Ebenso gab es für Veräußerungsgewinne aus diesen Beteiligungen weitgehende Befreiungen. In der Praxis wurden die Befreiungen von den Finanzbehörden auch auf Dividenden und Veräußerungsgewinne aus Unternehmen ausgeweitet, die nicht im Gesetz angeführt wurden. Ausländische unternehmerische Investoren konnten und können sich an chinesischen Unternehmen nur unter gewissen Voraussetzungen beteiligen. Je nach Klassifikation und Handelsplatz der Wertpapiere bestehen unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen und Restriktionen.

### Aktienarten und Investoren

**A-Aktien** sind primär für inländische Investoren gedacht und werden in der nationalen Währung, dem Renminbi, an den inländischen Börsen gehandelt. Der Handel steht neben Inländern nur qualifizierten, institutionellen ausländischen Investoren offen. **B-Aktien** werden an chinesischen Börsen in Shanghai und Shenzhen in US-Dollar bzw. Hongkong-Dollar gehandelt. Der Handel der B-Aktien ist für auslän-

dische Investoren unbeschränkt. **Overseas Listed Shares** sind Aktien chinesischer Unternehmen, die an der Börse Hongkong in Form von H-Aktien oder an anderen ausländischen Börsen wie etwa an der New Yorker Börse mittels N-Aktien notieren. Es gelten keine Handelsbeschränkungen.

### Regeln für Dividenden und Zinszahlungen

Mit 1. Jänner 2008 wurde das neue chinesische Körperschaftsteuergesetz eingeführt. In diesem sind keine Befreiungen von der Quellensteuer vorgesehen. Die staatliche Steuerbehörde Chinas veröffentlichte zu diesem Thema zwei Erlässe. Jener für H-Aktien datiert auf November 2008. Demnach haben chinesische börsennotierte Unternehmen, die H-Aktien ausgeben, auf Dividendenausschüttungen an ausländische Unternehmer zehn Prozent Quellensteuer einzubehalten. Steht gemäß den entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommen China ein niedrigeres Besteuerungsrecht zu, kann ein Rückzahlungsantrag gestellt werden. Der zweite Erlass wurde im Jänner 2009 veröffentlicht und betrifft Dividenden sowie Zinszahlungen aus A-Aktien. Chinesische börsennotierte Unternehmen, die A-Aktien ausgeben, haben auf

Dividendenausschüttungen und Zinszahlungen an ausländische Unternehmen zehn Prozent Quellensteuer einzubehalten. Auch hier besteht die Möglichkeit eines Rückzahlungsantrages, wenn das chinesische Quellenbesteuerungsrecht gemäß den Doppelbesteuerungsabkommen unter zehn Prozent beträgt. Im DBA mit Österreich ist auf Dividenden bei Beteiligungen ab 25 Prozent ein Quellensteuersatz von sieben Prozent vorgesehen. Ansonsten beträgt der Quellensteuersatz wie auf Zinserträge zehn Prozent.

### Weiter offene Fragen

Die Stellungnahmen der staatlichen chinesischen Steuerbehörde wurden von ausländischen Investoren schon lange erwartet. Es bleiben jedoch zahlreiche Fragen unbeantwortet, wie beispielsweise jene der Quellensteuerbefreiung für Veräußerungsgewinne, wie sie nach der alten Regelung bestand, oder die Behandlung von Dividendenzahlungen aus nicht in den Erlässen erwähnten Aktienarten. Darüber hinaus lassen teils unklare Formulierungen Interpretationsspielraum betreffend den zeitlichen Beginn der Regelungen offen und beinhalten somit ein Risikopotential für ausländische Investoren.

rudolf.krickl@at.pwc.cpm  
silvia.breyer@at.pwc.com

## CEE-Spotlight

Mindeststeuer in Rumänien. Investitionsanreize und beschleunigte Rückerstattung des Vorsteuerüberschusses in Tschechien.

### Tschechien

Als Maßnahme zur Erhöhung der Verkäufe neuer Maschinen und Einrichtungen eröffnet die Novelle des Einkommensteuergesetzes die Möglichkeit, die Abschreibungsdauer bei neuem Sachanlagevermögen mit Anschaffung zwischen dem 1. Jänner 2009 und dem 30. Juni 2010 zu verkürzen. Je nach Art des angeschafften Anlagevermögens kann die Abschreibungsdauer von drei Jahren auf zwölf Monate bzw. von fünf Jahren auf 24 Monate verkürzt werden. Steuerzahler haben auch die Möglichkeit, bestehende Abschreibungsmethoden weiter anzuwenden. Der Vorschlag zur Änderung des Gesetzes muss noch vom Senat verabschiedet und danach vom Präsidenten unterzeichnet werden.

Neben dieser Neuerung werden einige Investitionsanreize völlig aufgehoben. Dies trifft unter anderem auf die Aufhebung der Förderungen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und auf die Weiterbildung oder Schulung von Arbeitnehmern zu. Betroffen sind auch Förderungen in Form von Überlassung eines technisch ausgestatteten Geländes oder Übertragung von Grundstücken zu vergünstigten Preisen sowie Förderungen für die Bearbeitungsindustrie. Die bestehende Steu-

erentlastung für Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Einkommensteuergesetz bleibt erhalten. Die Novelle ändert die Bedingungen für Projekte nicht, die bereits Förderungen gemäß der jetzigen Rechtslage erhielten.

Als Beitrag zur Bekämpfung der Finanzkrise beschloss das tschechische Finanzministerium die Kürzung der Frist für die Rückerstattung des Vorsteuerüberschusses bei elektronisch eingereichten Steuererklärungen. Gemäß dem Umsatzsteuergesetz hatte die Steuerbehörde bisher den Vorsteuerüberschuss dem Steuerzahler automatisch spätestens binnen 30 Tagen nach Einreichung der Erklärung zurück zu erstatten, sofern kein Beanstandungsverfahren eingeleitet wurde. Künftig ist der Vorsteuerüberschuss bereits binnen 15 Tagen nach dessen Bemessung zurück zu erstatten, wenn die Steuererklärung in elektronischer Form eingereicht und kein Beanstandungsverfahren eingeleitet wird.

### Rumänien

Steuerpflichtige rumänische Unternehmen und ausländische Unternehmen, die in Rumänien eine Betriebsstätte haben sowie Mikro-Unternehmen, sind verpflich-

tet, eine Mindeststeuer zu zahlen. Dies gilt, wenn die Ertragsteuer bzw. bei Mikro-Unternehmen die Steuer auf die Umsätze geringer ist als die Mindeststeuer. Die Mindeststeuer bestimmt sich anhand der zum 31. Dezember des Vorjahres erzielten Umsätze. Sie beträgt zwischen 2.200 und 43.000 RON. Bestimmte Umsatzkategorien werden explizit vom Gesetzgeber für die Berechnung der Stufen ausgenommen. Umsätze, die aus Dividendenzahlungen von rumänischen oder ausländischen Unternehmen stammen, werden nicht ausgenommen. Die Mindeststeuer kommt ab Mai 2009 zur Anwendung.

Für den Zeitraum vom 1. Mai 2009 bis zum 31. Dezember 2010 sind Kraftstoffaufwendungen für Dienstwagen ertragsteuerlich nicht abzugsfähig, wenn der Dienstwagen weniger als 3,5 Tonnen wiegt, inklusive des Fahrersitzes weniger als neun Sitze hat und ausschließlich für die Personenbeförderung verwendet wird. Eine Ausnahme von dieser Regel besteht unter anderem für Fahrzeuge von Kurierdiensten, Taxiunternehmen oder Fahrschulen.

*In Tschechien kann die Abschreibungsdauer verkürzt werden*

für die Berechnung der Stufen ausgenommen. Umsätze, die aus Dividendenzahlungen von rumänischen oder ausländischen Unternehmen stammen, werden nicht ausgenommen. Die Mindeststeuer kommt ab Mai 2009 zur Anwendung.

[j.laubner@at.pwc.com](mailto:j.laubner@at.pwc.com)

# Seminare und Vorträge

Vortragender	Thema	Datum	Veranstalter
Mag. Christoph Obermair, Mag. Hannes Rasner, Mag. Thomas Steinbauer, Dr. Doris Wohlschlägl- Aschberger, Mag. (FH) Bettina Ziegler	Best Practice: Compliance und Risikomanagement <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modul 5: Vierländervergleich – das Bankgeheimnis in Österreich, Deutschland, Liechtenstein und der Schweiz</li> <li>• Modul 6: MiFID – Herausforderungen für eine effiziente Compliance-Funktion</li> <li>• Modul 7: Bankgeheimnis &amp; Steuern – ein Widerspruch?</li> <li>• Modul 8: Treasury Produkte und deren Vertrieb aus Sicht von Compliance und Risikomanagement</li> <li>• Modul 9: Steuerrecht-Update für Kredit- und Finanzinstitute sowie Privatstiftungen</li> </ul>	8. September  10. September  7. Oktober  21. Oktober  4. November	PwC Academy
Mag. Christine Weinzierl- Sonnleitner, u.a.	Das neue Mehrwertsteuerpaket	24. September	Linde
Mag. Doris Bramo-Hackel, Mag. Sandra Staudacher, Dipl. Kffr. Melinda Perneki, Dr. Peter Draxler, u.a.	Verrechnungspreise: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modul 1: Verrechnungspreise – Gefahr &amp; Chance</li> <li>• Modul 2: Dienstleistungen und Finanzierung im Konzern</li> <li>• Modul 3: Dokumentation – Benchmarking – Verrechnungspreisstudien</li> </ul>	29. September 28. Oktober 17. November	Linde
Mag. Dr. Arslan Milla, Mag. Christof Wörndl	Gruppenbesteuerung im UGB- und IFRS-Abschluss	1. Oktober	Linde
Mag. Christine Weinzierl- Sonnleitner, Mag. Rupert Wiesinger	Mehrwertsteuer-Paket – Einschneidende Änderungen bei der Umsatzsteuer	6. Oktober, Graz 8. Oktober, Eisenstadt 13. Oktober, Innsbruck 15. Oktober, Klagenfurt 19. Oktober, Linz 20. Oktober, Wien 21. Oktober, Salzburg	PwC Academy
Dr. Marcus Fischer	M&A als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie	7. Oktober	PwC Academy
Mag. Doris Bramo-Hackel, Dr. Herbert Greinecker, u.a.	Kongress: Verrechnungspreise 2009	8. - 9. Oktober	Linde
Dr. Rudolf Krickl, DDr. Gerold Pinter	Der neue Charme der Personengesellschaften nach der Steuerreform 2009	12. Oktober	PwC Academy
Mag. Helga M. Stangl	Latente Steuern	13. Oktober	PwC Academy
Mag. Christine Weinzierl- Sonnleitner, u.a.	Intensivseminar „Steuern richtig steuern“ (Fortbildungsveranstaltung für Rechtsanwälte)	15. - 17. Oktober, Melk	Anwalts- akademie
DI Erwin Smole	Kompaktkurs Electricity Trader	19. - 20. Oktober	IIR

## Anmeldungen

PwC Academy (Sabine Rill)	Tel (01) 501 88-5163	www.pwc.at
Linde	Tel (01) 24 630-45	www.lindeverlag.at
Anwaltsakademie		fortbildung.awak.at
IIR Institute for International Research	Fax (01) 891 59-200	www.iir.at