

starting^{up}

Investitionen: zwischen Kostensenkung, Steuern und Rating

Autor: Isabel Franzka

Investitionen, Finanzierung, Ergebnis und Steuern sind eng miteinander verknüpft. Das macht Neuanschaffungen manchmal komplex, kann aber auch steuerliche Vorzüge bieten und die Liquidität schonen. Wertvolle Experten-Tipps und To Do's für Start-ups.



Stehen in Unternehmen Neuanschaffungen an, dann stellt sich stets die gleiche Frage: Wie finanzieren? Oft wird ein Kredit benötigt. Dafür müssen jedoch erst einmal die Kapitaldienstfähigkeit und ein entsprechendes Rating nachgewiesen werden. Für die dazugehörige Bonitätsprüfung sind ein gutes bilanzielles Ergebnis und ein möglichst hoher Gewinn von Vorteil. Damit steigt allerdings auch die Steuerlast. Hohe Steuern verringern wiederum die Liquidität – es stehen weniger Mittel, beispielsweise für Anschaffungen, zur Verfügung. Das Dilemma ist perfekt.

Start-ups – Zugang zu Fremdkapital erschwert

Eine zusätzliche Hürde für Start-ups: Sie haben es gerade in der Anfangsphase ohnehin oft schwer, an geeignetes Fremdkapital zu gelangen. Meist stehen nur die staatliche Förderung und der Venture-Capital-Markt mit seinen Eigenkapitalgebern zur Verfügung. Letztere haben natürlich ganz andere Erwartungen an ein Unternehmen, als etwa Banken. Sie nehmen ein höheres Risiko in Kauf. Dafür möchten sie Mitsprache, ihren Anteil an der Firma und eine Gewinnbeteiligung. Ist jedoch erst einmal ein Hauptinvestor gefunden, dann wird es auch für junge Unternehmen Zeit, sich nach Fremdkapital für Investitionen umzusehen. Denn: Je mehr VC-Finanzierungsrunden abgehalten werden, desto mehr Anteile und Mitbestimmung müssen Gründer und bisherige Investoren abgeben – die berüchtigte „Verwässerung“ tritt ein.

Selbst als Wachstumsunternehmen mit Investoren-Backup ist es nicht immer leicht, an Fremdkapital zu gelangen. Für vielen Banken ist das Risiko schwer einzuschätzen – sie reagieren zurückhaltend. Vereinzelt bedienen Kredithäuser mittlerweile dennoch auch wachsende Unternehmen. Hinzu kommen ausländische Venture Debt Fonds und Online-Kreditplattformen. Um bei diesen Geldgebern zu landen, sollte neben dem überzeugenden Businessplan, aussichtsreichen Geschäftszahlen und einem erwiesenermaßen rentablen Geschäftsmodell auch ein möglichst positives Ergebnis präsentiert werden. An dieser Stelle sind Unternehmen dann wieder am anfangs geschilderten Dilemma angelangt: Gewinn ist gut fürs Rating, hebt jedoch die Steuerlast, die wiederum die Liquidität schmälert, was Investitionen erschwert. Doch es gibt eine Reihe von Möglichkeiten, damit umzugehen.

Die Steuerlast senken

Im Zuge einer größeren Neuanschaffung sollten Unternehmer die Steuern möglichst senken und ihre Liquidität verbessern. Wird beispielsweise ein Investitionsabzugsbetrag (IAB) gebildet, stehen nach Steuerabzug mehr eigene Mittel zur Verfügung, die dann in die jeweilige Anschaffung fließen können. Ein Beispiel: Nehmen wir an, ein Mandant hat in seinem Jahresabschluss ein gutes Ergebnis von 150.000 Euro vor Steuern gemacht. Das wären, wenn wir einmal von einem Steuersatz von 32 Prozent ausgehen, 48.000 Euro, die er im Normalfall an das Finanzamt abführen müsste. Nun plant dieser Mandant jedoch eine große Anschaffung, beispielsweise eine Spezialmaschine, die ihn 100.000 Euro kosten wird. Da sich der Unternehmer vorher mit seinem Steuerberater abgestimmt hat, weiß er, dass er in diesem Fall einen Investitionsabzugsbetrag bilden kann. Es wird also ein IAB von maximal 40 Prozent der Anschaffungskosten angesetzt. Diese 40.000 Euro können nun vom Betriebsergebnis abgezogen werden: Es reduziert sich auf 110.000 Euro und damit auch die Steuerausgaben auf nur noch 35.200 Euro. Es stehen also 12.800 Euro mehr an Eigenmitteln bereit.

Die Bilanzart entscheidet

Auch durch die Art der Bilanz lassen sich bei Investitionen in manchen Fällen Vorteile erzielen. Die Bilanz ist die Aufstellung des Unternehmensvermögens zu einem bestimmten Stichtag. Gemeinsam mit der Gewinn-und-Verlustrechnung (GuV) bildet sie den Jahresabschluss. Bilanzieren müssen Unternehmer bestimmter Rechtsformen wie der GmbH oder der OHG und auch der gewerbliche Unternehmer mit über 600.000 Euro Umsatz oder mehr als 60.000 Euro Gewinn, ist dazu verpflichtet. Doch Bilanz ist nicht gleich Bilanz – es gibt die Handels- und die Steuerbilanz. In der Regel machen die meisten Unternehmen eine Handelsbilanz. Bei Investitionen lohnt es sich aber unter Umständen, die beiden Bilanzarten zu vergleichen und zu schauen, ob sich dadurch Vorteile ergeben. So bietet beispielsweise die Steuerbilanz bei Anschaffungen die Möglichkeit eben des IAB oder bestimmter Rücklagenbildungen. Sollten sich die Ergebnisse zwischen den beiden Bilanzierungsarten unterscheiden, geht für das Finanzamt die Steuerbilanz vor, da es hier das Ziel ist, die Höhe der Steuer zu ermitteln. Banken verwenden in der Regel die Handelsbilanz.

Mietkauf oder eher Leasing?

Ein Unternehmer kann bei Anschaffungen auch über die Optionen Mietkauf oder Leasing nachdenken. Beide setzen eine dauerhafte Liquidität voraus, bieten jedoch unterschiedliche Vor- und Nachteile. Beim normalen Mietkauf handelt es sich gewissermaßen um einen Kauf auf Kredit. Man erwirbt das gewünschte Objekt, nur wird es eben nicht mit einem großen Betrag gekauft, sondern der Preis über einen längeren Zeitraum abbezahlt. Diese Posten tauchen jedoch als Schulden in der Bilanz auf. Und da diese auch für Kreditgeber eine wichtige Informationsquelle ist, kann das für das Rating bei der Bank Nachteile bergen.

Beim Leasing hingegen verbleibt ein Objekt in der Regel im Besitz des Leasinggebers, wird dem Unternehmen jedoch über einen längeren Zeitraum zur Verfügung gestellt. Für die Nutzung muss der Betrieb kontinuierliche Leasingraten bezahlen. Leasing wird steuerlich völlig anders behandelt als ein Kauf. Die Leasingraten zählen als Betriebsausgaben und können in dieser Form steuerlich geltend gemacht werden. Ein Nachteil des Leasings ist aber, dass man damit keinen Investitionsabzugsbetrag mehr bilden kann.

Fördermittel beantragen?

Staatliche Förderung ist gerade für Start-ups ein wichtiges Mittel, um Investitionen wirtschaftlich gestalten zu können. Im Zuge von Corona ist es für junge Unternehmen oft noch schwieriger geworden, ihr Wachstum zu finanzieren. Und das, obwohl die Krise für einige Branchen einen Entwicklungsschub darstellt. Man denke hier nur an digitale Dienstleistungen oder den Pharma-, Healthcare- oder Medizintechnik-Bereich. Der Bund hat dies erkannt und stellt insgesamt zwei Milliarden Euro für Start-ups bereit.

Aus Steuersicht ist darauf hinzuweisen, dass sich durch weniger eigene Kosten auch die Möglichkeiten zur steuerlichen Abschreibung verringerten. In Hinblick auf die Verhandlungen mit Fremdkapitalgebern ergibt sich hingegen oft ein Vorteil, denn durch zusätzliche Fördermittel kann das benötigte Darlehen geringer ausfallen. Damit werden in der Regel auch die Hürden für dessen Vergabe niedriger. Hinzu kommt der Umstand, dass durch Förderkredite auch die eigene Liquidität geschont wird – da so weniger Eigenmittel für den Kauf etwa von neuen Maschinen verwendet werden müssen. Gerade, wenn doch kein zusätzliches Bankdarlehen gewährt wurde, kann dieser Aspekt entscheidend sein.

Gibt es eine generelle Empfehlung?

Es ist zu raten, den gesetzlichen Rahmen bei Anschaffungen auszuschöpfen. Welche Optionen dabei jedoch im Einzelfall Erfolg versprechen, sollte frühzeitig durch eine strategische steuerliche Beratung und eventuell durch ein simuliertes Bankenrating, ein Pre-Rating, geklärt werden. Dafür sollten sich Start-ups an Steuerexperten und Unternehmensberater wenden, die mit den speziellen Herausforderungen von Jungunternehmen vertraut sind.

Die Autorin Dipl.-Betr. (BA) Isabel Franzka ist Steuerberaterin und Geschäftsführerin der **ABG Allgemeine Beratungs- und Treuhandgesellschaft mbH Steuerberatungsgesellschaft**