

Gute Argumente

Wenn Sie nicht ohne das Einverständnis der Bank umfinanzieren können, brauchen Sie gute Argumente.

1. Schneller tilgen: Beim typischen Annuitätendarlehen führt ein niedriger Zinssatz zu einer längeren Laufzeit. „Sie zahlen zwar geringere Raten, zahlen dafür aber sehr viel länger ab“, warnt Finanzexperte Carl-Dietrich Sander. Für die Bank bedeutet das: höheres Risiko. Attraktiver wird der Deal für die Bank, wenn Sie die gesparten Zinsen direkt zur Tilgung nutzen. Das bedeutet für den Banker „geringeres Risiko“ und Sie sind Ihre Schulden eher los.

2. Reden Sie über das Gesamtpaket: Die Bank erwartet kaufmännisches Denken. Daher empfiehlt Sander, sich nicht alleine auf die Umfinanzierung eines bestimmten Kredits zu konzentrieren: „Man sollte sich immer die gesamte Finanzierungsstruktur anschauen und möglichst gleich so umbauen, dass man ein paar Jahre etwas davon hat.“ Wie sieht es zum Beispiel mit dem Kontokorrent aus? Haben Sie Investitionspläne? Wie wollen Sie die finanzieren? Wie sieht es mit Eigenkapital, Leasing, Factoring aus?

3. Ein überzeugender Auftritt: Die Bank ist an stabilen Kunden interessiert. Also legen Sie aktuelle Zahlen vor: den Jahresabschluss 2012 und eine BWA, die nicht älter als ein Monat sein sollte. Ebenso ist eine Prognose wichtig, wie es im laufenden Jahr voraussichtlich weitergeht.

So sichern Sie sich niedrige Zinsen

Die Zinsen sind im Keller. Doch was haben Sie davon? Sie könnten Kredite schneller tilgen und sich auf Jahre günstige Zinsen sichern.

Jörg Wiebking

wiebking@handwerk.com

Ein altes, teures Darlehen durch ein neues, zinsgünstiges ablösen – machen die Banken da mit? Tischlermeister Stephan Ankert aus Mühlen hat das geschafft. Erst hat er gerechnet, verglichen, geplant und dann mit seiner Bank gesprochen. Das Ergebnis: „Ich bin fünf Jahre eher komplett mit der Abzahlung fertig und habe mir für die nächsten zehn Jahre einen sehr günstigen Zins gesichert.“ Das schafft Sicherheit und finanziellen Spielraum für Investitionen. „Ein Zinssatz um die zwei Prozent bis 2023 – da können wir doch erst mal ganz entspannt in die Zukunft sehen.“

Ob eine Hausbank sich auf so eine Umfinanzierung einlässt, ist vor allem eine Frage guter Argumente, weiß Finanzierungsexperte Carl-Dietrich Sander vom KMU-Beraterverband. Hier seine Tipps, wie Sie richtig vorgehen:

Variabler Zins: Hat ihr altes Darlehen eine variable Verzinsung, dann muss die Bank den Darlehenszins an Zinsänderungen am Markt anpassen, auch wenn die Zinsen nach unten gehen. Prüfen Sie, ob Ihre Bank Ihre Zinsen angepasst hat. Wichtig dabei ist, an welchen Referenzzinssatz ihr Darlehenszins laut Vertrag gekoppelt ist. Schauen Sie sich den Verlauf dieses Referenzzinssatzes über die Darlehenslaufzeit im Internet an – und vergleichen Sie den Verlauf Ihres Darlehenszinssatzes. Die Bank hat nicht angepasst? Dann haben Sie ein starkes Argument auf Ihrer Seite.

Fester Zins: Sie haben einen Zinssatz bis zu einem bestimmten Termin festgeschrieben? Dann haben Sie während dieser Frist regulär keine Kündigungsmöglichkeit. Die Bank kann sich aber freiwillig auf eine Vertragsänderung einlassen. Dann steht ihr jedoch eine Vorfälligkeitsentschädigung zu. Diese Entschädigung kann den Zinsvorteil erheblich schmälern,



Hat mit den Banken verhandelt:
Tischlermeister Stephan Ankert aus Mühlen.

Foto: Privat

warnt Sander. „Da muss man sich den Vertrag genau ansehen und kalkulieren, ob es sich rechnet.“

Ob sich die Bank auf eine Umfinanzierung einlässt, ist Verhandlungssache. „Ohne gute Vorbereitung wird das nichts. Wer einfach nur mal nachfragt, wird nichts erreichen“, warnt KMU-Berater Sander. Sein Rat: Versetzen Sie sich in den Banker hinein. Warum sollte er sich auf eine Umfinanzierung einlassen? Was könnte ihn abhalten, was überzeugen? „Weniger Zinsen“ und „knapp bei Kasse“ sind für ihn keine überzeugenden Argumente. Besser, Sie argumentieren mit Tilgung, Plänen und soliden Zahlen (s. Checkliste).

Ebenso wichtig ist es, Alternativen parat zu haben. Das bestätigt auch Experte Carl-Dietrich Sander: „Verhandlungen fallen leichter, wenn es noch eine zweite kreditgebende Bank gibt.“ Lehnt die Hausbank etwa die Umfinanzierung eines Kontokorrents durch ein Darlehen ab und Sie gleichen den Kontokorrent



Runter mit den Zinsen: Für Sie kann das ein Vorteil sein.

Foto: beermedia - fotolia.com

durch ein Darlehen einer anderen Bank aus, dann stärkt das zumindest im nächsten Bankgespräch Ihre Position.

So hat auch Tischlermeister Stephan Ankert seine Bank überzeugt: Er ging schon mit dem Ziel „schneller tilgen“ in das Bankgespräch. „Von Umschuldung würde ich in so einem Gespräch nicht unbedingt reden.“ Und auch einen Plan B hatte er im Kopf: Der alte Kreditvertrag gab ihm die Möglichkeit, regelmäßige Sondertilgungen ohne Vorfälligkeitsentschädigung zu leisten. Nicht so günstig, wie ein neuer Kredit, aber günstiger, als den Vertrag normal weiter zu bedienen. „Das haben wir dann durchgerechnet und dabei kam heraus, dass sich die Bank mit einem neuen Kredit zu niedrigen Zinsen auch nicht so viel schlechter stellt“, erklärt der Unternehmer. ■

Kompakt:

Günstig: Von den aktuell niedrigen Zinsen hat nur derjenige etwas, der neue Kredite abschließt oder alte umfinanziert.

Verhandeln: Oft können Banken auf den Vertrag pochen, dann helfen nur gute Argumente. „Weniger Zinsen“ überzeugen Banker nicht.

Steuern & Recht

Gefährlicher Boden!

Unternehmer müssen den Fußboden im Geschäft regelmäßig auf Rutschgefahr kontrollieren und gefährliche Flecken sofort beseitigen.

Das hat das Oberlandesgericht (OLG) Hamm entschieden. Geklagt hatte eine Kundin, die beim Einkauf in einem Baumarkt gestürzt war. Sie war im Kassenbereich auf einer klebrigen Flüssigkeit ausgerutscht, verletzte sich das Knie und forderte 15 000 Euro Schadensersatz und Schmerzensgeld. Das Gericht sah zumindest einen Fall von Mitverschulden durch das Unternehmen und verurteilte es zu Schadensersatz. Kontrollen entsprechend des Kundenaufkommens seien Pflicht – in einem Baumarkt zumindest alle 30 Minuten. (jw)

OLG Hamm: Urteil vom 15. März 2013, Az. 9 U 187/12

So krank nun auch nicht

Dass ein Arbeitnehmer krankgeschrieben ist, bedeutet nicht, dass er sich nicht woanders für einen Job vorstellen darf.

Dass Arbeitnehmer im Krankheitsfall nicht rund um die Uhr das Bett hüten müssen, ist den meisten Arbeitgebern bekannt. Dass sie die Krankschreibung auch nutzen können, um sich für eine andere Stellen vorzustellen, hat nun das Landesarbeitsgericht (LAG) Mecklenburg-Vorpommern entschieden. In dem Fall hat sich der Arbeitnehmer schon im Mai auf die Stelle beworben, zum Gespräch wurde er aber erst im August eingeladen – zu einem Zeitpunkt, an dem er krankgeschrieben

war. Sein bisheriger Chef erfuhr daraus aus der Presse, die zufällig über die ausgeschriebene Stelle und die Bewerbungen berichtete. Daraufhin erhielt der Mitarbeiter die fristlose Kündigung.

Das Gericht hob die Kündigung auf. Der Mitarbeiter sei aufgrund von Problemen am Arm krankgeschrieben gewesen und das Vorstellungsgespräch habe die Genesung nicht beeinträchtigt. Daher sei der Termin kein Kündigungsgrund. Ebenso wenig könne es der Chef dem Arbeitnehmer vorwerfen, dass er sich auf eine andere Stelle beworben hat. Jedenfalls rechtfertigte das keine Entlassung, entschieden die Richter und erinnerten an das Grundrecht auf freie Arbeitsplatzwahl. (jw)

LAG Mecklenburg-Vorpommern: Urteil vom 05. März 2013, Az. 5 Sa 106/12

Nur kurze Wege zählen

Wer Fahrten zwischen Betrieb und Wohnung steuerlich absetzen will, muss die kürzeste Strecke wählen. Es gibt nur eine Ausnahme.

Nur die kürzeste Strecke erkennt das Finanzamt als Werbungskosten oder Betriebsausgaben an. Doch keine Regel ohne Ausnahme: Das Finanzamt kann auch eine längere Strecke als den direkten Weg anerkennen, wenn die längere Strecke verkehrsgünstiger ist. Das funktioniert aber nur, wenn in so einem Fall drei Voraussetzungen erfüllt sind. Nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs muss die längere Strecke die Fahrzeit verkürzen und der

Arbeitsplatz pünktlicher zu erreichen sein. Außerdem muss der Steuerzahler die Strecke nachweislich nutzen. Wie ein Urteil des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz nun zeigt, muss der Steuerzahler die längere Strecke sogar ausschließlich nutzen und nicht nur gelegentlich. (jw)

FG Rheinland-Pfalz: Urteil vom 21. Februar 2013, Az. 4 K 1810/11



Längere Wege: Erkennt der Fiskus nur an, wenn sie sinnvoll sind und immer gefahren werden.

Foto: B. Wylezich - fotolia.com

Ohne Fahrtenbuch

Unternehmer müssen die private Nutzung des Firmenautos nicht versteuern, wenn sie privat einen vergleichbaren Wagen besitzen.

Grundsätzlich geht die Finanzverwaltung davon aus, dass jeder Unternehmer seinen Firmenwagen auch privat nutzt. Die Folge: Selbstständige müssen bei einem zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzten Wagen den Privatanteil pauschal nach der Ein-Prozent-Methode versteuern, wenn sie kein Fahrtenbuch führen. Das galt bisher auch dann, wenn ein privater Wagen vorhanden ist. Doch ein Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) könnte

das ändern. Der Fall: Ein Unternehmer nutzte als Firmenwagen einen Porsche 911. Ein Fahrtenbuch führte er nicht. Privat besaß er einen Porsche 928 S4, seine Ehefrau eine Kombi Volvo V 70 T5. Dennoch setzte der Fiskus einen hohen Privatanteil für den Porsche 911 fest. Doch vor dem BFH bekam nun der Unternehmer Recht.

Nach Ansicht des BFH gilt zwar auch weiterhin erst einmal die Annahme, dass ein Betriebsfahrzeug privat genutzt wird. Anders sehe die Lage jedoch aus, wenn für die privaten Fahrten private Fahrzeuge zur Verfügung stehen, die in Status und Gebrauchswert vergleichbar sind. Das sei hier der Fall: Dem Unternehmer und seiner Ehefrau standen vergleichbare Privatfahrzeuge zur Verfügung, andere private Nutzer für die Autos



gab es nicht. Daher wäre das Halten der privaten Fahrzeuge wirtschaftlich unvernünftig, wenn sie nicht genutzt würden. Zudem habe das Ehepaar fünf Kinder, was ebenfalls eher für die Nutzung des Kombis spreche. Da der Fiskus die private Nutzung des Firmenwagens nicht beweisen konnte, musste der Unternehmer auch keinen Privatanteil versteuern. (jw)

BFH: Urteil vom 4. Dezember 2012, Az. VIII R 42/109

Kaum ein Unterschied: Wenn Firmenwagen und Privatauto sich ähneln, kann sich das für Unternehmer lohnen.

Foto: Kzenon - fotolia.com

Die Macht des Stempels

Ein Firmenstempel neben der Unterschrift gilt als Beweis für einen rechtsgültigen Vertrag, auch wenn nicht alle unterzeichnen.

Schließen zwei Parteien einen Vertrag ab und eine Seite vertritt dabei die Interessen mehrerer Personen, dann kann es entscheidend sein, ob derjenige den Vertrag im Namen aller abstempelt. Denn so kann die andere Seite im Streitfall leichter nachweisen, dass der Vertrag gültig ist.

Das hat der Bundesgerichtshof (BFH) jetzt bestätigt. In dem verhandelten Fall hatte ein Gesellschafter einer Sozietät von Steuerberatern und An-

wälten im Namen aller Kanzleiräume angemietet. Der Mietvertrag sah eine feste Laufzeit von zehn Jahren vor, unterzeichnet und abgestempelt von eben diesem Gesellschafter. Ein paar Jahre später wollten die Partner diesen Mietvertrag nun wieder kündigen und unterzeichneten die Kündigung gemeinsam. Das wies der BFH nun jedoch zurück: Obwohl den Mietvertrag nicht alle Geschäftsführer unterschrieben hatten, sei er durch den Stempel mit der erforderlichen Schriftform zustande gekommen und nicht vorzeitig kündbar. Ohne Stempel allerdings hätten tatsächlich alle Gesellschafter den Mietvertrag unterschreiben müssen. (jw)

BGH: Urteil vom 23. Januar 2013, Az. XII ZR 35/11