

KMU oder nicht? – Bewertungsfallen

Auf den ersten Blick scheint es relativ einfach zu entscheiden, ob jemand ein KMU ist oder nicht.

Das Gesetz arbeitet mit drei Indikatoren:

- die Zahl der Beschäftigten weniger als 250 beträgt;
- Jahresnettoumsatz von bis zu 50 Mio. EUR und
- die Bilanzsumme 43 Mio. EUR nicht überschreitet.

Erfüllt das Unternehmen die Mitarbeiterzahlgrenze und eine der beiden finanziellen Grenzen, gilt es als KMU. In Wirklichkeit ist die Situation jedoch nicht so einfach.

1.) Andere Aspekte der Bewertung als KMU

Eine der größten Tücken der KMU-Schwellenwerte besteht darin, dass sie nicht allein, sondern in Relation zu den Daten anderer Mitglieder der betroffenen Firmengruppe bewertet werden sollten. Im Zuge der Auswertung sind die individuellen Daten des zu bewertenden Unternehmens sind auch die Daten der verbundenen Unternehmen, sowie Partnerunternehmen hinzuzurechnen.

Verbundene Unternehmen sind grundsätzlich solche, die direkt oder indirekt die Mehrheit der Stimmen aneinander halten. Sie sind aber auch verbundene Unternehmen, wenn ein Unternehmen über einem anderen Unternehmen steht, z. übt die maßgebliche Kontrolle oder Kontrolle im Rahmen einer Syndikatsvereinbarung aus.

Eine Bewertung als KMU kann leicht nicht mehr bestehen, weil 100% der Daten von verbundenen Unternehmen zu unseren eigenen Daten hinzuzufügen sind, auch wenn der Einfluss geringer ist. Obwohl wir also nur 60 % der Anteile an einer Tochtergesellschaft halten, müssen wir bei der Berechnung der oben genannten Grenzen 100 % des gesamten Wertes der Tochtergesellschaft zu den Daten unseres eigenen Unternehmens addieren.

Bei der Ermittlung des KMU-Ratings müssen wir auch die Daten derjenigen Unternehmen (sog. Partnerunternehmen) berücksichtigen, die nicht als verbundene Unternehmen gelten, bei denen unser Einfluss jedoch 25 % erreicht. Allerdings müssen die Daten dieser Partnerunternehmen bereits im Verhältnis zum Stimmrechtsgrad stehen, dh wenn wir 35 % an einem Unternehmen halten, müssen die entsprechenden Daten nur zu 35 % zu unseren eigenen Zahlen addiert werden.

2.) Wenn Privatperson-Gesellschafter Verwandte sind

Verbundene Unternehmen werden auch dadurch begründet, wenn die privaten Eigentümer der betreffenden Unternehmen als gemeinsam handelnde natürliche Personen gelten. Bei Familienmitgliedern ist dies definitiv der Fall – und zwar nicht nur bei nahen Verwandten, sondern auch bei anderen entfernten Verwandten wie Cousins oder Schwager. Aus Sicht der KMU-Klassifikation müssen daher Unternehmensdaten auch mit Daten von Familienunternehmen aggregiert werden,

was nicht immer einfach ist. Es ist nicht einfach festzustellen, wann bestimmte Personen neben der Familienbeziehung als gemeinschaftlich handelnd angesehen werden können.

Die gute Nachricht ist jedoch, dass Daten zu Joint Ventures nur aggregiert werden sollten, wenn die Unternehmen auf demselben Markt oder auf einem benachbarten Markt tätig sind. Sollte also beispielsweise der Vater in der Weinproduktion tätig sein und sein Sohn in die Bierproduktion gegangen, müssen die Daten der beiden Unternehmen für KMU-Zwecke aggregiert werden.

3.) Der Zeitfaktor

Auch wer die sogenannte „Zwei-Jahres-Regel“ nicht kennt, kann sich bei der Auslegung der KMU-Regeln täuschen. Demnach verliert ein Unternehmen bei einer jährlichen Über- oder Unterschreitung der festgelegten Schwellenwerte nur dann den KMU-Status, wenn der für das Rating erforderliche Status zwei aufeinanderfolgende Jahre besteht. Wenn wir ein herausragendes Jahr haben, können wir die Kategorien möglicherweise noch nicht wechseln, da wir zwei aufeinanderfolgende Jahre lang ein herausragendes Jahr produzieren müssen (und umgekehrt).

Diese Regel bedeutet aber auch, dass eine genaue KMU-Klassifizierung nur dann richtig durchgeführt werden kann, wenn wir die Einstufung seit der Gründung jedes Jahr durchführen.

Möchten Sie Begünstigungen für KMU-s in Anspruch nehmen? Suchen Sie unsere Kanzlei auf, wir können Ihnen sicher helfen!