

Verkauf oder Entnahme von Anlagevermögen

Für jeden Gegenstand die ein Unternehmen erworben hat kommt irgendwann der letzte Tag. Manche Dinge werden nicht mehr benötigt, manche müssen zu oft repariert werden, andere erfüllen nicht mehr die technischen Standards. Der Gegenstand wird aus dem Betriebsvermögen entfernt.

Um einen Gegenstand nicht mehr im Betriebsvermögen auszuweisen gibt es nur einige, unterschiedliche Möglichkeiten:

1. Der Gegenstand wird verkauft
Erster wichtiger Grundsatz: Nie ohne Rechnung / Quittung
Zweiter wichtiger Grundsatz: Sofern der Unternehmer umsatzsteuerpflichtig ist und kein Sonderfall (Export) vorliegt ist der Verkauf auch umsatzsteuerpflichtig.
2. Der Gegenstand wird verschrottet
Hier sollte man darauf achten, dass man einen Beleg (z.B. von der Verwertungsstelle) bekommt.
Sofern es sich um Gegenstände handelt die als Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Sofortabschreibung erworben wurden und deren Wert netto bei Anschaffung unter € 250,00 lag dürfte das nicht zwingend erforderlich sein, bei aktivierten Wirtschaftsgütern aber auf jeden Fall.
3. Der Gegenstand geht unter
Das wäre z.B. bei Diebstahl der Fall oder wenn der Gegenstand nicht mehr auffindbar ist. Auch hierfür sollte eine möglichst lückenlose und nachvollziehbare Dokumentation (z.B. Strafanzeige gegen Unbekannt, Aussagen von Mitarbeitern etc.) erfolgen. Man läuft hier sehr schnell Gefahr in Verdacht zu kommen...

In der Information „Abschreibung“ wurde erläutert, dass ein Gegenstand im Betriebsvermögen einem regelmäßigen Wertverlust unterliegt. Es wurde dort das Beispiel eines PKWs angeführt der bei einem Anschaffungspreis von € 60.000,00 und einer betrieblichen Nutzungsdauer von sechs Jahren jährlich € 10.000,00 an Wert verliert. Das bedeutet, dass dieses Fahrzeug nach drei Jahren nur noch mit einem Wert von € 30.000,00 und nach sechs Jahren mit € 0,00 in den „Büchern“ steht. Es handelt sich hier um den Buchwert.

Wird der PKW verschrottet oder wird er gestohlen so wird der Verlust für den Betrieb in Höhe des Buchwertes gebucht. Nach drei Jahren wären das also € 30.000,00 und nach sechs Jahren wäre es, aus Sicht der Buchhaltung, kein Verlust mehr. Versicherungsleistungen wären dann reine Erlöse. Kosten für die Verschrottung dagegen Aufwand der gewinnmindernd gebucht werden kann.

Anders sieht die Situation bei einem Verkauf aus. Hier weicht der erzielte Verkaufspreis in der Regel vom Buchwert ab. Verkauft man das Beispiels-Fahrzeug nach drei Jahren für € 20.000,00 hat man einen Verlust aus Anlagenabgang von € 10.000,00 und bekommt man diesen Preis nach sechs Jahren noch hat man einen Gewinn von € 20.000,00 Einfach zusammengefasst: Übersteigt der Netto-Verkaufspreis den aktuellen Buchwert dann hat man einen Gewinn, bleibt der Verkaufspreis aber unter dem Buchwert dann hat man einen Verlust.

Wenn das so einfach ist, dann stellt sich die Frage warum es trotzdem besprochen werden muss. Es sind besonders zwei Fälle die zu Problemen führen:

1. Verkauf an nahestehende Personen oder Privatentnahme
Grundsätzlich muss beachtet werden, dass jeder Verkauf an eine nahestehende Person oder die Entnahme durch den Unternehmer aus dem Betriebsvermögen einem Fremdvergleich standhalten muss. Es ist für diesen Fall ohne Bedeutung mit welchem Wert der Gegenstand (hier PKW) noch in den Büchern steht. Es zählt der am Markt erzielbare Preis zu dem ich das Fahrzeug auch an jeden mir unbekanntem anderen verkauft hätte. Um diesen Preis nachzuweisen sollte man am besten ein Wertgutachten erstellen lassen.
2. Beendigung des Geschäftsbetriebes
Von der Bewertung her unterscheidet sich der Fall nicht wesentlich von dem im ersten Punkt, wird jedoch gerne übersehen. Ich kenne hier das Beispiel eines Unternehmers der seinen Betrieb eingestellt hat. Es ging gerade so auf, das Bankguthaben reichte zur Bezahlung offener Rechnungen. Es

waren noch ein PKW, ein PC und ein Mobiltelefon übrig. Diese Gegenstände wollte er behalten. Folge: Der Marktwert aller drei Dinge zusammen betrug € 7.500,00 und das musste er sich nun als Erlös = Einkommen anrechnen lassen. Zudem musste er 19% Umsatzsteuer dafür entrichten.

Die Frage des Fremdvergleichs kommt übrigens auch bei einem Verkauf an Mitarbeiter zum Tragen. Hier muss die Differenz zwischen regulärem Verkaufspreis und dem niedrigerem Preis den der Mitarbeiter berechnet bekommt unter Umständen als „geldwerter Vorteil“ als Lohn bewertet werden.