

WARENBEWERTUNG UND TEILWERT-ABSCHREIBUNGEN IM OUTFIT-HANDEL



Gesetzliche Grundlagen, Inventur- und Bewertungs-Verfahren, Auswirkungen, Praxisbeispiele

Impressum

Autoren:

Peter Anklam (Kapitel 5 bis 10) und Ulf Heitmann (Kapitel 1 bis 4)

Copyright 2021 by ITE GmbH, Weinsbergstr. 190, 50825 Köln

www.bte.de

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages.

Diese Datei ist ausschließlich für den Gebrauch des Käufers bestimmt, eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

Jegliche Vervielfältigung, Vermietung, der Verleih sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der ITE GmbH.

ISBN: 978-3-86340-123-8 (Print-Version)

ISBN: 978-3-86340-124-5 (pdf-Datei)

1. EINLEITUNG

Die Warenbewertung war in der Fashionbranche schon immer ein strittiges Thema zwischen Unternehmen und Finanzbehörden. Anders als bei Gegenständen des Anlagevermögens, gibt es vom Gesetzgeber weniger klare Regeln, wie der aktuelle Wert des Warenlagers zu ermitteln ist. Während beim Anlagevermögen die Nutzungsdauer und die Abschreibungssätze klar definiert sind, ist dies bei der Bewertung der Ware im Einzelhandel eine sehr komplexe Problematik.

In der Zeit vor der Corona-Krise lag die Ursache für die unterschiedlichen Betrachtungsweisen von Unternehmen und Finanzämtern darin, dass eine niedrige Bewertung des aktuellen Warenwertes zu einer vorübergehenden Schmälerung des Gewinns geführt hat. Nahm ein Einzelhändler durch Teilwertabschreibungen eine Abwertung seines aktuellen Warenbestandes vor, hatte dies zur Folge, dass sein Gewinn und damit auch die Steuerlast in diesem Jahr geringer ausfielen. Da es aber keine klar fixierten, allgemeingültigen Richtwerte gab und gibt, ob die Abschriften 10, 50 oder 80 % des Einkaufswertes ausmachen dürfen, vermuteten die Finanzbehörden, vor allem bei hohen Abschreibungen, zunächst immer, dass es nicht um eine realistische, vorsichtige Einschätzung der Vermögenslage ging, sondern dass der Beweggrund für diese Bewertung in dem Wunsch, Steuern zu sparen, lag.

Dieser Konflikt zwischen Einzelhändlern und Finanzämtern besteht nach wie vor. Hinzu kommt in der aktuellen Lage jedoch der Umstand, dass jede Abschreibung grundsätzlich auch Kosten darstellt. Wenn die Höhe der Kosten eines Unternehmens dann zur Basis für staatliche Unterstützung herangezogen wird, gibt es also einen zweiten Aspekt, der das Thema Warenbewertung zu einem möglichen Streitpunkt zwischen Unternehmen und Behörden werden lässt.

Mit der vorliegenden BTE-Publikation möchten die Verfasser den Unternehmen im Outfithandel eine Hilfestellung an die Hand geben, mit der die Warenbewertung verständlich und nachvollziehbar wird. Dabei sollen die Ausführungen möglichst praxisnah sein. Auch wenn nicht komplett auf eine juristische Betrachtung der Thematik verzichtet werden kann, soll das Hauptaugenmerk dabei auf die praktische Umsetzung der Warenbewertung gerichtet sein. Einem theoretischen Einstieg wird daher ein sehr umfassender praktischer Part folgen, aus welchem der Leser erkennen soll, welche Bewertungsmethoden derzeit verwendet werden.

Zunächst werden jedoch die rechtlichen Rahmenbedingungen aufgezeigt. Im Anschluss daran erfolgt ein Überblick über die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Warenbewertung.

2. RAHMENBEDINGUNGEN DER WARENBEWERTUNG IN SAISONALEN BRANCHEN

Die Bewertung des Warenbestandes erfolgt in allen Wirtschaftssegmenten aus unterschiedlichen Gründen. In Branchen, die sehr stark an einen saisonalen Verlauf angepasst sind, spielt die Jahreszeit und das sich damit ändernde Konsumentenverhalten dabei eine große Rolle.

Grundsätzlich bezieht sich die Bewertung auf die Fragestellung, mit welchen Werten **Bilanzpositionen** (Vermögensgegenstände und Schulden) in der Bilanz angesetzt werden. Bei der Frage, wie einzelne Vermögensgegenstände und Schulden zu bewerten sind, hat jedes Unternehmen dabei handels- und steuerrechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. Bei der Bewertung wird in der Regel zwischen der **Zugangs- bzw. Erstbewertung**, also der Bewertung bei Kauf oder Herstellung eines Wirtschaftsgutes, und der **Folgebewertung**, also dem Wert am Bilanzstichtag, unter Berücksichtigung planmäßiger und gegebenenfalls außerplanmäßiger Abschreibungen, unterschieden.

Die Bewertung von Vermögen und Schulden beeinflusst neben den Bilanzwerten auch den **Gewinn bzw. Verlust eines Unternehmens**. Dabei gilt grundsätzlich, dass jede niedrigere Bewertung des Vermögens im jeweiligen Jahr der Abschreibung den Gewinn mindert, während eine höhere Wertstellung den Gewinn erhöht.

In der Bewertung ihrer Vermögens- und Schuldwerte bewegen sich die Unternehmen dabei nicht in einem rechtsfreien Raum. Vielmehr hat der Gesetzgeber mehr oder weniger konkrete Vorgaben erlassen, in deren Rahmen man sich beim Jahresabschluss bewegen muss.

2.1 BEWERTUNGSPRINZIPIEN UND BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

Bilanzierungsgrundsätze sind Vorschriften, die bei der Erstellung von Jahresabschlüssen beachtet werden müssen. Diese Grundsätze sind nur zum Teil in der nationalen Gesetzgebung (z. B. im HGB) verankert und ergeben sich daneben auch aus Gutachten, Empfehlungen und Gewohnheiten. Ziel der Bilanzierungsgrundsätze ist es vor allem, die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen zu gewährleisten.

Die wichtigsten Bilanzierungsprinzipien sind dabei folgende Grundsätze:

- Das Wahrheitsprinzip
- Das Vorsichtsprinzip
- Das Niederstwertprinzip
- Das Höchstwertprinzip
- Das Realisationsprinzip
- Das Imparitätsprinzip
- Das Klarheitsprinzip
- Das Kontinuitätsprinzip
- Das Einzelbewertungsprinzip

2.1.9 DAS EINZELBEWERTUNGSPRINZIP

Im HGB ist festgelegt, dass Vermögensgegenstände eines Unternehmens grundsätzlich einzeln erfasst und bewertet werden müssen. Einem Unternehmen wäre es dementsprechend nicht erlaubt, seinen Fuhrpark mit einem pauschalen Betrag zu bewerten und auf alle Fahrzeuge pauschale Abschreibungen vorzunehmen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Bilanzierungsprinzipien dazu dienen sollen, durch den Jahresabschluss einen klaren und wahrheitsgemäßen Eindruck von der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens bekommen zu können. Dabei soll die Lage des Unternehmens grundsätzlich eher vorsichtig eingeschätzt werden. Der Gläubigerschutz ist dabei ein zentrales Ziel dieser Richtlinien.

2.2 HANDELS- UND STEUERRECHTLICHE GRUNDLAGEN

Die Thematik der Vermögensbewertung wird dadurch erschwert, dass neben den steuerrechtlichen auch die handelsrechtlichen Vorschriften zu berücksichtigen sind. Dies ist grundsätzlich in Fällen unproblematisch, in denen steuer- und handelsrechtliche Vorschriften konform gehen. In einigen Fällen bestehen jedoch Unterschiede, die bei der Bilanzerstellung zu berücksichtigen sind.

2.2.1 HANDELSRECHTLICHE GRUNDLAGEN

Der **Begriff „Teilwert“** existiert lediglich im deutschen Steuerrecht. Im HGB findet man diesen Begriff dagegen nicht explizit. Die handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften sind in den §§ 252 bis 256a HGB niedergelegt. Der Teilwert entspricht oftmals dem handelsrechtlichen **Begriff des „beizulegenden Werts“**. Dieser beizulegende Wert ist für Gegenstände des Umlaufvermögens nach § 253 IV HGB, also auch für den Warenbestand eines Einzelhändlers, der zu erwartende Wiederbeschaffungswert. Demnach wäre also der Wert relevant, den ein Händler für diese Ware ausgeben würde, wenn er sie noch einmal beschaffen würde. In § 255 IV HGB ist zudem noch eine weitere Definition für den beizulegenden Zeitwert aufgenommen. Hiernach handelt es sich um einen Marktpreis, der auf einem aktiven Markt ermittelbar ist.

Aus diesen beiden Regelungen leiten sich also die üblichen Herleitungen für den Teilwert ab:

- Entweder entspricht der Teilwert dem Wert, den der Einzelhändler für die Ware ausgeben würde, wenn er sie, in der Kenntnis, wie sich diese Ware verkaufen lässt, noch einmal beschaffen müsste.
- Oder der Teilwert ist der Wert, den ein potenzieller Käufer des Unternehmens für die Ware bezahlen würde. Dies unter der Voraussetzung, dass er den Betrieb fortführen wollte (§ 252 II HGB).

Daneben sieht das HGB vor, dass alle Gegenstände grundsätzlich einzeln zu bewerten sind (§ 252 III HGB). Eine pauschale Bewertung des gesamten Warenlagers ist danach also nicht zulässig.

Aus dem Niederstwertprinzip leitet sich zudem eine Pflicht zur Vornahme der außerordentlichen Abschreibung ab. Wenn also ein Einzelhändler erkennt, dass der Wert seines Warenlagers sich vermindert hat, so

3. INVENTUR- UND BEWERTUNGSVERFAHREN

Bei der Inventur, also der körperlichen oder buchmäßigen Bestandsaufnahme der Vermögenswerte und Schulden, lässt der Gesetzgeber dem Unternehmen etliche Freiheiten und Wahlmöglichkeiten. Zwar soll die Inventur am Ende zu einer wahrheitsgemäßen Ermittlung der Bestände führen, dabei sollen jedoch die Aspekte der Wirtschaftlichkeit und der Praktikabilität nicht außer Acht gelassen werden.

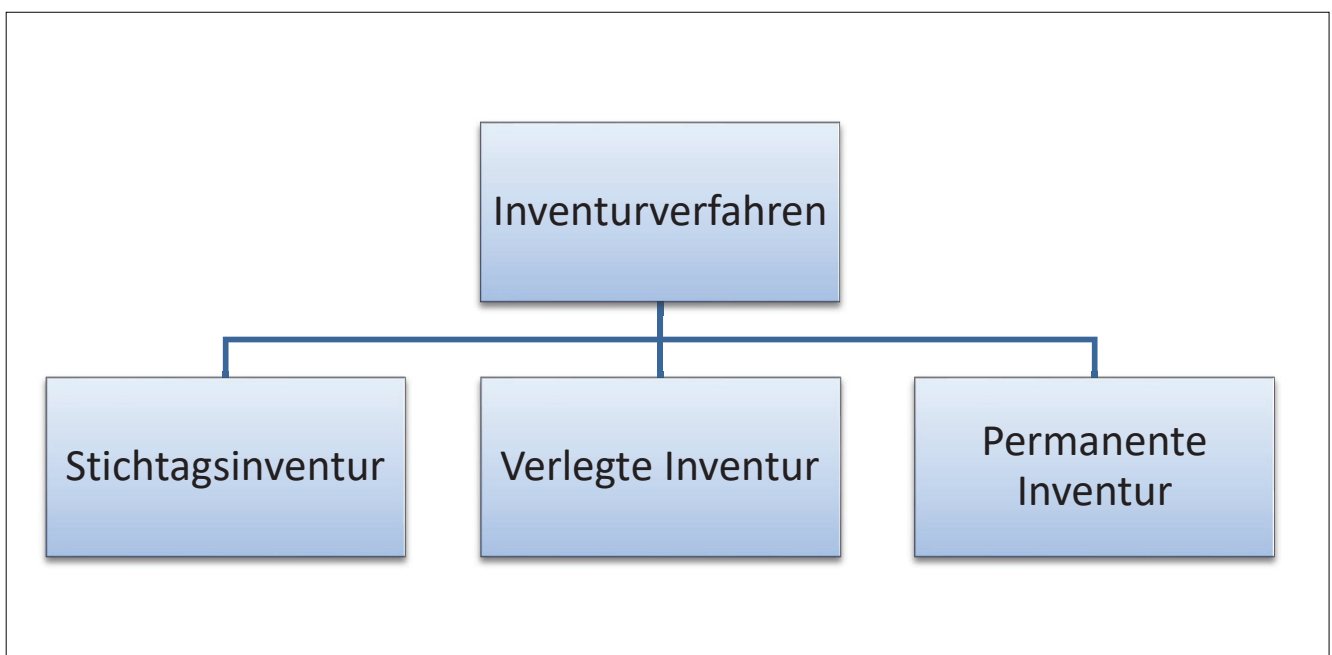
Der § 240 HGB fordert von jedem Kaufmann die Aufstellung eines Inventars zu Beginn des Geschäftsbetriebes und am Ende jedes Geschäftsjahres. Die Basis für dieses Inventar ist eine Inventur, also eine Ermittlung der Bestände durch Messen, Wiegen oder Zählen. Bei oder nach der Inventur müssen die Bestände bewertet werden.¹

3.1 VERSCHIEDENE INVENTURVERFAHREN – ZEITLICHE DIMENSION

Grundsätzlich muss die Inventur, neben dem Zeitpunkt der Betriebseröffnung, immer zum Geschäftsjahresende durchgeführt werden. Bei den meisten Unternehmen ist dies der 31.12. jeden Jahres. Vielfach ist jedoch eine Inventur genau am Bilanzstichtag praktisch nur sehr schwer zu realisieren. Daher erlaubt der Gesetzgeber auch andere Verfahren (siehe Abb. 2).

Worin bestehen nun die Unterschiede zwischen den einzelnen Verfahren? Im Folgenden werden die Methoden kurz erläutert. Grundsätzlich erlaubt der Gesetzgeber auch eine Kombination aus mehreren Verfahren.

Abb. 2: Verschiedene Inventurverfahren – Zeitliche Dimension



3.1.1 DIE STICHTAGSINVENTUR

Wie der Name schon sagt, findet bei der Stichtagsinventur die körperliche Bestandsaufnahme am, oder zumindest zeitlich nahe am Bilanzstichtag statt. Als Spielraum rund um den Stichtag sind zehn Tage vor oder nach dem Stichtag üblich. Diese Methode hat den Nachteil, dass rund um den Stichtag gerade im Einzelhandel oftmals Hochbetrieb herrscht. Viele Endverbraucher haben zum Jahresende Urlaub und die Frequenzen im stationären Einzelhandel sind an vielen Standorten überdurchschnittlich. Da die Inventur oftmals eine Schließung des Betriebes mit sich bringt, ist eine Durchführung rund um den 31.12. (falls dies der Bilanzstichtag ist) wirtschaftlich nicht besonders sinnvoll.

Fallen Inventuraufnahme und Bilanzstichtag nicht auf dasselbe Datum, so muss eine exakte Vor- bzw. Rückrechnung erfolgen. Dabei müssen Zu- und Abgänge exakt erfasst und belegt werden.

Bestandsfortschreibung

Wenn der Stichtag nach dem Aufnahmetag liegt, dann müssen die Bestände vom Aufnahme- bis zum Stichtag fortgeschrieben werden.

Wert am Aufnahmetag
+ Zugänge (Einkäufe)
<u>./ Abgänge (Verkäufe, Entnahmen)</u>
= Wert am Stichtag

Bestandsrückrechnung

Falls der Stichtag vor dem Aufnahmetag liegt, müssen die Bestände vom Aufnahme- zum Stichtag zurückgerechnet werden.

Wert am Aufnahmetag
./ Zugänge (Einkäufe)
<u>+ Abgänge (Verkäufe, Entnahmen)</u>
= Wert am Stichtag

Diese Vor- oder Rückrechnung kommt bei der Stichtagsinventur zum Tragen, wenn der Aufnahmetag nicht der 31.12. (oder ein abweichender Bilanzstichtag) ist. Eine noch größere Rolle spielen diese Berechnungen jedoch bei den beiden folgenden Methoden.

3.1.2 DIE VERLEGTE INVENTUR

Als verlegte, oder auch zeitverschobene Inventur, bezeichnet man ein Verfahren, bei dem es dem Unternehmen laut § 241 III HGB erlaubt ist, die körperliche Bestandsaufnahme drei Monate vor oder zwei Monate nach dem Bilanzstichtag durchzuführen. Das hat für das Unternehmen den Vorteil, dass die Inventur in eine Zeit verlegt werden kann, in der üblicherweise nicht gerade Hochbetrieb herrscht. Der Nachteil dieser Methode liegt darin, dass die ermittelten Bestände natürlich bis zum Bilanzstichtag fortgeschrieben, beziehungsweise auf diesen zurückgerechnet werden müssen (siehe Kapitel 3.1.1). In dieser Phase der

4. WARENBEWERTUNG UND TEILWERTABSCHLÄGE – GRUNDLAGEN

Für die Bewertung der Ware im Outfit-Einzelhandel stünden grundsätzlich unterschiedliche Werte zur Auswahl. Da ist zunächst der Verkaufswert der Ware. Aus den weiter oben aufgeführten Grundsätzen des Realisations- und des Niederstwertprinzips wird deutlich, dass dieser Wert natürlich nicht als Ansatz für die Bestimmung des Warenwertes herangezogen werden kann. Das Realisationsprinzip besagt, dass nur tatsächlich bereits realisierte Gewinne in der Buchhaltung berücksichtigt werden dürfen. Der Verkaufswert, mit dem die Ware ausgezeichnet ist, enthält, neben der Mehrwertsteuer, die als durchlaufender Posten bei der Bewertung der Ware keine Rolle spielt, auch eine Gewinnspanne, die jedoch erst realisiert wird, wenn der Umsatz getätigt wird.

Auch das Niederstwertprinzip verbietet die Verwendung des Verkaufspreises. Üblicherweise liegt dieser über dem Einkaufswert, so dass dieser Ansatz nicht in Frage kommt.

Der Einkaufswert ist in der Regel niedriger als der Verkaufspreis. Von daher wäre das Niederstwertprinzip erfüllt. Auch dem Realisationsprinzip wird ein Unternehmen gerecht, wenn es den Einkaufswert ansetzt, da dieser keine Gewinnspanne enthält. Daher wird dieser Wert üblicherweise für die Warenbewertung genutzt.

Was passiert jedoch, wenn man bei realistischer Betrachtung diesen Wert als zu hoch ansehen muss? Ist die Ware beschädigt? Hat sich die Ware über einen längeren Zeitraum als schwer oder sogar unverkäuflich erwiesen? Musste der Händler seinen Betrieb über Monate hinweg schließen und die bei der Schließung noch modische Ware ist zwischenzeitlich unmodisch geworden?

In solchen Fällen wird der Einkaufspreis dem Niederstwertprinzip nicht mehr gerecht.

Der vorsichtige Unternehmer muss laut HGB in diesen Fällen einen niedrigeren Wert bestimmen – den sogenannten Teilwert. Die Differenz zwischen Einkaufs- und Teilwert nennt man Teilwertabschritt. Doch wie hoch soll und darf diese Teilwertabschritt jetzt ausfallen? Sind 10 % des Einkaufswertes angemessen oder eher 25 %?

Das richtige, angemessene Maß zu finden und zu beurteilen, stellt Unternehmen und Finanzbehörden vor eine komplexe Aufgabe.

4.1 AUSWIRKUNGEN VON TEILWERTABSCHREIBUNGEN

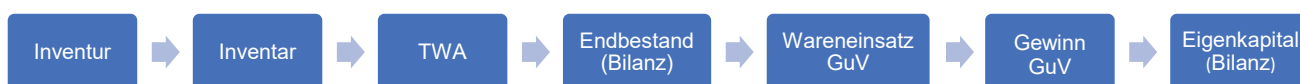
In diesem Kapitel sollen die Auswirkungen von Teilwertabschreibungen auf den Gewinn eines Betriebes dargestellt werden. Anhand einer einfachen Beispielrechnung wird sowohl die kurz als auch die langfristige Auswirkung einer Teilwertabschritt aufgezeigt. Um es vorwegzunehmen: Die weit verbreitete Annahme, dass Teilwertabschreibungen zu einer Gewinn- und damit auch einer Steuerreduzierung führen, ist nur in der kurzfristigen Betrachtung korrekt.

Im folgenden **Beispiel** soll anhand einer Warengruppe die Auswirkung aufgezeigt werden. Dazu werden die folgenden Annahmen getroffen:

5. WARENBEWERTUNG UND TEILWERTABSCHLÄGE – BESONDERHEITEN IM OUTFIT-HANDEL

Unter „Outfithandel“ soll im Folgenden der Einzelhandel mit Waren der Bereiche Textilien, Bekleidung, Sportartikel, Schuhe, Heim- und Haustex, Lederwaren, Meter-/Kurzwaren/Handarbeitswaren sowie Accessoires verstanden werden – offline sowie online.

5.1 ANWENDUNG UND INTERPRETATION DER STEUERRECHTLICHEN VORSCHRIFTEN



Bei der **Inventur** werden die zum Stichtag vorhandenen Waren gezählt, danach deren Werte in der Inventarliste festgehalten, dann mittels Teilwertabschreibungen abgewertet, daraus entsteht der Endbestand für die Bilanz („Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Halbfertigerzeugnisse und Fertigerzeugnisse sowie bezogene Waren“ / Warenvorräte). Dieser fließt in die Berechnung des Wareneinsatzes GuV ein (Anfangsbestand z. B. 1.1. + Zugänge von Waren – Endbestand 31.12. = Wareneinsatz) und beeinflusst damit den Gewinn in der GuV, dieser wiederum den Abschluss des Eigenkapitalkontos.

Somit ergeben sich **7 Ansatzpunkte** für die Behandlung des Warenlagers zum Ende des Geschäftsjahres und dadurch auch 7 mögliche Diskussionspunkte bei Betriebsprüfungen.

Insbesondere die **Inventuraufnahme und die Teilwertabschläge** sind Gegenstand von Diskussionen und Interpretationsdifferenzen zwischen Unternehmer, Steuerberater und Finanzbehörde. Dabei ist bei einer Einzelbewertung der Unternehmer i. d. R. im Argumentationsvorteil, denn häufig kennen sich weder Steuerberater noch Finanzbeamte mit dem Modemarkt und seinen wertmindernden Marktgegebenheiten aus, weil sie qua Beruf nicht so sehr in der Branche involviert sind. Wichtige Eckpfeiler sind folgende **Grundregeln** (siehe hierzu auch Kapitel 2.1):

Grundregeln als Eckpfeiler

Imparitätsprinzip: „Pessimistische Sichtweise“ (Vorsichtsprinzip) als ein Grundsatz ordnungsgemäßer Buchführung (GoB), nachdem Wertminderungen in der Bilanz berücksichtigt werden müssen (also auch schon vor Realisation bekannte bzw. zu erwartende Risiken und Verluste) – im Gegensatz zu werterhellenden, positiven Bestandteilen (diese erst bei Realisation)⁷. Somit wird der Bilanzleser bei der Interpretation der Zahlen vor zu „blauäugiger“, zu optimistischer Einschätzung der Vermögens- und Schuldensituation geschützt. Somit soll auch eine Bilanzkosmetik verhindert werden, also ein „Aufpimpen einer Bilanz“, um sich besser darzustellen als man ist.

Niederstwertprinzip: Es ist in der Bilanz das Vermögen zum niedrigsten Wert anzusetzen, wenn es mehrere Optionen gibt. Dabei sind Teilwertabschläge für Waren anzusetzen, wenn es sich um voraussichtlich

andauernde Wertminderungen handelt. Diese voraussichtliche Wertminderung liegt vor, wenn der Teilwert nachhaltig unter den maßgeblichen Buchwert gesunken ist und deshalb aus Sicht des Bilanzstichtages aufgrund objektiver Anzeichen ernstlich mit einem langfristigen Anhalten der Wertminderung gerechnet werden muss.⁸ Hierfür bedarf es einer speziell dafür ausgerichteten Prognose – die Nachweispflicht liegt beim Steuerpflichtigen.

Realisationsprinzip/fortführender Erwerber: Der steuerrechtliche Begriff „Teilwert“ ist der Betrag, den ein Erwerber des ganzen Betriebes im Rahmen des Gesamtkaufpreises für das einzelne Wirtschaftsgut ansetzen würde; dabei ist davon auszugehen, dass der Erwerber den Betrieb fortführt (§ 6 I Nr.2 Satz 2,3 EstG und § 10 BewG).

Zur Wertentwicklung von Bekleidung/Textilien

Steuerberater haben gerade in Coronazeiten zum Thema **Überbrückungshilfe** oft das Argument gebracht, dass z. B. ein Herrenhemd mit Einkaufspreis 20 € und Verkaufspreis 59,95 € brutto nicht als Teilwert zur Fixkostenübernahme des Staates mit z. B. nur 20 % des Einkaufspreises (also 4 €) angesetzt werden kann, weil ein Kunde, der ad hoc auf der Straße angesprochen wird, ob er dieses Hemd kaufen würde, sicher einen Preis von deutlich mehr als 4 € bezahlen würde (z. B. eher 39 € oder gar 49 €).

Der Trugschluss in dieser Argumentation liegt darin, dass der Passant wohl tatsächlich für dieses eine Hemd den höheren Preis bezahlen würde, aber nicht, wenn er alle Hemden des Sortimentes auf einen Schlag kaufen müsste (ein „Paketpreis“). Zudem würde er vielleicht das eine Hemd kaufen, weil es ihm gerade gefällt, viele andere bleiben aber unverkauft liegen. Insofern ist auch in diesem Fall klar vom Erwerber auszugehen, der mit Fortführungsabsicht das ganze Sortiment in einem Zug abkaufen würde (**Going-Concern-Prämisse**).

Und da wird in normalen Zeiten ein Preis aufgerufen, der in der Praxis oft weit unter 50 % des Einkaufspreises liegt (kein Erwerber übernimmt gerne bzw. freiwillig ein Altwarenlager, weil dies vorbelastet ist und seinen neuen Ideen und Sortimentiskonzeptionen oft im Wege steht).

In Coronazeiten, in denen monatelang die Läden geschlossen waren und die Ware bei Wiederöffnung so gar nicht mehr zur Wetterlage passte, kamen etliche Aufkäufer und boten für das noch relativ neue Warenlager einen Pauschalpreis von nur noch nachweislich 5 bis 10 % des Netto-Einkaufswertes an. Bezogen auf das Hemdenbeispiel wären das also nur noch 1 bis 2 €. Dies deckt sich auch mit persönlichen Erfahrungen des Autors, der viele Betriebsauflösungen, Übernahmen und Sanierungen als Unternehmensberater betreute, bei denen z. B. konkret für ganze Größensätze an Altware für Pierre Cardin-Jeans mit VK 89 bis 119 € im Schnitt nur ganze 3 € pro Stück vom Aufkäufer bezahlt wurden und für Diesel-Jeans mit VK 149 bis 249 € nur 5 € pro Stück. Bekleidungsartikel haben nun mal einen enormen Werteverfall, der wertmäßig irgendwo zwischen nicht ganz alten PKW's (etwa -20 bis -50%) und älterem Obst und Gemüse (-100%) liegt. Es würde auch niemand freiwillig sein Geld in einen Container mit textiler Altware anlegen; selbst bei hoher Rendite (hohem Zins) nicht, weil das Absatzrisiko sehr hoch ist. Laut ZDF-Bericht werden deutsche Altkleiderbestände mit noch tragbarer Mode von vertikalen Anbietern in Bulgarien als Heizmittel für Haushalte verwendet⁹ – soviel zum Thema Wertminderung...

Der Textilmarkt ist einer der wenigen, die zumindest bis zum Jahre 2006 jahrzehntelang eine **Deflation** verzeichneten (und momentan eine unterdurchschnittliche Inflation aufweist), und die **Preis- und Rabattpolitik** ist seit Jahrzehnten das dominierende Marketinginstrument der Branche. Dies alles und auch die Absenkung von Preislagen im Fachhandel mit immer mehr Ware „made in China und in Bangladesh“ hat zum **Werteverfall** und Verfall der Begehrlichkeit von Bekleidung beigetragen.

Ein Lichtblick liegt darin, dass zur Zeit nicht nur die Niedrigpreis-, sondern auch die Hochpreissegmente stark wachsen. Der Markt polarisiert sich damit allerdings, wobei der Mittelpreismarkt total einbricht (von 49 % Marktanteil in den 2000er-Jahren auf aktuell unter 25 % bezogen auf z. B. Hosen/Pullover zwischen 50 und 75 €¹⁰). Das Hochpreissegment bietet also besonders dem stationären Fachhandel die Chance, wieder mehr Wertschätzung von Bekleidung zu transportieren.

Der Teilwert

Der **Teilwert** ist nach dem Gesetz eine bestimmte Größe, keine Bandbreite¹¹. Der Teilwert enthält eine Vielzahl von Fiktionen, so dass er nur mittels Schätzung handhabbar und somit unbestimmt ist.¹²

Zudem ist bei einer **Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)** kein Teilwert bzw. Teilwertabschlag anzusetzen – also bei Betrieben, die weniger als 600.000 € Jahresumsatz verbuchen und weniger als 60.000 € Jahresgewinn erzielen. Da über 80 % der Unternehmen in der Outfit-Branche unter 500.000 € Umsatz p.a. erzielen, ist dies also für die meisten relevant. Es bleibt diesen Unternehmen jedoch unbenommen, intern eine solche Abwertung vorzunehmen und eine Liste der bewerteten Warenbestände zu führen, etwa als Vorlage für eine Bank, bei der das Warenlager als Sicherheit für einen Kontokorrentkredit dient. Zudem mussten sich diese Unternehmen spätestens bei den Coronahilfen des Staates mit diesen Bewertungsprinzipien auseinandersetzen, um das Altwarenlager als Fixkosten ansetzen zu können.

5.2 SAMMELBEWERTUNG VS. EINZELBEWERTUNG

Laut § 5 Ia 1 EstG gilt bei der Bilanzierung ein Saldierungsverbot (Verbot der Verrechnung der Aktiva mit den Passiva) und dementsprechend gilt auch der **Grundsatz der Einzelbewertung** laut § 252 I Nr. 3 HGB; § 6 I EstG („für die Bewertung der einzelnen Wirtschaftsgüter...“).¹³

Zulässige Ausnahmen sind jedoch, insbesondere bei Warenbeständen, die **Gruppenbewertung (Sammelbewertung)**, nach § 240 IV HGB, R 6.8 IV EstR 2008) und die **Durchschnittsbewertung** (R 6.8 III 3 EstR 2008). Vor allem, wenn die Einzelbewertung nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zeitlich und sachlich nicht zumutbar durchzuführen ist. Somit würde z. B. bei 10.000 Bestandsartikeln eine Einzelbewertung etwa 60-120 Stunden dauern und somit über eine Woche. Dies würde aber den laufenden Geschäftsbetrieb erheblich stören und wäre unverhältnismäßig bzgl. Aufwand und Nutzen. Zur Herstellung der Steuergerechtigkeit und Steuerehrlichkeit reicht es i. d. R., wenn diese 10.000 Artikel z. B. nach 50 Warengruppen zusammengefasst werden und diese dann jeweils nach mehreren Altersgruppen differenziert bewertet werden. Nunmehr reduziert sich der Zeitaufwand auf ein erträgliches Maß von wenigen Stunden.

5.3 INVENTURERFASSUNG ZUM VERKAUFSPREIS VS. EINKAUFSPREIS

Der Buchwert der erfassten Waren, ob in der GuV oder bei der Inventur, bezieht sich immer auf den **Netto-Einkaufswert ohne MwSt.** Insofern macht es Sinn, wenn grundsätzlich bei der Inventur auch immer zum Einkaufswert erfasst wird.

Es gibt nun verschiedene **Inventuraufnahmeverfahren im Outfithandel** (vgl. Kapitel 2), je nach Unternehmensgröße und in Abhängigkeit davon, ob ein Warenwirtschaftssystem vorhanden ist oder nicht.

6. KRITERIEN DER WARENLAGERBEWERTUNG IM OUTFITHANDEL

6.1 ÜBLICHE ABWERTUNGSKRITERIEN ZUR INVENTUR (ALTERSGRUPPEN, WARENGRUPPEN, LIEFERANTEN, MODEGRAD)

Übliche Kriterien zur Bewertung eines Artikels zur Inventur sind: Modegrad, Alter, Zustand, Größensortierung, LUG und realisierte Preisänderungen.

Modegrad

- Beispiele für extrem hohen Modegrad mit schnellem Verfall: modische Schnitte, saisonale Kragenformen, auffällige Modefarben wie z. B. pink/orange/mintgrün..., Vororderware, die einen begrenzten Liefer- und Abverkaufstermin hat, Marken wie Scotch & Soda, D&G, Offwhite,...), Culotte-Hose, Glitzer-Shirt, Bluse mit Touchstripe + Beschriftung ...
- Beispiele für mittleren Modegrad: leicht modische Schnitte, eher Standard-Kragen (Rundhals), dezente/wiederkehrende Modefarben wie z. B. Khaki oder Hellblau; Vororderware, die einen begrenzten Liefer- und einen etwas längeren Abverkaufszeitraum hat (von einem halben bis ganzen Jahr); eher klassische Marken und Formen (z. B. Hosenanzug, Businesshemd, Hemdbluse – jedoch jeweils keine Nullfarbe).
- Beispiele für niedrigen Modegrad: NOS-Basic-Artikel, schwarzer Baukasten-Anzug mit durchlaufendem, immer gleichem Schnitt, Nullfarben (Schwarz, Weiß, Dunkelblau, Grau...), schwarze Socken, weiße T-Shirts...

Alter

Eine mögliche Aufteilung für Altersgruppen: Ware, die zum Zeitpunkt 31.12. ...

- 1) 0 bis 3 Monate alt ist (also Wareneingang 1.9.-31.12. im Geschäftsjahr)
- 2) 3 bis 6 Monate alt ist
- 3) 6 bis 12 Monate alt ist
- 4) 13 bis 24 Monate alt ist (1 bis 2 Jahre)
- 5) 25 bis 36 Monate alt ist (2 bis 3 Jahre)
- 6) älter als 3 Jahre alt ist

Je älter, umso höher wird der Teilwertabschlag vorgenommen. Nicht selten setzt man in der letzten Altersgruppe 90 bis 100 % Abschreibung an, weil diese Ware schon in mehreren Sale-Phasen vergeblich zu verkaufen versucht wurde. Also ist die Absatzwahrscheinlichkeit extrem gering.

Zustand

Abwertung der Ware mit Flecken, kaputtem Reißverschluss, vergilbtem Stoff, durch Licht „verschossene Ware“, Make-Up-Flecken, schmutziges Teil, welches zwar gereinigt wurde, an dem aber nur noch ein handgeschriebenes Ersatzetikett angebracht ist.

6.3 MODEGRAD UND NOS ÜBER WARENGRUPPEN, LIEFERANTEN UND ZIELGRUPPEN

Es folgen Beispiele, wie man die Teilwertabschläge nach Altersgruppen je nach Warengruppe, Lieferant bzw. Zielgruppe ansetzen könnte. Allgemein **üblich** sind eher die **Warengruppen**, die anderen beiden Kriterien sind eher selten.

Teilwertabschläge – Beispiele nach **Warengruppen**:

Warengruppe	Annahme Bestand in %*	Teilwertabschläge für verschiedene Warengruppen						
		Mäntel	Jeans	Hosen Chino	Pullover modisch	BH weiß	Sport Jacken	Sport Bälle
bis 3 Monate	35 %	10	15	20	25	10	20	5
bis 6 Monate	25 %	20	25	30	40	15	30	10
bis 12 Monate	22 %	30	40	50	60	25	50	15
bis 24 Monate	10 %	40	50	60	80	35	60	20
bis 36 Monate	5 %	50	60	80	90	40	80	30
älter als 3 Jahre	3 %	60	80	80	95	50	80	40
TWA - arithmetischer Durchschnitt	100 %	23,4	30,7	37,9	47,3	19,8	37,9	12,3

Warengruppe	Bettwäsche	Matratzen	Bodenbeläge/ Teppichwaren	Sneakers	Lederschuhe klassisch
bis 3 Monate	15	5	10	20	10
bis 6 Monate	25	10	20	30	20
bis 12 Monate	40	15	30	50	30
bis 24 Monate	50	25	40	60	40
bis 36 Monate	60	35	50	80	50
älter als 3 Jahre	80	50	60	90	60
TWA – arithmetischer Durchschnitt	30,7	13,3	23,4	38,2	23,4

* In der Realität ist die Bestands-Verteilung für jede Warengruppe unterschiedlich. Diese Darstellung mit einer einheitlichen Bestands-Annahme für alle Warengruppen dient dem leichteren Verständnis.

Die TWAs wurden nach den bislang behandelten Kriterien (Modegrad, erwartete Preisabschriften etc.) angesetzt.

7. REALE TEILWERTABSCHLÄGE IN DER PRAXIS NACH TEILBRANCHEN (DOB, HAKA, KIKO, WÄSCHE/STRÜMPFE, HEIM- UND HAUSTEX, SPORT, SCHUHE)

In den 80er- und 90er-Jahren wurde vom Institut für Wirtschaftsbeobachtung in Degerndorf/Bayern jedes Jahr eine Liste mit Hunderten von erhobenen Teilwertabschlägen des Modehandels geführt. Es handelte sich dabei ursprünglich um eine mit Pica-Schreibmaschine handgetippte ewig lange Liste. Leider gibt es diese Veröffentlichungen heute nicht mehr. Aber damals ergaben sich für die Bekleidungssortimente über die Jahre hinweg durch die Betriebsprüfung anerkannte TWAs in einer Bandbreite von 20 bis 30 %. Tendenziell bewegten sich in diesem Korridor nach unten die HAKA und die Schuhe, nach oben eher die DOB. Daran orientierten sich auch teilweise die Betriebsprüfer und Steuerberater.

Aktuell kann man aber auf andere, neuere Quellen zugreifen, auf die nachfolgend eingegangen wird.

7.1 ERHEBUNGEN DER BRANCHENVERBÄNDE (BTE/BDSE)

Nun folgen die vom BTE und BDSE erhobenen Teilwertabschläge in % bis 2018 mit einer durchaus aussagefähigen Stichprobe (Stichprobe 49 bzw. 50 für die angesetzten TWAs sowie 29 bzw. 21 für die geprüften/ anerkannten TWAs):¹⁹

Jahr	Bekleidung	Schuhe
angesetzte TWAs	<i>n=49</i>	<i>n=50</i>
2010	32,84	32,15
2011	31,78	33,08
2012	32,96	31,92
2013	32,50	30,03
2014	32,18	29,68
2015	30,79	29,39
2016	30,51	28,47
2017	25,40	32,19
2018	27,20	26,81

8. TEILWERTABSCHREIBUNG UND INVENTURDIFFERENZEN. AUSWIRKUNGEN AUF GUV UND BILANZ

8.1 AUSWIRKUNGEN DER TWA AUF GUV UND BILANZ

Wie an anderer Stelle bereits behandelt, beeinflusst die Teilwertabschreibung die Höhe des Gewinns.

Es folgt ein **Beispiel 1**, das zeigt, welche Auswirkungen ein zu hoher TWA auf den Gewinn in der GuV verursachen kann.

Beispiel 1

Angenommen, der Händler hatte in einem regulären Jahr den TWA viel zu hoch auf 42 % angesetzt und somit den Inventurbestand in dieser Beispielrechnung von 785 T€ auf 455 T€ Teilwert (= Endbestand Bilanz) reduziert. Eine realistische Bewertung hätte einen um 70 T€ höheren Endbestand ergeben, also 525 T€ bei einem TWA von 33,1 %.

Gewinn und Verlustrechnung

Soll		Haben	
(Anfangsbestand)	400.000 €	Umsatz (ohne MwSt.)	2.150.000 €
+ (Wareneingang exkl. Skonto)	1.297.000 €	Skontoerträge	20.000 €
- (Endbestand) ↓	455.000 €	Bonierträge	5.000 €
= Wareneinsatz excl. Skonti ↑	1.242.000 €	Sonstige Erträge	26.000 €
Lohnaufwendungen	375.000 €	Verlust	0 €
Mietaufwand	0 €		
Raumnebenkosten	37.500 €		
Gewerbsteuer	15.000 €		
Kosten für Werbung/Deko	80.000 €		
Reise/ Kfz Warenbeschaffung*	35.000 €		
Reise/ Kfz Sonst. ohne AfA	2.500 €		
Zinsaufwendungen, Damnum	45.000 €		
AfA Haus, Grundstücke	10.000 €		
AfA Einrichtung	30.000 €		
AfA EDV, Kfz, Sonst., GwG	40.000 €		
Hausaufwendungen	15.000 €		
Sonstige Kosten	110.000 €		
Außerordentl. Aufwend.	0 €		
Steuerl. Reingewinn ↓	164.000 €		
Soll	2.201.000 €	Haben	2.201.000 €

* = Reise- und Kfz-Kosten für eine physische Warenbeschaffung (z. B. aus dem Modezentrum, direkt vom Lieferanten/Einkaufsverband „von der Rampe“ etc.); Messebesuche ohne physische Beschaffung würden unter „Sonstige Reise/Kfz-Kosten fallen“.

9. ERFAHRUNGEN AUS DER BETRIEBSPRÜFUNGSPRAXIS – MASSNAHMEN ZUR DURCHSETZUNG VON TEILWERTABSCHLÄGEN GEGENÜBER DEM FINANZAMT

9.1 KURZER HISTORISCHER EXKURS

Bei der Übernahme der Bundesregierung 1998 durch die Koalition von SPD und Grüne unter Kanzler Schröder war anfangs und für kurze Zeit Finanzminister Oskar **Lafontaine** im Amt, der zügig ein Gesetz im Rahmen eines Steuerreformpaketes durchbrachte, um mit sofortiger Wirkung die **Teilwertabschläge komplett abzuschaffen**. Dies erzeugte eine enorme Aufregung in der Branche und bei den Verbänden, so dass durch eine Petition, Drohung einer Verfassungsklage und auch durch Interventionen anderer Parteien, Politiker und Verbände das Gesetz noch verhindert werden konnte.²⁷

Zumal die Abschaffung der Teilwertabschreibungen konträr zum **Niederstwertprinzip** wäre und somit die Bilanz keine realen Vermögenswerte bzgl. der Ware mehr ausweist und der Gläubigerschutz somit in Gefahr gewesen wäre. Zudem hatten damals etliche Textileinzelhändler teilweise sehr hohe Teilwertabschreibungen von weit über 30 % in den Büchern stehen. Bei einem Wegfall dieser TWAs wäre der zukünftige Bestand in die Höhe geschneit, was zu erheblichen Steuernachzahlungen geführt hätte – im Einzelfall mit höheren sechsstelligen Summen. Dies hätte die Insolvenz vieler Betriebe bedeutet.

Mit Durchsetzung dieses Gesetzes wären viele Textstellen in dieser Publikation nur noch Makulatur.

9.2 TYPISCHE STREITPUNKTE BEI BETRIEBSPRÜFUNGEN

Der Autor hat jahrzehntelange und vielfältige Erfahrung mit der Betreuung von Betriebsprüfungen, insbesondere beim Thema Warenlagerbewertung. Zudem hat er an Arbeitspapieren mitgearbeitet, die bei politischen Entscheidungen zum Ansatz des Saison-Warenlagers als Fixkosten im Rahmen der Überbrückungshilfe 3 für Einzelhändler herangezogen wurden.

Letzteres Thema steht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Warenbewertung.

Bei Betriebsprüfungen kommt es immer wieder zu Auseinandersetzungen bezüglich der Anerkennung von Teilwertabschreibungen. Einige ausgewählte **Ansatz- und Streitpunkte bei Betriebsprüfungen** werden im Folgenden näher betrachtet:

- a) **Umsatzverprobung** (KER-Umsatz stimmt nicht mit Umsatz GuV + MwSt. überein), siehe Abschnitt 8.3 – Stimmt der Umsatz nicht, stimmt auch der Bestand nicht!
- b) **Spannenverprobung** (erzielte Spanne GuV weicht zu stark ab von der erzielten Spanne KER) – siehe Abschnitt 8.3