

Das Bandbreitenmodell (BBM)

Umsetzung und Konsequenzen aus Sicht der Unternehmer

**(Der „Blick unter die Motorhaube“
des Bandbreitenmodells,
mit konkreten Beispielrechnungen)**

Das BBM aus Unternehmenssicht

- Viel mehr Kunden mit weitaus mehr Kaufkraft
- Mehr Umsätze, weniger Preisempfindlichkeit
- Unternehmen zahlen keinerlei Steuern mehr - alle Gewinne sind steuerfrei
- Bruttolohnkosten = Nettogehälter
- Investitionen ohne steuerliche Zwänge (Abschreibungsregeln, etc.)
- Keine Kosten-/Preisnachteile mehr gegenüber Importeuren
- Keine Zeitverschwendung für Steueroptimierung
- Aufbau steuerfreien Eigenkapitals statt Kreditabhängigkeit
- Preise bleiben ähnlich: niedrigere Kosten und höhere Umsätze (bei gleichen Fixkosten) gleichen höhere Umsatzsteuer aus

Das BBM gilt nicht bzw. eingeschränkt in:

a) Kleinunternehmen

(unter 250.000 € Jahresumsatz gilt der branchenbezogene Mindeststeuersatz, siehe www.bandbreitenmodell.de/arbeitsplatzpraemiengesetz, Punkt 1.(4))

b) 4 Kombilohnbranchen:

1. Landwirtschaft
2. Fischerei
3. Gastronomie
4. Friseurhandwerk

(siehe www.bandbreitenmodell.de/arbeitsplatzpraemiengesetz, Anlage 1)

1. Das Prinzip der 4 Zahlen: **Gehaltsempfänger durch Umsatz = Beschäftigungsverhältnis und Steuersatz**

Man ermittelt das Verhältnis von Inlandsumsätzen zu Inlandarbeitsplätzen und liest in einer Tabelle des Bundesfinanzministeriums den Satz der Umsatzsteuer ab, den man auf die eigenen Produkte aufschlägt.

Das heißt:

1. Mein Computersystem berechnet: Wieviele **Inlandsmitarbeiter** standen durchschnittlich in den letzten **6 Monaten** auf meiner Gehaltsliste? Dabei sind nur die Mitarbeiter relevant, die das Mindestgehalt lt. Arbeitsplatzprämienengesetz erhielten (siehe 1.a).
2. Mein Computersystem greift auf das Zahlungseingangskonto der Buchhaltung zu und berechnet: Wie hoch waren meine durchschnittlichen **Zahlungseingänge in den letzten 6 Monaten?**
3. Mein Computer berechnet die Beschäftigungsquote, nämlich das **Verhältnis „Inlands-Mitarbeiter pro Inlands-Umsatzmillion“**.
4. Mein Computer greift auf eine **Tabelle des Bundesfinanzministeriums** zu, in der steht, bei welcher **Beschäftigungsquote** welcher **Umsatzsteuer-Satz** für meine Produkte gilt.

Sofern die Daten in einer Datenbank gespeichert sind, verarbeitet die EDV diese 4 Schritte vollautomatisch mit einem simplen Skript in den die letzten Sekunden am Ende jedes Monats. Bei Kleinunternehmen ohne Betriebssoftware (Buchhaltung, Personalverwaltung) liegt der manuelle Aufwand bei 1 Minute.

1.a) Mit welchen Beschäftigten kann ich den Umsatzsteuersatz senken?

Als Unternehmer kann ich 4 Arten von Beschäftigten nutzen, um die Umsatzsteuer meiner Produkte zu senken und meine Produkte billiger verkaufen zu können:

	Maximale Arbeitszeit pro Jahr	Mindesteinkommen pro Jahr*
Vollzeit	1.200 Stunden	40.000 €
Teilzeit	600 Stunden	32.000 €
Auszubildende		10.000 €
„abwesende Arbeitnehmer“	0 Stunden	24.000 €

* Da es keine Sozialversicherungsabgaben mehr gibt, entspricht das Nettogehalt der Arbeitnehmer den Bruttolohnkosten der Arbeitgeber. Davon unberührt bleiben wie bisher die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, bezahlter Jahresurlaub, Mutterschaftsurlaub, etc.

Quelle: www.bandbreitenmodell.de/arbeitsplatzpraemiengesetz, Punkt 3).

1.b) Wie hoch ist mein Personalkostenanteil mit dem BBM?

Als Unternehmer kann ich 4 Arten von Beschäftigten nutzen. Bei 8 Mitarbeitern pro Umsatzmillion bedeutet das sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer die Auswahl zwischen:

	Durchschnittseinkommen pro Jahr*	Lohnkostenanteil am Umsatz
Vollzeit	60.000 €	$\frac{8 \text{ Vollzeit-Mitarbeiter } \times 60.000 \text{ €}}{1 \text{ Mio. €}} = \mathbf{48\%}$
Teilzeit	40.000 €	$\frac{8 \text{ Teilzeit-Mitarbeiter } \times 40.000 \text{ €}}{1 \text{ Mio. €}} = \mathbf{32\%}$
Auszubildende	20.000 €	$\frac{8 \text{ Auszubildende } \times 20.000 \text{ €}}{1 \text{ Mio. €}} = \mathbf{16\%}$
„abwesende Arbeitnehmer“	30.000 €	$\frac{8 \text{ abwesende Arbeitnehmer } \times 30.000 \text{ €}}{1 \text{ Mio. €}} = \mathbf{24\%}$

* Das Durchschnittseinkommen liegt über dem Mindesteinkommen.

Da für alle Unternehmen innerhalb einer Branche (inkl. Importeure) die gleiche Regel gilt, ist ein solcher Personalkostenanteil kein Problem.

In der Mischkalkulation der 4 Beschäftigungsmodelle ist ein Durchschnitt von rd. 35% Personalkostenanteil am Netto-Umsatz zu erwarten.

1.c) Wie viele Beschäftigte können wir „absetzen“?

Je größer ein Unternehmen ist, desto stabiler sind Beschäftigtenzahlen und der Umsatz. Und damit auch das Beschäftigungsverhältnis, die Umsatzsteuersätze und die Preise.

Umgekehrt heißt das: Je kleiner ein Unternehmen ist, desto schwankungsanfälliger ist es. Z.B. bei einem 2-Personen-Unternehmen kann 1 Kündigung von einem Monat zum nächsten das Beschäftigungsverhältnis so weit absenken, daß der Umsatzsteuersatz in kritische Höhen steigt.

Dies kann man abfedern, indem man einen ausreichend großen Zeitraum zugrunde legt. Für die Zahl der Beschäftigten, die jeder Unternehmer von der Umsatzsteuer „absetzen“ kann, gilt folgende Formel:

Durchschnitt der Zahl der Gehaltsempfänger der letzten 6 Kalendermonate

Beispiel:

	Zahl der Beschäftigten
November	97
Dezember	106
Januar	105
Februar	110
März	118
April	126
Durchschnitt = Grundlage für Umsatzsteuer 01.05.-31.05.	110,33

2. Welcher Umsatz ist für die Umsatzsteuer relevant?

Im Bandbreitenmodell zählen nicht gebuchte Forderungen/Rechnungen, sondern ausschließlich Zahlungseingänge. Für den Umsatz, auf den jeder Unternehmer seine Gehaltsempfänger anrechnen kann, gilt:

Durchschnitt der Zahlungseingang der letzten 6 Kalendermonate, hochgerechnet auf 1 Jahr

Beispiel:

	Umsatz
November	1.700.000 €
Dezember	2.800.000 €
Januar	100.000 €
Februar	500.000 €
März	1.400.000 €
April	1.500.000 €
Monatsdurchschnitt letzte 6 Monate	1.333.333 €
Durchschnitt, hochgerechnet auf 1 Jahr = Grundlage für Umsatzsteuer 01.05.-31.05.	16.000.000 €

3. Wie ermittle ich das Beschäftigungsverhältnis?

In meiner Warenwirtschaftssoftware lasse ich den Computer folgende Formel ausrechnen:

$$\frac{\text{Durchschnitt der Gehaltsempfänger der letzten 6 Kalendermonate} \times 1.000.000}{\text{Durchschnitt Zahlungseingang letzte 6 Kalendermonate} \times 12 \text{ Monate}} = \text{Mitarbeiter pro Jahres-Umsatzmillion}$$

Beispiel mit Zahlen aus 1.b) und 1.c):

$$\frac{110,33 \text{ Gehaltsempfänger} \times 1.000.000}{16 \text{ Mio € Jahres-Zahlungseingang (hochgerechnet aus Durchschnitt letzte 6 Monate)}} = \text{6,9 Mitarbeiter pro Umsatzmillion}$$

4. Wie hoch ist der Umsatzsteuersatz meiner Produkte?

Die nachfolgende Tabelle des Finanzministeriums gilt für sämtliche Unternehmen der gleichen Branche. Ob mein Unternehmen im In- oder Ausland produziert oder ob es in- oder ausländischen Eigentümern gehört, ist irrelevant.

Mein Computersystem berechnet aus den Daten meiner Gehaltsbuchhaltung sowie der nachfolgenden Tabelle des Bundesfinanzministeriums, unter welchen Umsatzsteuersatz meine Produkte fallen. Beispiel:

Branche: Automobilindustrie, Zulieferer Elektronik-Komponenten	
Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:
unter 6	500%
6 bis unter 7	80%
7 bis unter 8	50%
ab 8	35%

5. Was kann ich tun, um die Umsatzsteuer meiner Produkte zu senken?

Die Formel unter 3. zeigt, daß ich 6,9 Mitarbeiter pro Umsatzmillion beschäftige. Lt. Nachfolgender Tabelle des Finanzministeriums (siehe auch 4.) ist auf meine Produkte ein Umsatzsteuersatz von 80% aufzuschlagen.

Branche: Automobilindustrie, Zulieferer Elektronik-Komponenten	
Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:
unter 6	500%
6 bis unter 7	80%
7 bis unter 8	50%
ab 8	35%

Ich kann diesen Wettbewerbsnachteil beseitigen, indem ich so viele zusätzliche Mitarbeiter einstelle, daß meine Produkte in der günstigsten Steuerklasse landen, nämlich 35% Umsatzsteuer bei 8 „Mitarbeitern pro Umsatzmillion“ .

Um von 6,9 auf 8 „Mitarbeiter pro Umsatzmillion“ zu kommen, muß ich mindestens durchschnittlich 128 Mitarbeiter zu den Konditionen lt. 1.a) auf meiner Gehaltsliste führen.

Wenn ich also zusätzlich zu meinen vorhandenen 126 Mitarbeitern lt. 1.b) meine Beschäftigung um durchschnittlich mindestens 2 Arbeitsplätze erhöhe, sinkt die Umsatzsteuer meiner Produkte um 45 Prozentpunkte.

6. Wie wende ich das Modell an, wenn ich Produkte in mehreren Geschäftsbereichen/Branchen verkaufe?

Arbeitsplatzprämien sind sowohl Produkt- als auch Mitarbeiter-bezogen (siehe § 1 Arbeitsplatzprämien-gesetz). Das heißt: 1 Unternehmen, daß z.B. 3 Produktarten verkauft, muß jede Produktart mit unterschiedlichen Umsatzsteuersätzen verkaufen (sofern diese Produkte unterschiedliche Steuersätze haben, siehe Punkt 3.2.2., Anlagen 1 und 2 auf S. 82/83 im Buch).

Je kleiner ein Unternehmen ist, desto seltener wird dieser Fall eintreten. Großunternehmen sind dagegen meist heterogen, also in unterschiedlichen Geschäftsbereichen/Branchen tätig. Üblicherweise agiert bei ihnen jeder Geschäftsbereich als rechtlich eigenständige Gesellschaft (fast immer als GmbH).

So existieren also unter dem Dach eines Konzerns z.B. eine Tochtergesellschaft als GmbH für Telekommunikationstechnik, eine GmbH für Medizintechnik, eine GmbH für den Anlagenbau, eine GmbH für IT-Dienstleistungen, eine GmbH für den Handel mit IT-Hardware, usw.

Bei homogenen Tochtergesellschaften lassen sich unterschiedliche Umsatzsteuersätze in unterschiedlichen Branchen also besonders problemlos umsetzen.

Was ist aber mit kleinen Unternehmen, die unterschiedliche Geschäftsfelder unter den Dach einer einzigen Gesellschaft betreiben – also z.B. sowohl Fertigung/Veredlung von Produkten als auch Handel mit unveränderten Produkten als auch Dienstleistungen?

Sie können aus 2 Möglichkeiten auswählen:

- a) Sie gründen für jeden Geschäftsbereich eine Tochtergesellschaften und verteilen ihre Mitarbeiter nach Belieben darauf.
- b) Sie ordnen ihre Mitarbeiter den Produktarten zu.

In beiden Fällen kann jeder Mitarbeiter nur 1 x auf die Umsatzsteuer angerechnet werden.

7. Kann man das Bandbreitenmodell durch Großhandel/Handelsvermittlungen umgehen?

Jedes Steuersystem in der Geschichte der Menschheit wurde so weit wie möglich umgangen. Daher muß das System so dicht und effizient wie möglich strukturiert sein.

Zur Minimierung der Umsatzsteuer(sätze) gibt es im Bandbreitenmodell zwei Möglichkeiten. Die erste Möglichkeit ist die Steuerhinterziehung durch Schwarzhandel. Da das Funktionieren von Staat und Gesellschaft davon abhängt, daß das Steuersystem nicht umgangen wird, sind die Freiheits- und Geldstrafen für alle Beteiligten so hoch, daß kein klar denkender und freiheitsliebender Mensch dieses Risiko eingehen würde (mehr dazu: siehe Punkt 3.2.3. des Buches „Die Geldlawine“).

Die zweite Möglichkeit: Man analysiert zunächst, in welcher Branche die Umsatzsteuersätze besonders niedrig sind. Dies ist z.B. im [Großhandel](#) und bei der Handelsvermittlung der Fall, weil dort die **Margen zu niedrig für hohe Steuersätze** sind. Also könnte man seine Handelsgeschäfte einfach als Großhandel oder Handelsvermittlung deklarieren. Infolgedessen würden sich sämtliche Unternehmen zu Großhändlern/Handelsvermittlern umetikettieren oder sogar (durch eine Kette von ausländischen Strohfirmen) umorganisieren. Wie dehnbar und unscharf die Definition dessen ist, was als Großhandel bezeichnet werden kann, zeigt z.B. die [Definition in Wikipedia](#).

Ein Grundsatz des Bandbreitenmodells ist, daß es keine Diskriminierung ausländischer Anbieter geben soll, sondern lediglich gleiche Bedingungen für in- und ausländische Unternehmen, die im deutschen Binnenmarkt etwas verkaufen.

Der Großhandel ist mit über [650 Mrd. € Jahresumsatz, 1,2 Mio. Beschäftigten](#) und seiner Rolle bei der Warendistribution zu wichtig, um ihn zu gefährden.

8. Das Bandbreitenmodell im Großhandel / bei Handelsvermittlungen

Wie Punkt 7. zeigt, eignen sich Großhandel und Handelsvermittlungen grundsätzlich zum Mißbrauch als Steuer-Schlupfloch. Dazu gründet/benutzt man eine Gesellschaft im Ausland, die die Gewinne abschöpft und zu einem so hohen Preis an den Importeur verkauft, daß dieser die Produkte nur mit sehr geringen Margen verkaufen kann. Mit dieser Art Wertschöpfungskette gibt es keinen nennenswerten inländischen Wertschöpfungsanteil/Mehrwert, den man besteuern könnte.

Da einerseits Mißbrauch verhindert werden und andererseits der Großhandel weiter existieren muß (siehe Punkt 7.), bietet sich die Nutzung heute bereits bestehender Gesetze an, deren Einhaltung lediglich genauer kontrolliert werden müßte. Heute sind internationale Unternehmen aufgrund von § 90 Abs. 3 der Abgabenordnung verpflichtet, dem Finanzamt ihre [Kalkulation offenzulegen](#), um eine Gewinnverlagerung ins Ausland durch [Verrechnungspreise](#) zu erkennen.

Eine Gewinnverlagerung ist auch heute schon nichts anderes als eine Steuerhinterziehung, die finanziell und strafrechtlich hoch riskant ist. Selbst bei mangelnder Nachvollziehbarkeit der wahren Kosten wird durch eine „Schätzung von Besteuerungsgrundlagen“ ([§ 162 Abgabenordnung](#)) die Steuerhinterziehung (abgesehen von Bußgeldern) teurer als die Steuerehrlichkeit.

Ein (steuer)ehrlicher Großhandel ist aufgrund des geringen zu erwartenden steuerlichen Mißbrauchs also weiterhin uneingeschränkt möglich.

9. Die Umsatzsteuer im Großhandel

Wenn ein Staat viele Arbeitsplätze will, kann er kein Interesse daran haben, Geschäfte mit geringer Wertschöpfung zu fördern. Die Beschäftigungsintensität dieser Branche kann aufgrund der geringen Marge nicht so hoch sein wie im Einzelhandel.

Branche: Großhandel, eigene Lagerhaltung, Verkauf nur an Gewerbetreibende gleicher Branche					
Differenz VK-EK 0 bis unter 10%		Differenz VK-EK 10 bis unter 20%		Differenz VK-EK ab 20%	
Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:	Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:	Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:
unter 1	500%	unter 2	500%	unter 6	500%
1 bis unter 1,5	80%	2 bis unter 3	80%	6 bis unter 7	80%
1,5 bis 2	35%	3 bis unter 4	35%	7 bis unter 8	35%
ab 2	20%	ab 4	20%	ab 8	20%

In der letzten Spalte soll die Beschäftigungsintensität hoch sein, weil es bei diesen Handelsspannen eigentlich kein Großhandel mehr ist und die Wertschöpfung dort belohnt werden soll, wo möglichst viele Menschen auf der Gehaltsliste stehen.

„Verkauf nur an Gewerbetreibende gleicher Branche“ heißt: Z.B. der Sanitärgrößhandel verkauft zum niedrigen Steuersatz nur an den Sanitärfachhandel, Sanitärhandwerker, Bauunternehmen etc., nicht jedoch z.B. an Maler, Elektriker, Teppichverleger oder andere Branchen.

Hintergrund ist das ansonsten mögliche Schlupfloch des Metro-Geschäftsmodells, mit einem angeblichen Großhandel - der tatsächlich ein Allround-Supermarkt ist - als Einzelhandel zu fungieren. Im Falle des Bandbreitenmodells bedeuten würde dies nämlich bedeuten, als Pseudo-Großhandel die höheren Umsatzsteuersätze des Einzelhandels umgehen zu können.

10. Die Umsatzsteuer bei Handelsvermittlungen

Branche: Handelsvermittlung/Streckengeschäfte, keine Lagerhaltung					
Differenz VK-EK 0 bis unter 10%		Differenz VK-EK 10 bis unter 20%		Differenz VK-EK ab 20%	
Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:	Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:	Beschäftigte pro Umsatzmillion	Umsatzsteuer-Satz:
unter 1	500%	unter 2	500%	unter 6	500%
1 bis unter 1,5	80%	2 bis unter 3	80%	6 bis unter 7	80%
1,5 bis 2	35%	3 bis unter 4	35%	7 bis unter 8	35%
ab 2	20%	ab 4	20%	ab 8	20%

Auch hier gilt: Wenn ein Staat viele Arbeitsplätze will, kann er kein Interesse daran haben, Geschäfte mit geringer Wertschöpfung zu fördern. Dennoch sollten sie möglich sein – so lange sie nicht mißbraucht werden, um das System des Bandbreitenmodells zu umgehen.

Was fällt sonst noch an dieser Tabelle auf? Sie ist identisch mit der Tabelle des Großhandels. Dies soll zeigen, daß unterschiedliche Geschäftsmodelle/Produktarten/Wertschöpfungskonzepte ein und dieselben Steuersätze haben können – was die Tabellen der Umsatzsteuer viel kürzer macht als befürchtet.