

## bdp aktuell

- Factoring schafft finanzielle und zeitliche Spielräume – S. 2
- Unternehmen zu verkaufen? – S. 4
- Schutzschirmverfahren bildet Rahmen für Restrukturierung – S. 7

## Schnelles Geld

Alternative Unternehmensfinanzierung mit Factoring

**BESTE  
STEUERBERATER  
2017**bdp  
Bormann · Demant & Partner  
Unternehmensnachfolge**Handelsblatt**Im Test: 1.372 Steuerberater  
handelsblatt.com · 17.03.2017

- Verlustuntergang nach § 8c KStG ist verfassungswidrig – S. 11
- „12. Oktober 2017 - 25 Jahre bdp“  
Save the Date – S. 11

## Kurzfristige Finanzierungsart

Factoring schafft finanzielle und zeitliche Spielräume, stärkt die Position gegenüber den Lieferanten und verbessert das Rating durch eine höhere Eigenkapitalquote.

Bei der Kapitalbeschaffung von Unternehmen spielen die traditionellen Formen wie Eigen- und Fremdkapital in Form von Aktien, Anleihen und Krediten nach wie vor eine große Rolle. Sie werden aber in wachsendem Umfang durch innovative Finanzierungsformen wie das Factoring ergänzt. Der Verkauf von Forderungen sichert Liquidität und schützt vor Forderungsausfall – auch im Auslandsgeschäft.



**Rainer Hübl**  
ist Geschäftsführer  
der bdp Management  
Consultants GmbH.



**Jochen Schein**  
ist Gebietsleiter der  
Deutschen Factoring  
Bank.

Factoring ist eine vielseitige Finanzdienstleistung, die von mittelständischen Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungssektor in wachsendem Umfang genutzt wird. Unter Factoring versteht man den Kauf von Geldforderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen. Als Factor erwirbt der Factorer die Forderungen der Unternehmen gegen ihre Abnehmer (Debitoren) und zahlt den vereinbarten Kaufpreis taggleich aus. Factoring dient der kurz-

fristigen Umsatzfinanzierung und dem 100%igen Schutz vor Forderungsausfällen. Zum Factoring gehören darüber hinaus ein professionelles Kredit- sowie auf Wunsch Debitorenmanagement.

### **Zeitlicher und finanzieller Spielraum**

Insbesondere durch die letzten beiden Leistungen in Verbindung mit dem regresslosen Ankauf der Forderungen (True Sale) unterscheidet sich Factoring für den Kunden deutlich vom rei-

nen Bankkredit. Der Factoring-Kunde gewinnt durch Factoring einen finanziellen und zeitlichen Handlungsspielraum. Das Spektrum reicht vom klassischen Full Service Factoring bis hin zu speziellen Konzern-Lösungen.

### **Verbesserte Position gegenüber Lieferanten**

Mit der kurzfristigen Finanzierungsart Factoring verbessert ein Unternehmen seine Position gegenüber seinen Liefere-





ranten. Lange Zahlungsziele oder Zahlungsverzug belasten ihn nicht länger. Dazu kann der Liquiditätsvorteil genutzt werden, um Skontierungserträge zu realisieren. Insofern atmet die Finanzierung im Falle von Umsatzsprüngen und -wachstum oder temporären Umsatzrückgängen.

### Höhere Eigenkapitalquote und besseres Rating

Nicht zu unterschätzen ist die Wirkung des Factorings auf das Bilanzbild. Die Eigenkapitalquote ist stets eine relevante Größe in der Bonitätsprüfung und letztendlich bei der Erstellung der Ratingnote eines Unternehmens. Factoring bewirkt die Kürzung der Bilanzsumme und damit eine Verbesserung der Eigenkapitalquote. Dies führt insgesamt in der Regel zu einer gesteigerten Finanzkraft und reduzierten Verzinsung aller neuen Kredit- und Darlehensaufnahmen.

### bdp kooperiert verstärkt mit einem der Branchenführer, der Deutschen Factoring Bank

Die Finanzierungsfunktion beim Factoring nur im Bedarfsfall zu nutzen, ist eine der modularen und modernen Lösungen der Deutschen Factoring Bank. Hier schaltet der Kunde das Factoring „ein“ oder „aus“. Das heißt, der Kunde entscheidet bei jeder Forderungseinspielung, ob Forderungen angekauft und finanziert werden sollen oder nicht. Der Ankauf und die Finanzierung werden somit individuell gesteuert, um unter Kosten-Nutzen-Aspekten eine möglichst optimale Absicherungs- und Liquiditätsausstattung für den Kunden zu schaffen. Die Deutsche Factoring Bank hat mit über 40 Jahren gewachsener Erfahrung ein Höchstmaß an individuellen Lösungen rund um die Themen Forderungsmanagement und -finanzierung im Angebot.

Bitte sprechen Sie uns an, wenn Sie Factoring in Ihrer Finanzierungsarchitektur nutzen wollen.

**Deutsche Factoring Bank**

## Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

bei der Kapitalbeschaffung von Unternehmen spielen die traditionellen Formen wie Eigen- und Fremdkapital in Form von Aktien, Anleihen und Krediten nach wie vor eine große Rolle. Sie werden aber in wachsendem Umfang durch innovative Finanzierungsformen wie das Factoring ergänzt. Der Verkauf von Forderungen sichert Liquidität und schützt vor Forderungsausfall – auch im Auslandsgeschäft.

In deutsch-chinesischen M&A-Prozessen ist von Anfang an, also bereits im Interessenbekundungsverfahren oder noch besser bei der Auswahl potenzieller Investoren und Käufer, sehr viel interkulturelle Kompetenz notwendig, damit nicht von vornherein atmosphärische Störungen aufkommen. Denn dies könnte die Folgeverhandlungen und die spätere Integration des deutschen Unternehmens deutlich erschweren. Wir identifizieren sensible Bereiche und geben Praxishinweise, was die chinesische und die deutsche Seite jeweils für das Gelingen der M&A-Verhandlungen beitragen kann.

Seit nunmehr fünf Jahren gilt in Deutschland mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (das sogenannte ESUG) eine geänderte Insolvenzordnung. Kernidee der Reform war und ist es, überlebensfähigen Unternehmen stärker als zuvor eine echte Chance zur Sanierung zu bieten. Mit der Gesetzesänderung wurden (Sanierungs-) Regelungen in die Insolvenzordnung eingefügt, die das deutsche Insolvenzrecht bisher so nicht kannte. Eine dieser Innovationen, das Schutzschirmverfahren, wollen wir Ihnen in diesem Beitrag vorstellen.

**Save the Date:** Hiermit laden wir Sie herzlich ein, mit bdp das 25. Jubiläum am 12. Oktober 2017 in der Classic Remise Berlin zu feiern.

Seit über zehn Jahren informieren wir Sie mit bdp aktuell monatlich über

- Steuern,
- Recht,
- Wirtschaftsprüfung,
- Unternehmensfinanzierung,
- Restrukturierung,
- M&A sowie
- bdp international.

Besuchen Sie uns auf Facebook:  
[www.bdp-team.de/facebook](http://www.bdp-team.de/facebook)



bdp aktuell finden Sie auch online unter [www.bdp-aktuell.de](http://www.bdp-aktuell.de).

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Christian Schütze

### Christian Schütze

ist Steuerberater, Teamleiter bei bdp Potsdam und seit 2007 bdp-Partner.



# Unternehmen zu verkaufen?

In deutsch-chinesischen M&A-Prozessen ist von Anfang an sehr viel interkulturelle Kompetenz notwendig, damit keine atmosphärischen Störungen aufkommen

In deutsch-chinesischen M&A-Prozessen ist von Anfang an, also bereits im Interessenbekundungsverfahren oder noch besser bei der Auswahl potenzieller Investoren und Käufer, sehr viel interkulturelle Kompetenz notwendig, damit nicht von vornherein atmosphärische Störungen aufkommen. Denn dies könnte die Folgeverhandlungen und die spätere Integration des deutschen Unternehmens deutlich erschweren. Wir identifizieren sensible Bereiche und geben Praxishinweise, was die chinesische und die deutsche Seite jeweils für das Gelingen der M&A-Verhandlungen beitragen kann.

### **Kontinuierliche Kommunikation ist nötig**

Bereits zu Beginn des Annäherungsprozesses ist eine kontinuierliche Kommunikation erforderlich, damit jeder weiß, wie der Stand der Dinge respektive der Verhandlungen ist.

Chinesische Unternehmen neigen dazu, nicht zu kommunizieren. Verhandlungen enden plötzlich, Fragen werden nicht mehr beantwortet. Damit können deutsche Unternehmer sehr schwer umgehen, und dies führt zu

einer schlechten Stimmung. Empfehlenswert ist für die chinesische Seite, konkret zu benennen, warum etwa ein Transaktionsprozess ins Stocken geraten ist. Mit Aussagen wie „Wir müssen mit der Bank reden“ oder „Wir müssen unsere Gesellschafter fragen und brauchen dafür Zeit“ gäben sie dem deutschen Verhandlungspartner Vertrauen und Sicherheit. Auch in Deutschland wollen Finanzierungspartner oder Gesellschafter vor wichtigen internationalen

Aktivitäten gefragt werden. Die Motivation der einen Seite sollte für die andere Partei nachvollziehbar sein, um Vertrauen in die Ernsthaftigkeit der Verhandlungen zu schaffen.

### **Gemeinsame Sprache**

Ratsam ist, wenn beide Seiten die gleiche Sprache sprechen. Das bedeutet, man verhandelt und kommuniziert vor allem mit qualifizierten Übersetzern in einer der beiden Muttersprachen, oder man einigt sich auf eine Verhandlungssprache, die im Regelfall Englisch ist. Hier sollten beide Seiten aber in etwa das gleiche Sprachniveau haben.





### Struktur versus Flexibilität

Chinesische Verhandlungspartner vermitteln häufig den Eindruck, es gehe bei Verhandlungen und Integrationsprozessen zwei Schritte vor und einen Schritt zurück. Darin werden unterschiedliche Vorgehensweisen zwischen Deutschland und China deutlich.

Deutsche Unternehmer gehen bei einem Verkauf in der Regel strukturiert vor. Der gesamte Prozess folgt einem in sich schlüssigen Ablaufschema, das im Voraus geplant wird. Ist ein Meilenstein erreicht, wird er für erledigt erachtet und der nächste Punkt bearbeitet. Selten kommt es vor, dass man in einem laufenden M&A-Prozess etwa von einem Share Deal auf einen Asset Deal umschwenkt. Für einen chinesischen Unternehmenslenker stellt ein Richtungsschwenk ein geringeres Problem dar. Er geht intuitiver vor, was oft den Eindruck vermittelt, dass Planungen weniger nachhaltig und Zwischenergebnisse weniger verbindlich sind.

Diese Flexibilität bietet für die chinesische Seite den Vorteil, dass man Verhandlungsstände immer noch einmal reflektiert und notfalls korrigiert. Dieser immer wieder erkennbare Unterschied in der Vorgehensweise führt regelmäßig zu Irritationen: Werden Verhandlungsergebnisse wieder hinterfragt, reagieren deutsche Unternehmer oft irritiert bis verärgert („Das haben wir doch alles schon besprochen!“).

Das spüren die sensiblen chinesischen Verhandlungspartner und fühlen sich ihrerseits durch das Verhalten der Deutschen brüskiert. Die Deutschen sind direkter, während die Chinesen sich eher indirekt ausdrücken. Die Deutschen schätzen ein klares „Ja, geht“ oder „Nein, geht nicht“ mehr, da es Zeit spart und effizient ist. Im Gegensatz dazu ist ein „Nein“ oder ein „Ja“ auf chinesischer Seite oft nicht so verbindlich, wie der deutsche Verhandlungspartner es gerne hätte.

Beide Seiten haben auch ihre Ansichten, warum die deutsche Direktheit oder die chinesische Indirektheit jeweils vorteilhafter sein soll. Für Deutsche ist Direktheit ein Ausdruck von Ehrlichkeit,

während für Chinesen die indirekte, zurückhaltende Kommunikation etwas mit Respekt zu tun hat. Beide Sichtweisen haben ihre Berechtigung und sollten beachtet werden.

### Chinesische Käufer sollten strategische Ziele kommunizieren

Die chinesische Seite sollte Einfühlungsvermögen insbesondere bei familiengeprägten deutschen Unternehmen zeigen, die sehr oft traditionell ein ausgeprägtes Fürsorgeverhalten gegenüber ihren Mitarbeitern haben.

Dies führt dazu, dass für den deutschen Verkäufer neben einem angemessenen Kaufpreis auch der Hintergrund und die Motivation des chinesischen Käufers von Bedeutung sind, welche Ziele mit dem Zukauf verfolgt werden. Hier zeigen die praktischen Erfahrungen, dass chinesische Investoren eher zurückhaltend mit solchen Informationen sind. Hilfreich ist deshalb, wenn der Investor den strategischen Hintergrund und die Hauptmotive des Kaufinteresses logisch und idealerweise schriftlich ausführlich darstellt. Von Vorteil und damit vertrauensbildend für die ersten Gespräche ist dabei, wenn der chinesische Investor eigene ausgewählte Unternehmensdaten, beispielsweise Umsatz, Gewinn, Bilanzdaten, Mitarbeiteranzahl, Geschäftszweck und strategische Ziele vorstellt. Auch hier gilt: Je mehr Informationen, desto besser. Das hilft, die Unsicherheit bei potenziellen deutschen Targets zu reduzieren oder sogar komplett zu eliminieren.

### Konkrete Motive benennen

Zu den Hauptmotiven chinesischer Kaufinteressenten könnte beispielsweise der

Zugang zu technologischem Know-how genauso wie die Sicherung der eigenen Marktposition sowohl auf dem chinesischen als auch deutschen und europäischen Markt zählen. Des Weiteren können die Erweiterung des eigenen Produktportfolios und die Sicherung von strategischen Brückenköpfen in Europa genannt werden. Auch die gemeinsame Entwicklung von Produkten für den asiatischen Markt sollte bereits im Anfangsstadium mitbedacht und kommuniziert werden.

### Bedenken abbauen

Empfehlenswert und hilfreich ist es darüber hinaus, wenn der Käufer das deutsche Management an Bord lässt oder den Verkäufer für die Zeit des Integrationsprozesses beratend einbezieht. Hier geht es insbesondere darum, den Mitarbeitern in Deutschland die Angst vor der chinesischen Unternehmenskultur zu nehmen, damit es nicht zu einem Motivationsverlust innerhalb der Belegschaft kommt. Permanente Informationen oder Schulungen der deutschen Führungskräfte und Mitarbeiter über chinesische Verhaltensmuster und Traditionen können hier einen guten Beitrag zur Integration des deutschen Unternehmens leisten.

### Klärende Gespräche

Und sollte es doch einmal zu einem Konflikt kommen, bietet es sich an, ein klärendes Gespräch unter der Moderation eines erfahrenen Mediators zu führen, der sich in den kulturellen Eigenheiten beider Seiten sehr gut auskennt. Dadurch können eventuell aufkommende Konflikte frühzeitig erkannt und kurzfristig beigelegt werden.



**Hong Lang**  
ist Business Development Manager bei bdp Frankfurt.



**Dr. Jens-Christian Posselt**  
ist Rechtsanwalt bei bdp Hamburg.

# Unter dem Schutzschirm

Das Schutzschirmverfahren bildet einen sehr sinnvollen Rahmen, um Restrukturierungsmaßnahmen bei einer nahenden Krise planvoll und zielorientiert anzustoßen.

Seit nunmehr fünf Jahren gilt in Deutschland mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (das sogenannte ESUG) eine geänderte Insolvenzordnung. Kernidee der Reform war und ist es, überlebensfähigen Unternehmen stärker als zuvor eine echte Chance zur Sanierung zu bieten. Mit der Gesetzesänderung wurden (Sanierungs-)Regelungen in die Insolvenzordnung eingefügt, die das deutsche Insolvenzrecht bisher so nicht kannte. Eine dieser Innovationen, das Schutzschirmverfahren, wollen wir Ihnen in diesem Beitrag vorstellen.

Grund für diese neuartigen (Sanierungs-)Regelungen in der Insolvenzordnung war unter anderem, dass sich in der Vergangenheit verschiedene deutsche Restrukturierungsfälle ins Ausland begeben hatten, um ihre wirtschaftlich erforderlichen Restrukturierungsmaßnahmen umzusetzen. Der deutsche Gesetzgeber sah sich damit erneut aus dem „Wettbewerb der Rechtsordnungen“ heraus gezwungen, Elemente in seine nationale Rechtsordnung einfließen zu lassen, die von den Unternehmen nachgefragt wurden: Nationale Innovation durch Rechtsvergleich.

### Drei Monate Vollstreckungsschutz

Ein im deutschen Insolvenzrecht voll-

kommen neues Element ist die Möglichkeit des Schuldners, im Rahmen der Vorbereitung einer Sanierung bei einer drohenden Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung sich in ein sogenanntes Schutzschirmverfahren zu begeben (§ 270b InsO). Der Schuldner kann dann für eine Zeit von bis zu drei Monaten Vollstreckungsschutz erhalten und die Kontrolle über sein Unternehmen sichern, indem er buchstäblich unter einen Schutzschirm schlüpft. In dieser Zeit kann der Schuldner ein Sanierungskonzept erarbeiten, das er dann im Idealfall als Insolvenzplan im später eröffneten Insolvenzverfahren als „pre-packaged plan“ zur Abstimmung der Gläubiger stellen kann.

### Stärkung der Eigenverwaltung

Das Ganze stellt vom Ergebnis her eine Stärkung der Eigenverwaltung dar. Vereinzelte Insolvenzrichter hatten aber schon vor der Gesetzesänderung Schuldnern für eine Zeit von drei Monaten einen Vollstreckungsschutz gewährt, ohne dass bisher eine ausdifferenzierte gesetzliche Regelung hierzu existierte. Das vage Hoffen auf einen innovativen oder wohlwollenden Insolvenzrichter im Einzelfall wurde mit der Gesetzesänderung durch eine verbindliche gesetzliche Regelung, die konkrete Tatbestandsvoraussetzungen und Rechtsfolgen nennt, abgelöst.

Weil an verschiedenen Stellen immer wieder anderes behauptet wird, muss hier klar gesagt werden: **Das Schutzschirmverfahren kann nicht ohne einen Antrag des Schuldners auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens (wegen drohender Zahlungsunfähigkeit) in Gang gesetzt werden.** Es ist Teil der gestärkten Eigenverwaltung. Dazu ist ein Insolvenzantrag verbunden mit einem



Antrag auf Eigenverwaltung erforderlich. Das Eröffnungsverfahren bleibt aber in der Regel geheim, sodass Geschäftspartner hiervon mangels Veröffentlichung nichts erfahren.

### **Insolvenzantrag nicht unumkehrbar**

Dieser Insolvenzantrag ist aber nicht unumkehrbar. Der Gesetzgeber hat dem Schuldner die Möglichkeit der Rücknahme des Insolvenzantrags eingeräumt. Nach § 270a Abs. 2 InsO ist das Insolvenzgericht verpflichtet, dem Schuldner Gelegenheit zu geben, seinen auf drohende Zahlungsunfähigkeit gestützten Insolvenzantrag zurückzunehmen, wenn das Insolvenzgericht die Voraussetzungen für eine Eigenverwaltung nicht als gegeben erachtet. Der Schuldner muss also nicht befürchten, automatisch in das Regelinsolvenzverfahren hineinzuschlittern.

Die gesetzliche Regelung sieht seit März 2012 wie folgt aus:

### **§ 270a InsO**

#### **Eröffnungsverfahren**

(1) Ist der Antrag des Schuldners auf Eigenverwaltung nicht offensichtlich aussichtslos, so soll das Gericht im Eröffnungsverfahren davon absehen,

1. dem Schuldner ein allgemeines Verfügungsverbot aufzuerlegen oder
2. anzuordnen, dass alle Verfügungen des Schuldners nur mit Zustimmung eines vorläufigen Insolvenzverwalters wirksam sind.

Anstelle des vorläufigen Insolvenzverwalters wird in diesem Fall ein vorläufiger Sachwalter bestellt, auf den die §§ 274 und 275 entsprechend anzuwenden sind.

(2) Hat der Schuldner den Eröffnungsantrag bei drohender Zahlungsunfähigkeit gestellt und die Eigenverwaltung beantragt, sieht das Gericht jedoch die Voraussetzungen der Eigenverwaltung als nicht gegeben an, so hat es seine Bedenken dem Schuldner mitzuteilen und diesem Gelegenheit zu geben, den Eröffnungsantrag vor der Entscheidung über die Eröffnung zurückzunehmen.

### **§ 270b InsO**

#### **Vorbereitung einer Sanierung**

(1) Hat der Schuldner den Eröffnungsantrag bei drohender Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung gestellt und die Eigenverwaltung beantragt und ist die angestrebte Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos, so bestimmt das Insolvenzgericht auf Antrag des Schuldners eine Frist zur Vorlage eines Insolvenzplans. Die Frist darf höchstens drei Monate betragen. Der Schuldner hat mit dem Antrag eine mit Gründen versehene Bescheinigung eines in Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwalts oder einer Person mit vergleichbarer Qualifikation vorzulegen, aus der sich ergibt, dass drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, aber keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt und die angestrebte Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist.

(2) In dem Beschluss nach Absatz 1 bestellt das Gericht einen vorläufigen Sachwalter nach § 270a Absatz 1, der personenverschieden von dem Aussteller der Bescheinigung nach Absatz 1 zu sein hat. Das Gericht kann von dem Vorschlag des Schuldners nur abweichen, wenn die vorgeschlagene Person offensichtlich für die Übernahme des Amtes nicht geeignet ist; dies ist vom Gericht zu begründen. Das Gericht kann vorläufige Maßnahmen nach § 21 Absatz 1 und 2 Nummer 1a, 3 bis 5 anordnen; es hat Maßnahmen nach § 21 Absatz 2 Nummer 3 anzuordnen, wenn der Schuldner dies beantragt.

(3) Auf Antrag des Schuldners hat das Gericht anzuordnen, dass der Schuldner Masseverbindlichkeiten begründet. § 55 Absatz 2 gilt entsprechend.

(4) Das Gericht hebt die Anordnung nach Absatz 1 vor Ablauf der Frist auf, wenn

1. die angestrebte Sanierung aussichtslos geworden ist;
2. der vorläufige Gläubigerausschuss die Aufhebung beantragt oder
3. ein absonderungsberechtigter Gläubiger oder ein Insolvenzgläubiger die Aufhebung beantragt und Umstände bekannt werden, die erwarten las-

sen, dass die Anordnung zu Nachteilen für die Gläubiger führen wird; der Antrag ist nur zulässig, wenn kein vorläufiger Gläubigerausschuss bestellt ist und die Umstände vom Antragsteller glaubhaft gemacht werden.

Der Schuldner oder der vorläufige Sachwalter haben dem Gericht den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit unverzüglich anzuzeigen. Nach Aufhebung der Anordnung oder nach Ablauf der Frist entscheidet das Gericht über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

### **§ 270c InsO**

#### **Bestellung des Sachwalters**

Bei Anordnung der Eigenverwaltung wird anstelle des Insolvenzverwalters ein Sachwalter bestellt. Die Forderungen der Insolvenzgläubiger sind beim Sachwalter anzumelden. Die §§ 32 und 33 sind nicht anzuwenden.

#### **Voraussetzungen für das Schutzschirmverfahren**

Aus dem Gesetz lassen sich zunächst folgende Voraussetzungen für das „Aufspannen“ des Schutzschirms ableiten:

- Der Schuldner muss einen gesonderten Antrag stellen,
- der Schuldner darf seine Zahlungen noch nicht eingestellt haben bzw. noch nicht zahlungsunfähig sein und
- die Sanierung des Schuldners darf nicht offensichtlich aussichtslos sein.

Der Schuldner muss dem Gericht die Voraussetzungen im Einzelnen darlegen. Hierzu ist dem Gericht eine mit Gründen versehene Bescheinigung eines in Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwalts oder einer Person mit vergleichbarer Qualifikation vorzulegen. Der „Bescheiniger“ sollte seine fachliche Qualifikation dem Gericht gegenüber durch eine einschlägige Referenzliste nachweisen. Maßgebend in der Praxis ist, ob tatsächlich lediglich die Zahlungsunfähigkeit droht oder ob diese bereits schon eingetreten (leider die meisten Fälle in der Praxis) ist.

Liegen die genannten Voraussetzungen vor, bestimmt das Gericht eine Frist zur Vorlage eines Insolvenzplanes, die

längstens drei Monate beträgt.

Ferner bestellt das Gericht einen Sachwalter. Vorschläge des Schuldners hat das Gericht zu berücksichtigen, es sei denn, die vorgeschlagene Person ist offensichtlich für die Übernahme des Amtes nicht geeignet.

Der Sachwalter muss ferner personenverschieden von dem Aussteller (dem „Bescheiniger“), der genannten, die Gründe darlegenden Bescheinigung sein (Sanierungsberater).

Ein Mitwirkungsrecht für einen vorläufigen Gläubigerausschuss sieht das Gesetz nicht vor.

Als **Rechtsfolgen** sieht das Gesetz vor:

- dass Maßnahmen der Zwangsvollstreckung gegen den Schuldner zu untersagen oder einstellen sind, sofern der Schuldner dies beantragt,
- dass ein Verwertungsverbot nach §21 Abs. 2 Nr. 5 InsO auszusprechen ist,
- dass (freiwillig) ein vorläufiger Gläubigerausschuss eingesetzt werden kann.

Das Gericht kann **nicht**

- einen Sachverständigen oder vorläufigen Insolvenzverwalter bestellen und damit das Eröffnungsverfahren vorantreiben oder
- ein allgemeines Verfügungsverbot oder einen Zustimmungsvorbehalt erlassen.

Das Gericht **muss** das Schutzschirmverfahren **aufheben**, wenn

- die angestrebte Sanierung aussichts-

los geworden ist,

- der vorläufige Gläubigerausschuss die Aufhebung beantragt oder wenn kein Gläubigerausschuss eingesetzt ist,
- ein absonderungsberechtigter Gläubiger oder ein Insolvenzgläubiger die Aufhebung beantragt und diese Gläubiger benachteiligende Umstände des Schutzschirmverfahrens glaubhaft machen.

Das Insolvenzgericht wird dann, wenn das Schutzschirmverfahren durch das Gericht aufgehoben wird, über die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens entscheiden.

Auf Initiative des Rechtsausschusses des deutschen Bundestages sind in allerletzter Minute zwei sehr wichtige Punkte in das Gesetz aufgenommen worden, die nun in Kraft treten werden:

- der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit im Laufe des Schutzschirmverfahrens führt nicht automatisch zur Aufhebung des Schutzschirmverfahrens,
- der eigenverwaltende Schuldner kann durch alle seine Rechtshandlungen im Sinne von §55 Abs. 2 InsO Masseverbindlichkeiten begründen. Er steht damit faktisch einem vorläufigen, starken Insolvenzverwalter gleich. Eine Betriebsfortführung im Eröffnungsverfahren soll hierdurch erreicht werden.

Um die nötige Aufsicht durch das Insolvenzgericht sicherzustellen, wurde aber die Anzeigepflicht des Schuldners bzw. des vorläufigen Sachwalters in Bezug

auf den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit im Schutzschirmverfahren (§270b Absatz 4 Satz 2 InsO) beibehalten.

### Fazit: Sanierungschancen nutzen

Das Schutzschirmverfahren bildet einen sehr sinnvollen Rahmen, Restrukturierungsmaßnahmen bei einer nahenden Krise planvoll und zielorientiert anzustoßen. Ob diese Regelungsumsetzung ausreichen wird oder ob der Gesetzgeber dies lieber wie im Falle der Verbraucherinsolvenz (§305 Abs. 1 Nr. 1 InsO) in einem eigenständigen Vorinsolvenzverfahren regeln sollte, wird sich bei der praktischen Anwendung dann noch zeigen. Die bisherige Praxis spricht für das Verfahren, obgleich es selten durchgeführt wird. Dies wird mit der Voraussetzung einer „drohenden Zahlungsunfähigkeit“ und der noch geringen Bekanntheit des Verfahrens zu tun haben. Alle Beteiligten sollten diese Restrukturierungschance nutzen und den Schuldner anhalten, sich, bevor es zu spät ist und Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist, unter den Schutzschirm zu stellen.

**Dr. Aicke Hasenheit** ist Rechtsanwalt und seit 2010 Partner bei bdp Berlin.



## Grenze für Kleinbetragsrechnungen auf 250 Euro angehoben

Durch eine Gesetzesänderung wurde die Grenze für die sogenannte umsatzsteuerliche Kleinbetragsrechnung rückwirkend ab 01.01.2017 von 150 Euro auf 250 Euro angehoben, was zu einer spürbaren Vereinfachung des Vorsteuerabzugs führt. Bis zu diesem Betrag müssen für den Vorsteuerabzug nur geringere Anforderungen erfüllt werden. Der Beleg muss dann nur den Rechnungsaussteller, das Datum, die Leistungsbeschreibung, den Bruttobetrag und den

Umsatzsteuersatz (7%/19%) enthalten.

Vorsicht ist aber geboten, wenn die Rechnung mehr Angaben enthält, aber diese nicht korrekt sind, etwa, wenn der Rechnungsempfänger nicht richtig bezeichnet ist. Obwohl es sich eigentlich um eine Kleinbetragsrechnung handelt und die Angabe nicht notwendig ist, versagen einige Finanzämter wegen der fehlerhaften Angabe den Vorsteuerabzug. Da ist dann weniger mehr!

Christian Schütze

# Gekippter Verlustuntergang

### Quotaler Wegfall des Verlustvortrags nach § 8c KStG ist verfassungswidrig



Werden bei einer Kapitalgesellschaft (KapG) innerhalb von fünf Jahren Anteile von mehr als 25 % bis 50 % an einen Käufer bzw. an eine Käufergruppe mit gleichgerichteten Interessen veräußert, fällt laut § 8c KStG ein bestehender Verlustvortrag zur Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer in der %-Höhe der Anteilsübertragung weg. Werden mehr als 50 % der Anteile veräußert, wird der vollständige Verlustvortrag gestrichen.

Im Jahr 2011 hat das FG Hamburg die gesetzliche Regelung bei Übertragungen von mehr als 25 % bis 50 % dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) zur Prüfung vorgelegt. Nun, sechs Jahre später hat das BVerfG die Frage mit Urteil vom 29. März 2017 (2-BvL-6/11) entschieden.

Das BVerfG hat die gesetzliche Regelung des § 8c KStG insoweit als verfassungswidrig erklärt, als sie Anteilsübertragungen bis 50 % betrifft. Der Wegfall des Verlustvortrags entspricht nicht dem sogenannten Nettoprinzip. Der Gesetzgeber hat keinen ausreichenden sachlichen Grund angegeben, warum vom Nettoprinzip abgewichen werden soll. Das Gericht sieht keinen Grund, warum allein die Anteilsübertragung den unerwünschten Handel mit Verlustmänteln bedeutet.

Das Gericht gibt dem Gesetzgeber

eine Frist bis Ende 2018, um eine rückwirkende verfassungskonforme Regelung zu schaffen. Anders als bei der Erbschaftsteuer hat das BVerfG diesmal festgelegt, dass, wenn es bis dahin keine Neuregelung gibt, das Gesetz nichtig ist.

Die Verfassungswidrigkeit wurde nur für den quotalen Verlustuntergang festgestellt. Ein Urteil für Anteilsveräußerungen über 50 % mit vollem Verlustwegfall wurde nicht getroffen. Aus der Begründung ergibt sich aber wohl, dass das BVerfG dagegen keine Einwände haben wird. Auch hat das Gericht festgestellt, dass die Verfassungswidrigkeit nach Einführung des fortführungsgebundenen Verlustvortrags (§ 8d KStG) (siehe bdp-aktuell 137, März 2017) neu geprüft werden müsste.

Gegen die betroffenen Steuerbescheide sollten, soweit nicht bereits Einsprüche wegen der Gerichtsvorlage bestehen, Einsprüche oder Änderungsanträge mit Verweis auf das Urteil erfolgen.

**Christian Schütze** ist Steuerberater, Teamleiter bei bdp Potsdam und seit 2007 bdp-Partner.



### Verzicht auf private Darlehensforderung ist steuerlich nicht abziehbar

Der Verzicht auf eine private Kapitalforderung ist auch nach Einführung der Abgeltungsteuer nicht als Verlust bei den Einkünften aus Kapitalvermögen abziehbar, so ein aktuelles Urteil des FG Rheinland-Pfalz (12.07.2016, 3 K 1133/14).

In dem Urteilsfall gewährte ein Steuerzahler einem Bekannten ein Darlehen aus privaten Mitteln. Nachdem der Darlehensnehmer in finanzielle Schwierigkeiten geriet, verständigten sich die beiden darauf, dass 10 % des Darlehens zurückgezahlt werden und dass der Darlehensgeber im Gegenzug auf 90 % des Darlehensbetrags verzichtet. Das FA ließ den Verlust unberücksichtigt mit der Begründung, er betreffe ausschließlich die Vermögensebene.

Auch das FG entschied im Klageverfahren, dass der freiwillige Verzicht auf eine Kapitalforderung weder dem Veräußerungsbegriff unterliegt noch einen gleichgestellten Ersatztatbestand i. S. d. § 20 EStG darstellt. Wer auf die Rückzahlung seiner Kapitalforderung verzichtet, ist mit demjenigen, der aufgrund der endgültigen Uneinbringlichkeit seiner Kapitalforderung einen Totalausfall seiner Kapitalanlage erleidet, nicht zu vergleichen. Denn bei einem Verzicht auf eine Kapitalforderung hat es der Steuerpflichtige in der Hand, sowohl den Eintritt des Verlustes als auch den Zeitpunkt des Verlusteintritts zu bestimmen.

Bei einer gegenteiligen Auffassung würde die Gefahr bestehen, dass der Steuerpflichtige durch eine solche Gestaltung den Verlust seiner Kapitalanlage gezielt herbeiführt. In diesem Fall würden steuerliche Verluste vom Steuerpflichtigen gezielt auf die Allgemeinheit abgewälzt, obwohl die Kapitalanlage noch werthaltig bzw. noch nicht endgültig untergegangen ist.

Um den Darlehensausfall zu vermeiden, sollte sich der Darlehensgeber stets Sicherheiten geben lassen.

**Rüdiger Kloth**

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

# Belastete Liegenschaften

## Vorsicht bei nicht bezahlten Umlagen der Eigentümergemeinschaften

**Peter Capitan**  
ist Rechtsanwalt  
(Abogado) und  
Geschäftsführer bei  
bdp España in Mar-  
bella und Madrid.



Wie wir an dieser Stelle schon mehrfach ausgeführt haben, sollten Sie beim Erwerb einer Liegenschaft in Spanien, besonders auf die Belastungen dieser Liegenschaften achten, da viele Belastungen nicht an den Verkäufer, sondern an die Liegenschaft selbst gebunden sind, z.B. Hypotheken, Wertzuwachssteuer, Gemeindesteuer oder Eigentümergemeinschaftsumlagen.

Auf Nachfrage können Sie über die verschiedenen Ämter und Behörden, alle möglichen potenziellen Belastungen einer Liegenschaft in Erfahrung bringen. Diese Information sollte am Tag des Erwerbs vorliegen. Die möglichen Belastungen sollten von der Verkäuferseite aus beglichen oder gelöscht werden. Eine andere Möglichkeit wäre, diese mit dem Kaufpreis zu verrechnen.

Von besonderer Bedeutung sind hier die unbezahlten Eigentümergemeinschaftsumlagen, insbesondere, wenn

eine Bank der Veräußerer ist. Durch die letzte Finanzkrise in Spanien sind viele Liegenschaften in die Hände von Finanzinstituten geraten, die diese Liegenschaften übernommen haben, weil die Hypotheken seitens der Eigentümer nicht mehr bedient wurden. Es ist ferner sehr wahrscheinlich, dass der Eigentümer, der seine Hypotheken nicht zahlen kann, auch noch andere Schulden über die Liegenschaft hat.

Wenn Sie von einem Finanzinstitut direkt kaufen, sollten Sie wissen, dass dieses gesetzlich nur verpflichtet ist, die Eigentümergemeinschaftsumlagen des laufenden Jahres sowie der drei letzten Jahre zu begleichen.

Sie sollten demnach vorsichtig handeln, damit Sie beim Erwerb einer Liegenschaft keine unangenehmen Überraschungen erleben müssen, indem Sie etwa erfahren, dass die Eigentümergemeinschaftsumlagen der Liegenschaft nicht komplett bezahlt sind. Als neuer Eigentümer müssen sie dafür nämlich haften.

Um diese und weitere Überraschungen zu vermeiden, sollten Sie sich gut beraten lassen. Bei bdp España sind wir für Sie da, und helfen Ihnen gerne, solche Angelegenheiten zu Ihrem Vorteil zu klären.



## bdp Hamburg präsentiert DATEV Unternehmen online



Am 23. März fand zum zweiten Mal in diesem Jahr unsere kostenfreie Präsentation von DATEV Unternehmen online bei unserem DATEV-Systempartner „C&P Capeletti & Perl GmbH“ statt.

DATEV Unternehmen online ist eine webbasierte Anwendung zum Erstellen von Ausgangsrechnungen, Archivieren von Eingangsrechnungen und Führung von digitalen Kassenbüchern. Und das alles revisionsicher gemäß den Anforderungen der Finanzverwaltung. Durch die digitale Ablage von Belegen sparen Sie Zeit gegenüber der Ablage und dem Wiederfinden von Papierbelegen in diversen Ordnern.

Neben dem Bereich der Belegverwaltung bietet DATEV Unternehmen online auch ein vollwertiges Onlinebanking an, welches in Verbindung mit gespeicherten Belegen Zahlungen halb automatisiert durchführen kann. Hierdurch wird der Zeitaufwand für Bankgeschäfte deutlich verkürzt.

Praktischer Nebeneffekt an DATEV Unternehmen online ist, dass Ihr Steuerberater direkten Zugriff auf die digitalen Belege erhalten und Ihnen im Gegenzug Auswertungen aller Art bereitstellen kann, wodurch der Informationsaustausch deutlich verschlankt wird.

Neugierig geworden? Lassen auch Sie sich für die nächste kostenfreie Präsentation vormerken. Die Termine werden in Kürze bekannt gegeben. Kommen Sie gerne auf uns zu.



## Dr. Michel Bormann und Hong Lang erläutern vor chinesischer Investoren-Delegation, wie deutsche Zielunternehmen richtig bewertet werden können

Um sich vor Ort mit dem wirtschaftlichen Umfeld vertraut zu machen, organisierte das State-owned Assets Supervision and Administration Committee (SASAC) der Stadt Tianjin in Frankfurt einen Austausch zum Thema Investition und M&A in Deutschland.

Rund 30 Delegierte von Unternehmen und Behörden der nordchinesischen Hafenstadt fanden sich am 9. Mai in den Räumen der China International Investment Promotion Agency Germany (CIIPAG) ein. Fast genauso viele Vertreter von Beratern und Unternehmen aus der Mainmetropole und ganz Deutschland waren gekommen, um sich mit den Vertretern aus Tianjin über die Investitionsbedingungen in Deutschland und die Entwicklung der chinesischen Out-

bound-M&A auszutauschen.

Wie Käufer aus China deutsche Zielunternehmen richtig bewerten können, erklärte Dr. Michael Bormann, Gründungspartner von bdp, den Besuchern aus Tianjin. Die Beratungsgesellschaft hat zu der Hafenstadt eine enge Beziehung. 2013 eröffnete bdp dort ihr erstes Chinabüro. Anhand eines Fallbeispiels stellte Dr. Bormann dar, wie man mit der Anwendung von EBIT- bzw. EBITDA-Multiples systematisch zu einer realistischen Bewertung eines Targets gelangt.

Hong Lang, Business Development Manager bei bdp Frankfurt, betonte: Natürlich sind neben der Einschätzung des Unternehmenswerts und einer ausführlichen Due Diligence auch ganz grundlegende Überlegungen zum



Marktumfeld des Targets und seinen geschäftlichen Perspektiven sowie zu den Motiven des Verkäufers notwendig, um sicherzustellen, dass am Ende ein fairer Preis gezahlt wird.

# 25 Jahre bdp: Save the Date!

Hiermit laden wir Sie herzlich ein, mit bdp das 25. Jubiläum am 12. Oktober 2017 in der *Classic Remise Berlin* zu feiern.



**Classic Remise Berlin\***  
Wiebestraße 36 – 37  
10553 Berlin

12.10.2017 · ab 17.00 Uhr  
[www.bdp-team.de/events](http://www.bdp-team.de/events)

\* vormals: Meilenwerk Berlin



Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54

Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren.
- Ich habe Fragen zum Factoring. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- Ich möchte mich über das Schuttschirmverfahren informieren. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_



Rechtsanwälte · Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung  
M&A · Chinaberatung

GmbH

Berlin · Dresden · Frankfurt/M. · Hamburg · Madrid · Marbella · Potsdam  
Qingdao · Rostock · Schwerin · Shanghai · Tianjin

#### bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin  
bdp.berlin@bdp-team.de · +49 30 – 44 33 61 - 0

#### bdp Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden  
bdp.dresden@bdp-team.de · +49 351 – 811 53 95 - 0

#### bdp Frankfurt

Frankfurter Landstr. 2-4 · 61440 Oberursel  
bdp.frankfurt@bdp-team.de · +49 6171 – 586 88 05

#### bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg  
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

#### bdp Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg  
hamburg@bdp-team.de · 040 – 30 99 36 - 0

#### bdp Potsdam

Friedrich-Ebert-Str. 36 · 14469 Potsdam  
bdp.potsdam@bdp-team.de · +49 331 – 601 2848 - 1

#### bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock  
bdp.rostock@bdp-team.de · +49 381 – 6 86 68 64

#### bdp Schwerin

Demmlerstr. 1 · 19053 Schwerin  
bdp.schwerin@bdp-team.de · +49 385 – 5 93 40 - 0

#### bdp China

bdp Management Consulting (Tianjin) Co. Ltd.  
Room 607A, Building No 1, Fuli Center  
Hexi District | **Tianjin**, China 300203

bdp Mechanical Components  
Zhengda Thumb Plaza, No. 880 Tong'an Road,  
Laoshan District, **Qingdao**, China

313<sup>a</sup>, 3/F Building 1, German Center,  
No. 88 Keyuan Rd., Pudong  
201203 **Shanghai**, China

#### bdp España

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur  
29602 **Marbella/Málaga**

Calle Serrano 43, Planta 7, Dpcho 26, 28001 **Madrid**

www.bdp-team.de

Independent Member of  
Recommendation Association

**EuropeFides**

Taxes, Law, Audit and Advisory International