

bdp aktuell²²⁵

Nachrichten für den Mittelstand
22. Jahrgang // Juni 2025



Foto © flamm-frouge gmbh

Beschaffung im Wandel

So meistern Sie den Balanceakt zwischen Kosten, Compliance und Nachhaltigkeit

Strategische Empfehlungen für eine ausgewogene Beschaffungsstrategie – S. 2

Business Ethics: Zwischen KI und People Development – S. 5

Krisenprävention: Handlungsfähigkeit in unsicheren Zeiten – S. 7

Weiterbildung bei bdp: „Man lernt nie aus!“ – S. 8

bdp



Regulierung als Chance?

Geopolitische Spannungen, regulatorische Neuerungen und wachsende Aufmerksamkeit für ethische Lieferketten zwingen Unternehmen dazu, ihre Beschaffungsstrategien neu zu bewerten.

Der internationale Handel befindet sich im Umbruch. Er ist getrieben von geopolitischen Spannungen, regulatorischen Neuerungen und wachsender Aufmerksamkeit für ethische Lieferketten. Für bdp Mechanical Components, ein Unternehmen, das Metallteile aus Osteuropa, Spanien, der Türkei und Asien für europäische Kunden beschafft, erfordern drei zentrale Entwicklungen ein strategisches Umdenken:

- der **US-Handelskrieg** und zunehmender **Protektionismus**
- der **CO²-Grenzausgleichsmechanismus** der EU (CBAM)
- das deutsche **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz**

Diese Faktoren zwingen Unternehmen dazu, ihre Beschaffungsstrategien neu zu bewerten. Sie müssen dabei einen Balanceakt zwischen Kosten, Compliance und Nachhaltigkeit bewältigen. Im Folgenden analysieren wir die Auswirkungen und zeigen auf, wie sich bdp anpassen kann.

Handelskriege: Kurzfristige Kosten vs. langfristige Resilienz

Die von den USA initiierten Handelskriege – geprägt durch Importzölle – könnten Gegenmaßnahmen betroffener Länder auslösen. Für bdp bedeutet das:

- **Höhere Kosten**, da Lieferanten Zölle an Käufer weitergeben könnten

Wenn Lieferanten in z. B. China oder der Türkei mit neuen EU-Zöllen konfrontiert werden, könnten sie ihre Preise erhöhen, um diese Kosten auszugleichen. Das zwingt bdp entweder, die Mehrkosten selbst zu tragen (geringere Marge) oder sie an Kunden weiterzugeben (geringere Wettbewerbsfähigkeit). Selbst wenn Zölle nicht direkt auf unsere Lieferkette wirken, können Handelskriege die globalen Materialpreise – etwa für Stahl – durch Marktvolatilität steigen lassen.

- **Lieferkettenstörungen** durch fragmentierte Handelsrouten





Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

Regulierung als Chance? Der internationale Handel befindet sich im Umbruch. Er ist getrieben von geopolitischen Spannungen, regulatorischen Neuerungen und wachsender Aufmerksamkeit für ethische Lieferketten. Herausfordernd sind insbesondere drei zentrale Entwicklungen:

- der **US-Handelskrieg** und zunehmender Protektionismus
- der **CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM)**
- das deutsche **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz**

Dies zwingt Unternehmen dazu, ihre Beschaffungsstrategien neu zu bewerten. Wir erläutern diese Entwicklungen und geben entsprechende strategische Empfehlungen.

Zwischen People Development und KI: Das diesjährige General Meeting von EuropeFides hatte im März 2025 das hochaktuelle Leitthema: „Business Ethics“. Im Rahmen der Veranstaltung wurde eine eigens kuratierte Paneldiskussion organisiert, die das Thema People Development und KI behandelte. Sara Zimmermann, EuropeFides Key Account bei bdp, erläutert die Key-Take-Aways aus der Panel Diskussion.

Prävention statt Reaktion: In einer zunehmend unsicheren Welt sind Unternehmen mehr denn je mit Krisen konfrontiert. Um handlungsfähig zu bleiben und Vertrauen zu erhalten, ist eine strukturierte und gut vorbereitete Krisenkommunikation unerlässlich.

Ihr

Dr. Michael Bormann



Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater
und seit 1992
bdp-Gründungspartner.

Carlos Carulla

ist Sales Manager bei bdp Mechanical Components España bdp, S.L.



Handelskriege fördern nationale oder „freundliche“ Lieferbeziehungen und lösen etablierte Lieferketten auf. Ein Beispiel: Wenn ein türkischer Lieferant bestimmte Rohstoffe nicht mehr aus China beziehen kann, kann es zu Verzögerungen kommen. Diversifizierung wird entscheidend, um Abhängigkeiten zu vermeiden.

- **Nearshoring-Chancen**, wenn EU-Kunden regionalere Lieferanten bevorzugen

Hersteller in der EU könnten aus Angst vor Zöllen oder politischen Risiken stärker auf europäische Lieferanten setzen. bdp könnte davon profitieren, indem es Partnerschaften mit regionalen Anbietern ausbaut.

Strategische Empfehlung

Diversifizierung ist unerlässlich. Während kostengünstige Beschaffung wichtig bleibt, sollte bdp verstärkt Lieferanten in zollresistenten Regionen prüfen (z. B. Osteuropa, Spanien oder Türkei statt Asien) und EU-Partnerschaften stärken.

CBAM: CO₂-Kosten und der Druck zur Lokalisierung

Der CBAM der EU erhebt Zölle auf Importe basierend auf ihrem CO₂-Fußabdruck – mit dem Ziel, die EU-Industrie zu schützen und die Dekarbonisierung zu beschleunigen. Für bdp bedeutet das:

- **Wettbewerbsdruck** für CO₂-intensive Lieferanten

Geopolitische Spannungen, regulatorische Neuerungen und wachsende Aufmerksamkeit für ethische Lieferketten zwingen Unternehmen dazu, ihre Beschaffungsstrategien neu zu bewerten.

Viele außereuropäische Lieferanten – vor allem in Asien – nutzen kohlebasierte Energie und ineffizientere Produktionsverfahren. Diese verursachen höhere Emissionen und machen die Produkte durch CBAM-Zölle teurer. Stahl aus China oder Indien wird somit deutlich weniger wettbewerbsfähig als europäischer Stahl. bdp muss seine Lieferanten dahingehend neu

bewerten und emissionsarme Anbieter bevorzugen.

- **Transparenz beim Emissionsausstoß** wird zur Kundenerwartung

EU-Kunden werden vermehrt CO²-Nachweise in Ausschreibungen verlangen – etwa Emissionen pro Tonne Material. Lieferanten ohne belastbare Daten verlieren an Attraktivität. bdp sollte mit seinen Lieferanten daran arbeiten, CO²-Daten zu erfassen – entweder durch Selbstauskunft oder externe Zertifizierungen.

- **Reshoring-Optionen** – mit Kostenfolge

Einige Kunden könnten Produktion zurück in die EU verlagern, um CBAM-Kosten zu umgehen. Europäische Produktion ist jedoch teurer. bdp muss abwägen, ob Kunden bereit sind, diesen Aufpreis zu zahlen – oder ob vielleicht CO²-arme Lieferanten in z. B. der Türkei oder Osteuropa die bessere Alternative sind.

Strategische Empfehlung:

Ermitteln Sie proaktiv den CO²-Fußabdruck der Lieferkette. Kooperieren Sie mit Lieferanten, die in emissionsarme Technologien investieren (z. B. türkische Produzenten mit erneuerbarer Energie), um künftige Preisrisiken zu vermeiden.

Lieferkettengesetz: Ethische Beschaffung als Muss

Das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz verpflichtet Unternehmen, ihre Lieferketten auf Menschenrechtsverletzungen (z. B. Zwangsarbeit, unsichere Arbeitsbedingungen) und Umweltverstöße zu überwachen. Eine ähnliche EU-weite Regelung steht bevor. Für bdp bedeutet das:

- **„Made in EU“ ist keine Garantie für Compliance!**

Auch in Europa können Arbeitsrechtsverstöße auftreten – z. B. in italienischen Textilfabriken mit ausgebeuteten Migranten. Auch Metallbetriebe können Sicherheitsstandards vernachlässigen. bdp muss alle Lieferanten unabhängig vom Standort überprüfen, um rechtliche und Reputationsrisiken zu vermeiden.

- **Vor-Ort-Audits sind unverzichtbar**, vor allem in arbeitsintensiven Branchen.

In Bereichen wie Gießen, Zerspanung oder Schmieden herrscht oft ein höheres Risiko für Verstöße. Fragebögen oder Zertifikate reichen nicht. Regelmäßige Besuche durch bdp-Mitarbeitende oder externe Prüfer sind notwendig, um Löhne, Arbeitszeiten und Sicherheitsstandards zu kontrollieren – insbesondere in Risikoregionen.

- **Digitale Tools allein reichen nicht aus.**

KI oder Blockchain werden zwar als Lösungen für Transparenz angepriesen, können physische Kontrollen aber nicht ersetzen. Manipulierte Daten oder gestellte Videoaudits sind keine Seltenheit. Nur unangekündigte Inspektionen durch unabhängige

Prüfer decken Probleme wie Kinderarbeit oder gefälschte Sicherheitsberichte zuverlässig auf.

Strategische Empfehlung

Investieren Sie in glaubwürdige Auditprozesse – inklusive unangekündigter Kontrollen. Setzen Sie auf langfristige Partnerschaften mit ethisch agierenden Lieferanten, auch wenn die Kosten leicht steigen – der Reputationsschaden im Ernstfall wiegt schwerer.

Der Weg nach vorn: Eine ausgewogene Beschaffungsstrategie

Die kombinierte Wirkung von Handelskonflikten, CBAM und Lieferkettengesetz verlangt von bdp eine flexible, aber wertorientierte Strategie. Statt sich ausschließlich auf lokale Anbieter zu stützen oder den billigsten Anbieter weltweit zu wählen, braucht es:

Geografische Diversifizierung: Risiken verteilen

- Keine einseitige Abhängigkeit – zum Schutz vor Zöllen, politischen Krisen oder Handelsbeschränkungen.
- Aufbau von Ausweichlieferanten in verschiedenen Regionen, z. B. Alternativen zu Asien in Europa oder Nordafrika.
- Aktives Monitoring geopolitischer Entwicklungen – z. B. US-EU-Handelsspannungen oder neue EU-Sanktionen.

Hybrid-Beschaffung: Kosten, CO² und Compliance in Balance

- Offshoring mit klarer ESG-Prüfung: Preisvorteile nutzen, aber nur bei ethisch geprüften Lieferanten.
- Nearshoring oder EU-Produktion für CO²-intensive Teile: z. B. Stahl oder Aluminium aus emissionsarmer Produktion in der EU oder Türkei.
- Flexibler Mix: Anpassung des Lieferantennetzes je nach Regulierungsstand und Kundenanforderung.

Transparenz als Wettbewerbsvorteil

- Aufbau eines digitalen ESG-Dashboards mit Echtzeitdaten zu Emissionen, Arbeitsbedingungen und Compliance.
- Zertifizierung zentraler Lieferanten nach Standards wie ISO 14001 (Umwelt) oder SA8000 (Arbeitsrechte).
- Positionierung von bdp als „Low-Risk“-Partner für nachhaltige Beschaffung – mit belegbarer Transparenz.

Fazit: Regulierung als Chance begreifen

Diese Veränderungen erhöhen die Komplexität – aber auch die Differenzierungsmöglichkeiten.

Wer jetzt

- klug diversifiziert,
 - Kosten und Compliance in Einklang bringt und
 - Transparenz lebt,
- wird nicht nur widerstandsfähiger gegenüber Schocks, sondern gewinnt das Vertrauen moderner Kunden.



Zwischen People Development und KI

Das General Meeting von EuropeFides in Berlin hatte das hochaktuelle Leitthema: „Business Ethics“. Sara Zimmermann, EuropeFides Key Account bei bdp, erläutert die Key-Take-Aways aus der Panel Discussion.

Das diesjährige General Meeting von EuropeFides, organisiert von bdp Bormann Demant & Partner, hatte im März 2025 das hochaktuelle Leitthema: „Business Ethics“. Über 70 Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen aus mehr als 20 Ländern kamen zusammen, um sich unter diesem Leitthema über die Fachgebiete Steuern, Recht, Wirtschaftsprüfung und Finanzbuchhaltung auszutauschen. Im Rahmen der Veranstaltung wurde eine eigens kuratierte Paneldiskussion organisiert, die das Thema People Development und KI behandelte.

Weitere Schwerpunkte des General Meetings lagen u. a. auf der Auseinandersetzung mit ethischen Fragestellungen wie KI-Bias bei Geschlechterrollen und der Auswahl von Kandidaten sowie dem Thema Datenschutz. Die Panel Discussion hinterfragte, wie Unternehmen KI wirkungsvoll nutzen können und wie eng dies mit dem Thema persönliches Wachstum von Teammitgliedern sowie der Förderung einer positiven Unternehmenskultur verknüpft ist.

Der Rahmen: Der Mensch im Mittelpunkt

Der Panel Discussion gingen im Vorfeld eine Reihe Interviews

mit EuropeFides-Mitgliedern aus aller Welt voraus. In diesen persönlichen Gesprächen wurden individuelle Ansätze zum Thema People Development und zur Integration von KI in SME Advisories beleuchtet.

Ein Diskussionspunkt war, dass ein Wandel in der Wirtschaft zu beobachten ist. Während bisher Profit das Hauptziel bzw. der Hauptantrieb von Unternehmen war, gewinnen ethische Beweggründe immer mehr an Bedeutung. Nachhaltigkeit und der gemeinsamen Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimawandel, Digitalisierung und sozialer Ungleichheiten kommen eine Schlüsselrolle zu.

Während früher Institutionen wie die Kirche Werte und sozialen Rückhalt vermittelten, hat deren Einfluss im Laufe der Zeit abgenommen – und somit den Raum für Unternehmen geöffnet, hier mehr Verantwortung zu übernehmen. Das eröffnet zugleich eine große Chance dafür, Werte wie Vertrauen und Integrität gezielt aufzubauen. Wie es unser Keynote-Speaker, Prof. Dr. Andreas Suchanek, in seinem Vortrag „Ethics in Business: Investing in Trust and Integrity“ formulierte: „You don't do everything for money, and that's why people can trust you.“



Zentrale Themen der Panel Discussion

Der Mensch im Zeitalter der KI

Ein zentraler Diskussionspunkt war die Rolle des Human Factor. Zwar verspricht KI erhebliche Effizienzsteigerungen und verbesserte Datenverarbeitung. Doch ihre Effektivität hängt letztlich von denjenigen ab, die sie bedienen. In einer sich rasant wandelnden Arbeitswelt ist daher kontinuierliche Weiterbildung unerlässlich – sowohl in technischen Fertigkeiten als auch in der Entwicklung von Soft Skills wie kritischem Denken, Beziehungsmanagement, Teamfähigkeiten und ethischer Entscheidungsfindung.

Schulen und Universitäten bereiten hierauf aktuell nur bedingt vor. Neuere Studien belegen bereits, dass Unternehmen, die ausreichend in People Development investieren, signifikante Verbesserungen bei Engagement und Kundenzufriedenheit erzielen.

Rebranding des Beratungsansatzes durch Vertrauen und Integrität

Ein weiterer Diskussionsschwerpunkt lag auf der Neuausrichtung der Beratungsrolle. Mit der fortschreitenden Automatisierung etwa in der Datenanalyse zeigt sich, dass der wahre Mehrwert menschlicher Expertise in der Fähigkeit liegt, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen. Das betrifft sowohl das eigene Team, um interdisziplinäre Ansätze gewinnbringend einbringen zu können, als auch das Verständnis für die individuellen Bedürfnisse der Kunden.

Dabei verdeutlichte sich, dass Vertrauen, Integrität und persönliches Engagement die menschliche Kompetenz von automatisierten Prozessen unterscheidet. Hierzu sind jedoch ethische Rahmenwerke und gut durchdachte Organisationsstrukturen unerlässlich, um ein Umfeld zu schaffen, in dem kontinuierliches Lernen und Vertrauensbildung Hand in Hand gehen.

Der Einfluss von positiver Unternehmenskultur und People Development auf Recruiting und Retention

Insbesondere bei der jüngeren Generationen steht das Thema einer von Vertrauen und Integrität geprägten Unternehmens-

kultur, mit höheren Werten und Zielen im Sinn, hoch im Ranking bei der Entscheidung für einen Arbeitsplatz. Dabei geht es letztlich um den Zugang zu inneren Ressourcen und der Möglichkeit, Spaß am Arbeitsplatz und vielleicht sogar in einen persönlichen Work-Flow zu finden.

Möglichst viele innere Ressourcen werden benötigt, um Zugang zum eigenen vollen Leistungspotenzial und zu der eigenen Kreativität haben zu können. Möglichkeiten sich am Arbeitsplatz weiterentwickeln zu können, auf persönlicher und beruflicher Ebene, sind daher bei vielen hochwillkommen. Am Ende gilt: „People attract people - talent attracts talent.“

Synergien durch EuropeFides

Die Panel Discussion präsentierte zudem eine strategische Vision zur Nutzung von EuropeFides als Austausch-Plattform, um Synergien zwischen den Mitgliedsunternehmen zu nutzen:

- **Regelmäßiger Know-how-Austausch:** Vorschläge umfassen die Organisation von Sessions zu praktischen Themen wie „Kommunikation mit KI“, um alltägliche technische Anwendungen zu verbessern
- **Onboarding- und Mentoring-Programme:** Die Einführung strukturierter Peer-to-Peer-, Mentoring- oder Buddy-Programme könnte als Mittel zur Unterstützung sowohl neuer als auch bestehender Teammitglieder dienen
- **People Development Calls:** Es wurde angeregt, regelmäßige Meetings zu etablieren, in denen Best Practices zur persönlichen und professionellen Weiterentwicklung ausgetauscht werden können – ein praxisnaher Ansatz zur Förderung von Talenten in den Unternehmen

Fazit

Während sich Unternehmen weiterhin mit der Integration von KI in den Arbeitsalltag auseinandersetzen, bieten die während der Panel Discussion geteilten Erkenntnisse einen wertvollen Fahrplan. Sie erinnern uns daran, dass trotz des rasanten technologischen Wandels der wahre Motor des Fortschritts in den Menschen liegt – denjenigen, die durch ethisches Handeln, kontinuierliche Entwicklung und Kreativität voranschreiten, inspirieren und nachhaltig Vertrauen schaffen.

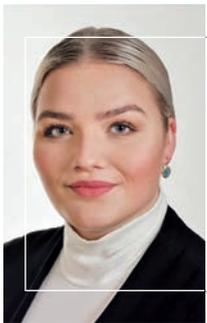


Sara Zimmermann
ist Senior Consultant und EuropeFides
Key Account bei bdp Berlin.



Prävention statt Reaktion

Wie mittelständische Unternehmen sich optimal auf Krisen vorbereiten: Um in unsicheren Zeiten handlungsfähig zu bleiben und Vertrauen zu erhalten, ist eine strukturierte und gut vorbereitete Krisenkommunikation unerlässlich.



Antonia Schlote
ist Inhouse Consultant for
Corporate Communications
bei bdp Berlin.

In einer zunehmend unsicheren Welt sind Unternehmen – insbesondere aus dem Mittelstand – mehr denn je mit Krisen konfrontiert: Geopolitische Spannungen, Lieferengpässe, Cyberangriffe oder interne Umstrukturierungen können den Geschäftsbetrieb empfindlich stören oder gar existenzielle Risiken darstellen. Um handlungsfähig zu bleiben und Vertrauen zu erhalten, ist eine strukturierte und gut vorbereitete Krisenkommunikation unerlässlich.

Warum Krisenkommunikation nicht erst in der Krise beginnt

Viele Unternehmen befassen sich mit dem Thema Kommunikation erst dann, wenn sich eine Krise bereits zuspitzt. Doch

wertvolle Zeit ist dann oft schon verloren. Studien zeigen: Unternehmen, die über präventive Krisenpläne verfügen, erleiden (Schnitt laut Allianz Risk Barometer 2024) im Schnitt 20 % weniger wirtschaftlichen Schaden als unvorbereitete Firmen.

Eine proaktive Kommunikationsstrategie bedeutet, relevante Krisenszenarien frühzeitig zu durchdenken, Zuständigkeiten zu klären und Kommunikationskanäle vorzubereiten. Dies erhöht nicht nur die Reaktionsgeschwindigkeit, sondern schützt auch das wichtigste Kapital eines Unternehmens: das Vertrauen von Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern.

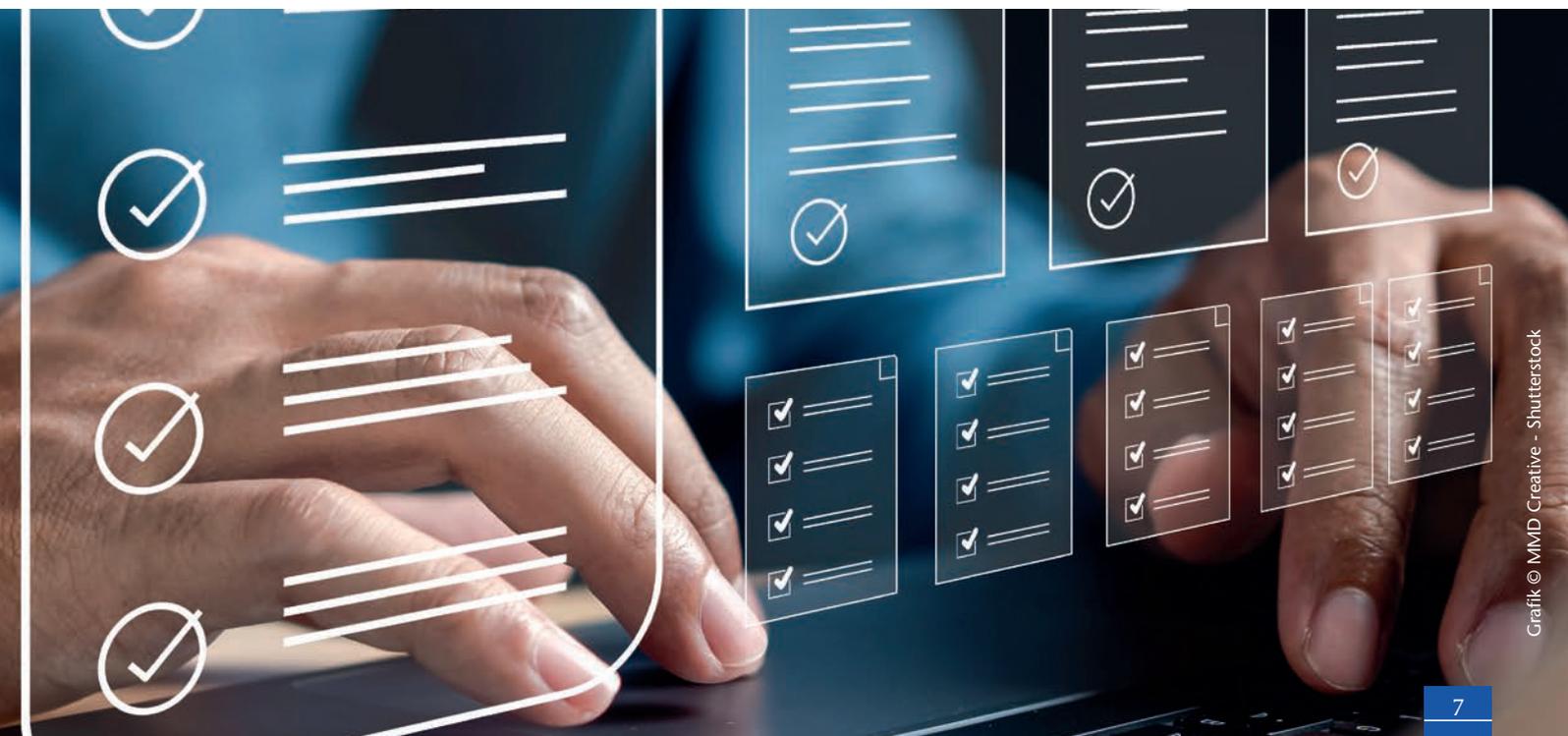
Die vier Grundpfeiler erfolgreicher Krisenprävention

1. Risikobewertung und Szenarienplanung

Unternehmen sollten regelmäßig analysieren, welche Krisen für sie realistisch sind – sei es ein Cybervorfall, eine Insolvenz beim Zulieferer oder ein medienwirksamer Rechtsstreit. Laut GDV sind Cybervorfälle mittlerweile die größte Gefahr für deutsche Unternehmen. Durchdachte Szenarien ermöglichen es, im Ernstfall geordnet zu agieren, statt improvisieren zu müssen.

2. Etablierung eines Krisenstabs

Ein funktionierender Krisenstab sollte interdisziplinär aufgestellt sein – mit Vertreter:innen aus der Geschäftsleitung, Kom-



munikation, Recht, HR, IT und, wo vorhanden, Compliance. Auch der Betriebsrat sollte frühzeitig eingebunden werden. Klare Entscheidungswege und eine zentrale Koordination sind entscheidend, um schnell und einheitlich zu kommunizieren.

3. Kommunikationsstrategie festlegen

Eine gut vorbereitete Krisenkommunikation umfasst:

- vordefinierte Sprachregelungen und Stellungnahmen,
- eine klare Eskalationsmatrix,
- festgelegte Ansprechpartner für Medien und Mitarbeitende.

Besonders wichtig ist die interne Kommunikation: Studien der Universität Leipzig zeigen, dass die eigene Belegschaft in über 80 % der Krisen zuerst über informelle Kanäle (z. B. Social Media oder den sogenannten „Flurfunk“) informiert wird – mit entsprechenden Risiken für die Glaubwürdigkeit der Führung.

4. Mitarbeitende vorbereiten und sensibilisieren

Ein Notfallplan bleibt wirkungslos, wenn er nicht bekannt ist. Durch Schulungen und regelmäßige Krisensimulationen wird sichergestellt, dass Schlüsselpersonen auch unter Druck handlungsfähig bleiben. Auch die Führungskräfte und ggf. das mittlere Management sollten gezielt trainiert werden – sie sind in der Regel die ersten Ansprechpartner für verunsicherte Mitarbeitende und externe Stakeholder.

Krisenmanagement als Wettbewerbsvorteil

Eine gute Vorbereitung zahlt sich aus: Unternehmen, die souverän mit Krisen umgehen, stärken nicht nur ihre Resilienz, sondern verbessern auch ihre Marktstellung. Eine Untersuchung der Harvard Business Review ergab, dass Firmen mit effektiver Krisenkommunikation nach einem Reputationsvorfall schneller zu alter Geschäftsstärke zurückkehren als Unternehmen ohne klare Kommunikationslinie.

bdp unterstützt Sie bei der strukturierten Krisenvorbereitung. Als erfahrener Partner mittelständischer Unternehmen begleitet bdp Sie bei der Entwicklung robuster Krisenkommunikationsstrategien: von der Risikoanalyse über die Etablierung interner Abläufe. Unser interdisziplinäres Team verbindet juristische, betriebswirtschaftliche und kommunikative Expertise.

Krisenkommunikations-Checkliste zur Prävention

- Relevante Risiken regelmäßig bewerten
- Krisenstab mit klaren Rollen etablieren
- Kommunikationsstrategie dokumentieren und aktualisieren
- Mitarbeitende und Führungskräfte schulen
- Kontinuierliche Überprüfung und Probeläufe einplanen

Die beste Krise ist die, die gar nicht erst eintritt. Aber falls es dazu kommt, entscheidet Ihre Vorbereitung über den Ausgang.





„Man lernt nie aus!“

Claudia Wulff hat die Weiterbildung zur Fachberaterin für Restrukturierung und Unternehmensplanung erfolgreich abgeschlossen. Im Interview spricht sie über ihre Motivation, die Inhalte der Weiterbildung und die Kultur des Lernens bei bdp.

Claudia Wulff ist Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin – und seit vielen Jahren Teil des bdp Teams. Doch wer denkt, damit sei das berufliche Lernen abgeschlossen, täuscht sich. Im Gegenteil: Vor rund einem Jahr hat sie die Weiterbildung zur Fachberaterin für Restrukturierung und Unternehmensplanung erfolgreich abgeschlossen.

Im Interview mit bdp aktuell spricht sie über ihre Motivation, die Inhalte der Weiterbildung und die Kultur des Lernens bei bdp.

Frau Wulff, Sie haben bereits eine beeindruckende berufliche Laufbahn. Warum war für Sie die Weiterbildung zur Fachberaterin für Restrukturierung und Unternehmensplanung trotzdem ein Thema?

Weil man nie auslernt. Gerade in unserem Berufsfeld verändern sich Rahmenbedingungen, Märkte und Mandantenerwartungen kontinuierlich. Die Zusatzqualifikation hat es mir ermöglicht, mein Know-how gezielt zu vertiefen – besonders im Hinblick auf komplexe Unternehmenssituationen wie Sanierung, Restrukturierung oder auch die strategische Planung in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten.

War das eher ein persönlicher Antrieb oder kam der Impuls aus dem Unternehmen heraus?

Beides. Ich bin grundsätzlich jemand, der sich gerne weiterentwickelt, aber bei bdp wird das eben auch aktiv gefördert. Wir leben hier eine sehr offene Weiterbildungsmentalität. Es gibt niemanden, der sagt: „Sie sind schon lange dabei, das brauchen Sie nicht mehr.“ Im Gegenteil – es wird anerkannt, wenn man bereit ist, sich auch als erfahrene Kollegin nochmals auf die Schulbank zu setzen.

Gab es einen konkreten Moment, in dem Ihnen klar wurde: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt?

Tatsächlich ja. Wir hatten vermehrt Mandate mit Restrukturierungsbedarf. Da wurde mir deutlich: Ich möchte das nicht nur aus Erfahrungswissen heraus begleiten, sondern auch methodisch und konzeptionell auf dem neuesten Stand sein. Die Entscheidung, die Weiterbildung zu starten, war dann schnell getroffen.

Was hat Sie inhaltlich besonders interessiert?

Vor allem der strukturierte Blick auf Unternehmensplanung in Krisenzeiten. Wie man Szenarien entwickelt, Pläne belastbar macht und gleichzeitig auch psychologisch mit schwierigen Unternehmer- oder Banken-Gesprächen umgeht – das war sehr praxisnah und absolut relevant für meine tägliche Arbeit.

Gab es auch Überraschungen – fachlich oder persönlich?

Ja, ich war überrascht, wie spannend es sein kann, mal wieder „Lernende“ zu sein. Man hinterfragt sich selbst, reflektiert Routinen, diskutiert mit anderen. Das gibt nicht nur fachlich, sondern auch persönlich einen echten Schub.

Wie lässt sich so eine Weiterbildung mit dem Tagesgeschäft vereinbaren?

Mit guter Planung – und mit Rückhalt im Team. Ich habe mir feste Lernzeiten geblockt und mich dann konsequent darauf konzentriert. Das funktioniert aber nur, wenn die Kolleginnen und Kollegen das mittragen. Bei bdp ist das der Fall – das Miteinander ist da wirklich stark.

bdp fördert Weiterbildung sehr aktiv. Wie erleben Sie diese Unternehmenskultur?

Als sehr fortschrittlich. Weiterbildung ist bei uns kein „nice to have“, sondern ein echter Bestandteil der Karriere- und Personalentwicklung. Wer Lust hat, sich weiterzubilden, bekommt die Unterstützung – unabhängig von Alter oder Position.

Was raten Sie Kolleg:innen oder Berufseinsteiger:innen, die beim Gedanken an eine Weiterbildung noch zögern?

Einfach machen. Der Zeitpunkt wird nie perfekt sein, aber der Gewinn an Kompetenz, Selbstvertrauen und Perspektive ist es wert. Und: Es zeigt, dass man in sich selbst investiert – das ist immer eine gute Entscheidung.

Und zum Abschluss: In einem Satz – was bedeutet diese Weiterbildung für Sie persönlich?

Ein Schritt raus aus der Komfortzone – und rein in ein neues Level an Beratungstiefe.

Vielen Dank für das Gespräch, Frau Wulff!

China Events

Säumniszuschläge sind nicht verfassungswidrig



Das Bundesverfassungsgericht hatte im Jahr 2021 für die Verzinsung von Steuer nachforderungen und -erstattungen entschieden, dass aufgrund der andauernden Niedrigzinsphase ein Zinssatz von 0,5% pro Monat für Verzinsungszeiträume ab 2014 verfassungswidrig und ab 2018 nicht mehr anzuwenden ist. Unter Berufung auf diese Entscheidung wurden seitdem auch gegen die Festsetzung anderer steuerlicher Nebenleistungen wie z.B. Säumniszuschläge, Aussetzungszinsen und Hinterziehungszinsen Rechtsmittel eingelegt.

Der Bundesfinanzhof hatte in der Vergangenheit bereits in mehreren Entscheidungen dargelegt, dass nach seiner Auffassung die Grundsätze der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts nicht auf Säumniszuschläge übertragbar sind und daher keine ernstlichen Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Höhe der Säumniszuschläge bestehen. Lediglich in einem Beschluss des Bundesfinanzhofs wurden verfassungsrechtliche Bedenken geäußert.

Nunmehr sorgt der Bundesfinanzhof mit einem aktuellen Beschluss für Klarheit. Danach ist die ausgeprägte Niedrigzinsphase der Vorjahre ab dem mit Beginn des Ukraine-Kriegs im Februar 2022 einsetzenden deutlichen Zinsanstieg beendet gewesen. Das gestiegene Zinsniveau habe bis heute Bestand, sodass die Höhe der Säumniszuschläge seitdem nicht mehr als realitätsfremd angesehen werden könne. Ernstliche Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der gesetzlichen Regelung über die Höhe der Säumniszuschläge bestehen daher zumindest für die Zeit ab März 2022 nicht mehr.

BFH-Beschluss vom 21.03.2025 X B 21/25

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

Hybrid Event

Compliance im Chinageschäft 2025: Buchhaltung, Betriebsprüfung, HR und Entsendung im Fokus

Die Veranstaltung gibt einen kompakten Überblick über aktuelle buchhalterische, steuerliche, aufenthaltsrechtliche und arbeitsrechtliche Themen, die deutsche Unternehmen im China-Geschäft kennen und beachten sollten.



Format: Hybrid (vor Ort in der IHK Düsseldorf & online)

Datum: Dienstag, 24. Juni 2025

Uhrzeit: 10:00 – 12:00 Uhr

Veranstalter: IHK Düsseldorf in Kooperation mit bdp China Desk

Zielgruppe: Geschäftsführer:innen, HR-Verantwortliche, Compliance Officers, CFOs und China-Interessierte – insbesondere Teilnehmer:innen des IHK-Außenwirtschaftstages (AWT) am Folgetag (25. Juni)

Anmeldung + weitere Informationen auf der Website der IHK Düsseldorf



Referenten:

- **Dr. Michael Bormann:** bdp-Gründungspartner und CEO der bdp Gruppe
- **Fang Fang:** Partner bdp China und COO bdp Mechanical Components
- **Sara Zimmermann:** Senior Consultant bdp China Desk

Viele Unternehmen sind angesichts der aktuell wirtschaftlich angespannten Lage gezwungen, ihr Chinageschäft neu zu strukturieren. In diesem Zusammenhang wird das Thema Compliance in Finanzbuchhaltung und Steuer sowie bei der Mitarbeiterentsendung im Chinageschäft nun wieder häufiger zum Thema.

Ob Buchhaltung und Steuer oder HR und Mitarbeiterentsendung – in zahlreichen Unternehmensbereichen verschärft China die Anforderungen an rechtssicheres Verhalten. Mangelnde Compliance führt nicht selten zu Streitigkeiten mit Behörden und vermeidbaren finanziellen Verlusten – eine Entwicklung, die sich auch 2025 weiter abzeichnet.

China Workshop 2025

Strategien. Perspektiven. Netzwerke: China verstehen – gemeinsam weiterdenken

Gemeinsam mit Branchenkollegen und Experten teilen wir Erfahrungen, diskutieren Herausforderungen und entwickeln Lösungen – praxisnah, offen, vernetzt.



Datum: 24. September 2025

Uhrzeit: 09:00 – 15:30 Uhr

Ort: SDFS Smarte Demonstrationsfabrik Siegen GmbH in 57223 Kreuztal

Hosts: DRIVE Consulting, Taicang High-tech Zone und bdp China Desk

Speaker:

- **Prof. Burggräf:** CEO Drive Consulting/Experte für Industry 4.0
- **Thomas Zhang:** Deputy Director Sino-German (Taicang) Small and Medium Enterprise Cooperation Demonstration Zone
- **Dr. Michael Bormann:** bdp-Gründungspartner und CEO der bdp Gruppe
- **Fang Fang:** Partner bdp China und COO bdp Mechanical Components
- **Sara Zimmermann:** Senior Consultant bdp China Desk

Chinas dynamisches Marktumfeld bietet Unternehmen zahlreiche Wachstumschancen – von einer steigenden Konsumnachfrage bis hin zu bahnbrechenden Innovationen in Bereichen wie KI, Robotik und Elektromobilität. Gleichzeitig erfordert das Chinageschäft umfassende Kenntnisse über lokale rechtliche und kulturelle Besonderheiten.

Dieser Workshop, gemeinsam mit Branchenexperten und erfahrenen China-Beratern, bietet wertvolle Einblicke in zentrale Bereiche der Weiterentwicklung und Expansion im Chinageschäft. Lassen Sie uns neueste Forschungserkenntnisse, praxisnahe Perspektiven und Potenziale unserer verschiedensten Teams kombinieren und gemeinsam diskutieren, wo es jetzt in China lang geht.

weitere Informationen unter:
www.bdp-team.de/events





Exklusives Penthouse

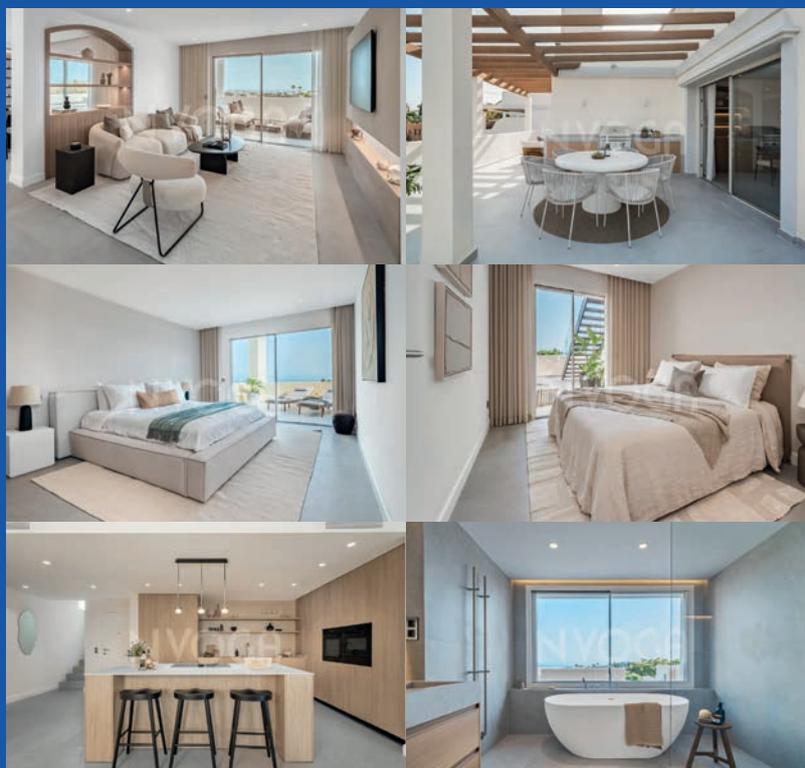
Das Duplex-Penthouse in der prestigeträchtigen Gegend von Los Belvederes in Nueva Andalucía mit Panoramablick auf Meer und Berge verbindet Eleganz, Komfort und modernes Design. Preis: 2.350.000 Euro

Die Immobilie des Monats ist 205 qm groß und verfügt über drei geräumige Schlafzimmer mit Fußbodenheizung. Die drei modernen Zimmer bieten ein funktionelles und anspruchsvolles Design. Der Sozialbereich ist geräumig und hell mit einer warmen Atmosphäre. Die Küche ist mit hochwertigen Miele-Geräten ausgestattet. Der Innenraum öffnet zu einer großen privaten Terrasse mit einem Pool.

Das Penthouse verfügt außerdem über zwei Garagenplätze, zwei zusätzliche Stellplätze für Golfwagen und einen Abstellraum.

Es befindet sich in der prestigeträchtigen Gegend von Los Belvederes, in Nueva Andalucía und liegt in der Nähe von La Cerquilla, bekannt für seine Exklusivität und atemberaubende Aussicht. Nur wenige Minuten von renommierten Golfplätzen, Stränden, Restaurants und High-End-Dienstleistungen, bietet diese Immobilie eine perfekte Kombination von Privatsphäre und Zugang zu allem, was Nueva Andalucía zu bieten hat.

Wir beraten Sie rechtlich und steuerlich „rund um einen Immobilienerwerb“ in Spanien. Bitte kontaktieren Sie bei Interesse bdp Spain.



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.
- Bitte senden Sie mir monatlich und unverbindlich *bdp aktuell* zu.
- Ich benötige Unterstützung beim Krisenmanagement. Bitte kontaktieren Sie mich.
- Ich interessiere mich für eine Beratung in Spanien. Bitte sprechen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

Berlin · Frankfurt/M. · Hamburg · Marbella · Potsdam
Qingdao · Rostock · Schwerin · Shanghai · Sofia · Tianjin · Zürich



www.bdp-team.de

bdp Germany

Berlin

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

Frankfurt/M.

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

Hamburg

Stadthausbrücke 12 · 20355 Hamburg
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

Hamburg Hafen

c/o Mindspace · Rödingsmarkt 9 · 20459 Hamburg
hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 30 99 36 - 0

Potsdam

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

Rostock

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

Schwerin

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

bdp Bulgaria

Sofia

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000

bdp China

Tianjin

Room K, 20th Floor, Teda Building, 256 Jiefang South Road
Hexi District, 300042 Tianjin, China

Qingdao

Room 27A, Building C, No. 37 Donghai West Road
266071 Qingdao, China

Shanghai

Room 759, Building 3, German Center
No. 88 Keyuan Rd., Pudong, 201203 Shanghai, China

bdp Spain

Marbella

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

bdp Switzerland

Zürich

Stockerstraße 41 · 8002 Zürich