



jetzt online:  
bdp-aktuell.de



Investorensuche mit Realitätssinn und Professionalität – S. 2



Verlustabzugsbeschränkung behindert Sanierung von Unternehmen – S. 6



BGH zur Frage, wann Forderungen fällig sind – S. 7



Oma ihr klein Häuschen und die Erbschaftsteuerreform – S. 8



Vorsorge treffen: Bevollmächtigter statt Betreuer – S. 9



## Nadel im Heuhaufen?

Investorensuche ist ein Job für Profis



bdp unterstützt Innovationspreis Berlin-Brandenburg – S. 10



bdp Unternehmersymposium in Hamburg – S. 11

# „Erfolg kommt durch Erfahrung“

## Bei der Investorensuche garantiert externe Beratung Realitätssinn und Professionalität. bdp-Serie Unternehmensnachfolge Teil 1

Wir beginnen in dieser Ausgabe von bdp aktuell eine Serie zur Unternehmensnachfolger- und Investorensuche mit einem Interview mit bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann, der erläutert, warum diese Suche bei professioneller Vorgehensweise sehr erfolgversprechend ist.

\_\_\_Herr Dr. Bormann, viele Unternehmer finden keine Nachfolger für die von ihnen aufgebauten Betriebe. Wenn so viele Unternehmensnachfolgen scheitern, dann drängt sich das Urteil auf, dass Nachfolger oder Investoren selten sind wie die sprichwörtliche Nadel im Heuhaufen. Ist das nach Ihrer Erfahrung zutreffend?

Nein, ganz und gar nicht. Abgesehen davon, dass man dann, wenn man sich im Heuhaufen auskennt, auch die darin versteckte Nadel findet, sind potenzielle Nachfolger im wirklichen Leben überhaupt nicht selten. Sie zu finden, ist kein Hexenwerk. Der Erfolg stellt sich umso leichter ein, je methodischer vorgegangen wird. BWL-Lehrbuch-Theorie reicht aber natürlich nicht aus. Hinzu muss praktische Erfahrung kommen, denn das Thema Unternehmensnachfolge ist hochkomplex und berührt eine Viel-

zahl sehr sensibler Bereiche. Da müssen Sie mit Fingerspitzengefühl und Routine handeln.

\_\_\_Welche Bereiche meinen Sie?

Im Kern geht es bei der Unternehmensnachfolge um die Bewertung eines Lebenswerks: Die Antwort auf die Frage „Was ist mein Unternehmen wert?“ steht dabei im Mittelpunkt. Und der Erfolg der Nachfolgersuche hängt ganz entscheidend davon ab, ob diese Frage realistisch beantwortet wird. Wird der Wert zu hoch angesetzt, dann lässt sich ein Verkauf nicht realisieren, weil

*„Investorensuche ist kein Hexenwerk. Denn wer sich im Heuhaufen auskennt, findet auch die darin versteckten Nadeln.“*

Sie niemanden finden, der Ihnen mehr bezahlt, als er muss. Wird er zu niedrig angesetzt, verschenken Sie Geld. Die meisten Unternehmer tendieren aber zur Überschätzung des Werts.

\_\_\_Kann es sein, dass viele auch sich selbst überschätzen und meinen, sie seien unersetzbar?

Ganz eindeutig: Ja! Beide Fehleinschätzungen hängen natürlich zusammen. Wer nicht loslassen kann und wem kein potenzieller Nachfolger gut genug ist, wird auch ernsthafte Anwärter durch überzogene Vorstellungen verprellen. Das Fatale ist, dass er sich damit zwar selbst bestätigt – aber sein Problem nicht löst. Da hilft dann nur professionelle Beratung.

\_\_\_Aber dafür muss der Unternehmer doch viel Geld bezahlen wo er doch gerade Kasse machen will.

Das ist noch so ein Vorurteil: Zum einen kann man hier die Honorarvereinbarungen erfolgsabhängig gestalten und





## Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

damit übersichtlich halten. Zum anderen ist es doch völlig absurd, dass ein Unternehmer das Geschäft seines Lebens, das er außerdem in der Regel zum ersten und einzigen Mal abschließt, nämlich seine eigene Nachfolge zu regeln, auf eigene Faust machen will. Das Optimum wird er garantiert nicht herausholen, weil er unvermeidlich Fehler machen wird.

*Welche Fehler werden da gemacht?*  
Im Kern laufen alle Fehler darauf hinaus, dass den Realitäten nicht ins Auge geblickt wird. Unrealistische Vorstellungen vom Unternehmenswert haben wir schon besprochen. Sie haben zuerst die logische Konsequenz, dass es nicht zu einem Abschluss kommt und das ganze Prozedere unnötig verlängert wird. Wenn Ihr Unternehmen aber ständig als Verkaufskandidat gehandelt wird, müssen Sie sich nicht wundern, wenn der Wert rapide verfällt, die Mitarbeiter demotiviert werden und selbst die Erlöse, die anfänglich noch möglich gewesen wären, unrealistisch werden.

*Dabei käme es doch gerade vor dem Verkauf darauf an, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, anstatt sie zu senken.*  
Selbstverständlich. Sie sollten die Braut schmücken und nicht verschandeln. Eine Unternehmensnachfolge will gut vorbereitet sein. Das kann schon drei bis fünf Jahre in Anspruch nehmen - an Vorbereitung wohlgemerkt, nicht an Kandidatensuche! Sie sollten sich auf Ihre Kernkompetenzen beschränken und unprofitable Nebengeschäfte sein lassen. Jeder Euro Renditesteigerung bedeutet ein Mehrfaches an langfristiger Ertragssteigerung, und danach wird in der Regel der Unternehmenswert bemessen.

*Langfristige Planung spielt also eine entscheidende Rolle.*  
Die Realitäten anzuerkennen heißt auch,  
[Fortsetzung auf S. 4]

nur für den, der zum ersten Mal einen Nachfolger sucht, gleicht diese Aufgabe der Suche nach der sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen. Dabei ist das kein Hexenwerk. Im deutschen Mittelstand wird aber die Nachfolgefrage oft verschleppt. Verschlimmert wird dieses Versäumnis durch halbherzige und selbstgestrickte Versuche, das Nachfolgeproblem mit Bordmitteln zu lösen, ohne sich einen erfahrenen Berater an die Seite zu holen. Dies führt mangels Erfahrungen oft dazu, dass innerhalb kürzester Zeit der Wert eines Lebenswerks extrem gemindert, wenn nicht gar zerstört wird.

Wir beginnen in dieser Ausgabe eine Serie zur Nachfolger- und Investorensuche und legen Ihnen dringend ans Herz, beim größten Deal Ihres Lebens den optimalen Erlös nicht durch unrealistische Vorstellungen und inadäquate Methoden zu schmälern. bdp steht Ihnen mit Erfahrung und einem ausgeprägten Realitätssinn gern zur Seite.

Wir informieren ferner über den zukünftig erschwerten Mantelkauf und wie der Gesetzgeber mit der Verlustabzugsbeschränkung nach § 8c KStG die Sanierung von Unternehmen behindert.

Nach seinem Urteil von 2005 zur Frage der Zahlungsunfähigkeit hat der BGH nun zur Frage, was denn eine fällige Forderung sei, geurteilt.

Die Bundesregierung hat die Erbschaftsteuerreform beschlossen. Über Gewinner und Verlierer sowie weitere Reformnotwendigkeiten wurde Dr. Michael Bormann auf n-tv befragt.

Wer im Fall der Fälle nicht mit einem gerichtlich bestellten Betreuer konfrontiert werden möchte, sollte dies rechtzeitig mit einer Vorsorgevollmacht verhindern.

Wir berichten schließlich mit Wort und Bild von der Verleihung des Innovationspreises Berlin-Brandenburg sowie vom bdp-Unternehmersymposium in Hamburg.

Wir informieren mit bdp aktuell unsere Mandanten und Geschäftspartner monatlich über die Bereiche

- Recht,
- Steuern,
- Wirtschaftsprüfung sowie unsere Schwerpunkte
- Finanzierungsberatung für den Mittelstand,
- Restrukturierung von Unternehmen,
- M&A.

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

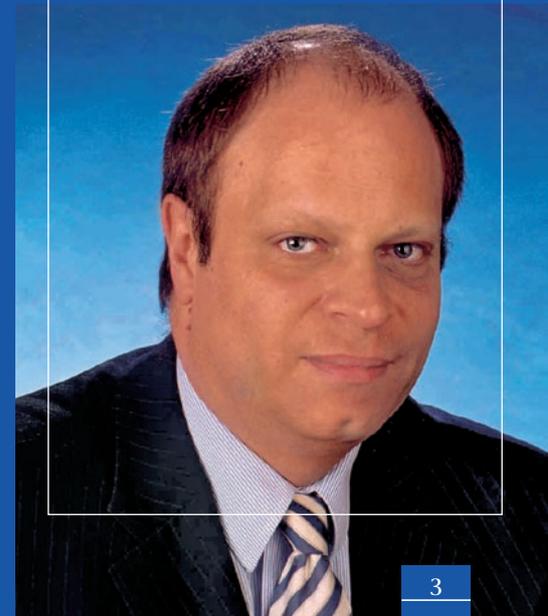
Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Matthias Schipper

### Matthias Schipper

ist Geschäftsführer der bdp Management Consultants GmbH und in dieser Funktion oft in Restrukturierungsfällen „hands on“ als Interimsmanager (CRO) im Unternehmen tätig.



## bdp-Serie: Nachfolger- und Investorensuche (1)

[Fortsetzung von S. 3]

dass Sie sich damit abfinden, dass das Leben endlich ist und Sie die Nachfolgefrage nicht ewig auf die lange Bank schieben können. Mit Mitte 50 sollten Sie ernsthaft anfangen, die Weichen zu stellen und die Nachfolgefrage als professionelles Projekt anzugehen. Und das heißt: Ziele und benötigte Zeit sowie Verantwortlichkeiten und Sollbruchstellen verbindlich festlegen und nach Plan abarbeiten. Wenn Sie das ernsthaft betreiben wollen, kommen Sie neben dem Tagesgeschäft gar nicht selbst dazu. Sie sollten sich also externen Sachverständigen und vor allem Erfahrung einkaufen. Das spart Geld. Und eine gewisse Distanz dient der Objektivität.

\_\_\_*Wenn es angeblich so viele Nachfolgekandidaten gibt: Wo kann man die finden*

*und wie?*

Man sollte die klassische Familiennachfolge prüfen, aber sich darauf natürlich nicht versteifen. Das ist kein Selbstläufer, selbst wenn viele Unternehmer das unterstellen. Wir haben dazu das bdp-Prüfschema für die Familiennachfolge (vgl. S. 5) entwickelt, mit dem Sie sowohl die Eignung möglicher Nachfolgekandidaten als auch Ihr Nachfolge-Management kritisch durchleuchten können. Dabei werden Ausbildung und fachliche Eignung, die Führungsqualitäten und die Aquisitionsfähigkeiten des Kandidaten abgefragt. Ferner dient es der Beurteilung des Kommunikationsverhaltens gegenüber allen Beteiligten, der Finanzierungsstruktur und der Projektdisziplin und -güte. Wenn Sie dieses Prüfschema ernsthaft durcharbeiten, das zeigen unsere Erfahrungen seit Jahren,

sind Sie in der Lage, sehr schnell und sehr klar zu entscheiden, ob die Option Familiennachfolge ein gangbarer Weg ist. Wenn ja, übergeben Sie, wenn nein, wählen Sie Alternativen.

\_\_\_*Welche könnten das sein?*

50 bis 60 Prozent der Nachfolger werden im direkten Umfeld des Unternehmers gefunden: Das können Zulieferer oder Kunden sein, aber auch Mitarbeiter oder befreundete Manager. Selbst Wettbewerber sind Nachfolgekandidaten. Sie müssen nur genau wissen, was Sie anzubieten haben, dann wissen Sie auch, wen Sie ansprechen müssen.

\_\_\_*Aber zu viel preisgeben darf man nicht.*

Nein, auf gar keinen Fall. Bei der Ansprache und den darauf folgenden Verhandlungen drohen weitere Fehler. Vertrauensseligkeit ist hier völlig fehl am Platz. Wofür sich potenzielle Investoren interessieren können sie einschlägigen Checklisten (vgl. Kasten links) entnehmen, die insofern auch für Verkäufer von große Interesse sind. So schnell können Sie gar nicht gucken, wie fix Unternehmenswerte vernichtet werden, wenn Sie ohne Not existenziell notwendige Informationen über wichtige Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden oder Produktdetails preisgeben. Im schlimmsten Fall werden Ihnen die Geschäfte weggenommen ohne dass Ihr Unternehmen gekauft wird.

Auf der anderen Seite will ein potenzieller Käufer natürlich wissen, was er für sein Geld bekommt. Sie benötigen also ein professionelles Infomemorandum, das über Marktstellung und Performance sowie den strategischen Nutzen für den Investor adäquat informiert, ohne jedoch entscheidende Betriebsgeheimnisse preiszugeben. Parallel muss zwingend eine belastbare Geheimhaltungsvereinbarung abgeschlossen werden, die nicht erst dann greift, wenn ein Schaden entstanden ist, sondern schon dann, wenn Informationen unbefugt abgeschöpft wurden und die zudem das Abwerben von Mitarbeitern für eine gewisse Zeit bei Strafe untersagt. Je

### Checkliste: Worauf Nachfolger achten (sollten)

- **Standort:** Ein guter Standort ist leicht von Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten zu erreichen
- **Ruf des Unternehmens:** Stellen Sie fest, ob die Kunden mit dem Produkt beziehungsweise mit der Leistung zufrieden sind. Lieferanten geben Auskunft darüber, wie es um die Zahlungsmoral steht.
- **Kunden:** Wer sind die Kunden (privat, geschäftlich oder öffentliche Hand)? Wie viele Kunden hat das Unternehmen und seit wann?
- **Mitarbeiter:** Problematisch ist ein Personalüberhang, da der Nachfolger verpflichtet ist, alle bestehenden Arbeitsverhältnisse zu übernehmen.
- **Büro- und Betriebsräume:** Der Nachfolger sollte sich die Räumlichkeiten gut anschauen und eventuelle Mängel festhalten. Je größer das Gebäude, desto sinnvoller ist es, einen Fachmann hinzuzuziehen.
- **Maschinen, Geräte, Fuhrpark:** Lassen Sie sich Kauf- und Wartungsverträge vorlegen. Fragen Sie, ob die Anlagen noch Garantie haben.
- **Kosten und Erträge:** Der Nachfolger sollte sich die Gewinn- und Verlustrechnungen sowie die Bilanzen der letzten drei Jahre vorlegen lassen, ferner den Lagebericht, die Inventurliste, aber auch die Kreditverträge, eine Liste aller Bankkonten sowie Steuererklärungen und Bescheide.
- **Konkurrenz:** Der Übernehmende sollte herausfinden, wo die Konkurrenten sitzen, wie groß diese sind, wie hoch deren Marktanteil ist und welches Preisniveau sie vertreten.
- **Verträge:** Da der Nachfolger alle Verträge des Unternehmens und die Verpflichtungen daraus übernimmt, sollte er sich die Verträge zeigen und schriftlich zusichern lassen, dass er alle (u. a. Arbeits-, Leasing-, Berater-, Miet-, Energieversorgungs- und Versicherungsverträge) gesehen hat.
- **Branchenvergleich:** Mithilfe von Branchenkennzahlen und Betriebsvergleichen lässt sich feststellen, wie der Betrieb im Vergleich zur Konkurrenz dasteht.

Quelle: Profits. November/Dezember 2007



### Anleitung

Mit nebenstehendem **bdp-Prüfschema für die Familiennachfolge** können Sie sowohl die Eignung des potenziellen Nachfolgekandidaten als auch Ihr Nachfolgemanagement überprüfen und beurteilen. Bewerten Sie durch Ankreuzen die einzelnen Aussagen danach, ob sie eher zutreffend oder eher unzutreffend sind. Zählen Sie dann nach, wieviele Bewertungen Sie auf der Skala von 1 bis 5 jeweils abgegeben haben. Sie können Ihr Bewertungsprofil auch visualisieren indem Sie Ihre Bewertungskreuze mit einer Linie verbinden.

Geeignete Nachfolger haben Sie dann identifiziert, wenn Sie ihnen durchgehend oder mindestens überwiegend Bewertungen größer oder gleich 3 geben konnten. Gleiches gilt für die Qualität Ihres Nachfolgemanagements. Treffen Sie nun ohne Aufschub klare Entscheidungen.

ernsthafter das Kaufinteresse wird desto präziser können und müssen dann auch die offengelegten Informationen werden. Dieser Prozess ist eine gewisse Gratwanderung und will mit Sensibilität und Erfahrung professionell gegangen werden. Mit Bordmitteln kommen Sie da nicht weit, ohne zu stolpern oder gar abzustürzen.

Wenn Sie dann schließlich zum Abschluss kommen, sollte ausgeschlossen oder zumindest berechenbar eingeschränkt werden, dass Sie auch nach Betriebsübergabe noch Risiken tragen müssen, z. B. über Bürgschaften, ohne noch Einfluss auf die Geschäfte zu haben.

\_\_\_\_ Herr Dr. Bormann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



**Dr. Michael Bormann** ist Steuerberater und seit 1992 Gründungspartner der Sozietät bdp Bormann Demant & Partner.

bdp-Prüfschema für die Familiennachfolge					
	◀ unzutreffend			zutreffend ▶	
	1	2	3	4	5
<b>1. Eignung des potenziellen Nachfolgers: Ausbildung + fachliche Qualifikation</b>					
Ausbildung in der zutreffenden Fachrichtung					
Ausbildung vor Studium					
Ausbildung nicht nur im eigenen Betrieb					
Ausbildungsweg aus eigenem Antrieb					
gute Noten in der Ausbildung					
motiviertes Fortbildungsverhalten					
gute aktuelle Fach- und Produktkenntnisse					
Konstanz in beruflicher Hinsicht					
Spezialkenntnisse werden leicht erlernt					
ist Betriebsanforderungen gewachsen					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>2. Eignung des potenziellen Nachfolgers: Führungsverantwortung</b>					
Führungsverantwortung ist durchgehend erkennbar (Jugend, Ausbildung, Beruf)					
hat berufliche Führungserfahrungen gesammelt					
führt Mitarbeiter + Kunden kompetent					
hat Führungserfahrung im Familienbetrieb gesammelt					
zeigt souveräne Reaktionen auf Führung					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>3. Eignung des potenziellen Nachfolgers: Akquisitionstalent + -verhalten</b>					
extrovertierter Persönlichkeitstyp					
früheres Akquiseverhalten					
berufliche Akquisitionen					
Akquisitionen in der Branche					
Akquisitionen im Betrieb					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>4. Nachfolgemanagement: Kommunikation: Offene Gespräche...</b>					
...mit Nachfolgekandidat/en					
...mit Nicht-Nachfolgern					
...mit Ehepartner und Nachfolger-Partner					
...mit Führungspersonal im Betrieb					
...über finanzielle Situation mit Gesamtfamilie					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>5. Nachfolgemanagement: Finanzierung (Lasten + Kaufpreise)</b>					
Schenkung bzw. Erbfolge ist gerecht					
Ausgleich mit Restfamilie ist fair					
gemischte Schenkung ist möglich (Kredite + Rente)					
zu übernehmende Lasten sind fair					
Kreditgeber spielen bei den Lasten mit					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>5. Nachfolgemanagement: Projektdisziplin</b>					
als Projekt definiert					
klare Zeitregelung					
Sollbruchstelle (vor Katastrophe) definiert					
eigene Rückzugslinie					
Verantwortungsbereiche geklärt					
<b>Anzahl der Bewertungen</b>					
<b>Gesamtauswertung</b>					
<b>Anzahl der Bewertungen insgesamt</b>					

# Erschwerter Mantelkauf

### Mit der Verlustabzugsbeschränkung nach § 8c KStG behindert der Gesetzgeber die Sanierung von Unternehmen enorm



**Christian Schütze**  
ist Steuerberater und  
seit 2007 Partner bei  
bdp Berlin.

Mit der Unternehmensteuerreform 2008 wird die Nutzung von Verlustvorträgen bei Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften massiv verschärft. Die Beschränkung ist bisher unter dem Begriff „Mantelkauf“ bekannt. Bisher

wurde ein Verlustvortrag nicht mehr anerkannt, wenn innerhalb von 5 Jahren mehr als 50 % der unmittelbaren Anteile an einer Kapitalgesellschaft übertragen werden und innerhalb von weiteren 2 Jahren (BFH: 1 Jahr) überwiegend neues Aktivvermögen zugeführt wird. Ab dem Zeitpunkt, bei dem beide Voraussetzungen kumulativ vorlagen, wurde der bestehende Verlustvortrag zur Körper- und Gewerbesteuer gestrichen, es sei denn, es handelte sich um eine Sanierung.

Für alle Anteilsübertragungen ab 01. Januar 2008 reicht zum möglichen Wegfall nun allein der Anteilswechsel aus. Eine Betriebsvermögenszuführung ist nicht mehr notwendig. Auch eine Sanierungsklausel gibt es nicht mehr.

- Werden innerhalb von 5 Jahren mehr als 25 % bis 50 % der Anteile an einen Erwerber übertragen, fällt der Verlust anteilig entsprechend der Übertragungsquote weg,
- werden mehr als 50 % an einen Erwerber übertragen, entfällt der Verlustvortrag vollständig.

Mehrere Anteilsübertragungen innerhalb von 5 Jahren werden zusammengerechnet. Werden also zuerst 25 % veräußert, hat dies noch keine Auswirkung. Erfolgt ein Jahr später eine nochmalige Übertragung von 20 % auf denselben Erwerber, sind insgesamt 45 % veräußert worden. Der Verlustvortrag entfällt somit in Höhe von 45 %. Werden ein Jahr später weitere 10 % an diesen Erwerber veräußert, entfällt der Verlustvortrag vollständig.

Maßgeblich ist die Übertragung auf „einen Erwerber“. Als ein Erwerber gelten aber auch nahe stehende Personen wie Verwandte oder verbundene Unternehmen. Sogar eine Erwerbsgemeinschaft mit gleichen Interessen soll ein Erwerber sein.

Einen kleinen Gestaltungsspielraum hat der Gesetzgeber noch gelassen. Sollen insgesamt 50 % der Anteile an einer Verlustgesellschaft übertragen werden, werden zuerst nur 26 % der Anteile veräußert. Da dies mehr als 25 % sind, gehen 26 % des Verlustvortrags unter. Danach erfolgt eine Übertragung von weiteren 24 %. Die vorherige Veräußerung zählt für die Prüfung der Mehrals-25-%-Grenze nicht mehr mit, da ja bereits ein teilweiser Verlustwegfall stattgefunden hatte. Die 24 % sind nicht mehr als 25 %. Insgesamt werden auch nicht mehr als 50 % übertragen (26 % + 24 %), sodass auch noch kein vollständiger Wegfall zum Tragen kommt. Durch diese Gestaltung werden 74 % des Verlustes „gerettet“ (statt 50 %). Wie lange diese Möglichkeit bestehen wird, ist nicht bekannt. Auch sollte bis zur zweiten Übertragung eine Karenzzeit eingehalten werden, damit das Finanzamt nicht von einer Gesetzesumgehung sprechen kann. Nicht geklärt ist ferner, ob auch unentgeltliche Übertragungen (vorweggenommene Erbfolge) von der Neuregelung betroffen sind.

Von der Handhabung ist die neue Regelung gegenüber der bisherigen bedeutend einfacher geworden. Vom Sinn und Zweck der ursprünglichen Beschränkung ist nichts mehr übrig geblieben. Firmenübernahmen, Umstrukturierungen und auch Unternehmensnachfolgen werden massiv behindert. Die Preisvorstellungen vom Verkäufer und Käufer werden zukünftig sehr weit auseinandergehen. Sanierungen von Unternehmen durch die Hereinnahme von starken Partnern werden erschwert.

Es bleibt abzuwarten, ob sich der Gesetzgeber noch zu Korrekturen entschließt. Für Wagniskapitalgesellschaften soll es bereits welche geben.





# Was ist Zahlungsunfähigkeit?

## BGH urteilt, dass Forderungen erst dann „fällig“ sind, wenn sie „ernsthaft eingefordert“ werden



Aicke Hasenheit, LL.M.  
ist Rechtsanwalt bei  
bdp Berlin.

oben genannten BGH-Urteil differenzieren: Fällig ist laut BGH eine Forderung nicht allein deshalb, weil der Gläubiger Zahlung verlangen kann, sondern erst dann, wenn die Zahlung auch tatsächlich „ernsthaft“ eingefordert wird. Dies liegt gemäß BGH immer dann nicht vor, wenn der Gläubiger für die Zeit vor Eröffnung eines Insolvenzverfahrens sich mit einer späteren oder nachrangigen Befriedigung einverstanden erklärt hat.

Im Mai 2005 hatte der BGH erstmals eine Legal-Definition des Insolvenzantragsgrunds „Zahlungsunfähigkeit“ gegeben: Wenn nicht innerhalb von drei Wochen mindestens 90 % der fälligen Forderungen bezahlt werden können, liegt Zahlungsunfähigkeit vor. Jetzt hat sich der BGH mit Beschluss vom 19.07.2007 (IX ZB 36/07) mit der Frage beschäftigt, was unter „Fälligkeit“ zu verstehen sei.

Bislang gingen Rechtsprechung, Praxis und herrschende Literaturmeinung davon aus, dass bei der Feststellung der Zahlungsunfähigkeit sämtliche Forderungen, die gemäß Vereinbarung oder Gesetz fällig sind, auch in diesem Sinne berücksichtigt werden müssen.

Künftig muss man hier gemäß dem

Und neu ist: Dies muss nicht unbedingt in einer schriftlichen Ratenzahlungsvereinbarung dokumentiert sein, es reicht aus, dass kein „ernstliches Einfordern“ vorgelegen hat. Im konkreten Fall ging es u. a. darum, dass ein Gläubiger dem Schuldner signalisiert hatte, er solle die Forderungen eben „im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten“ begleichen. Der BGH entschied ausdrücklich, dass von einer zivilrechtlichen Fälligkeit einer Forderung nicht schematisch auf die Zahlungsfälligkeit im Sinne der Insolvenzordnung geschlossen werden darf.



Es kommt also in Zukunft bei der Feststellung eines Insolvenzantragsgrundes auf eine genaue Analyse des Verbindlichkeitsbestandes an. bdp hilft hier im Rahmen seiner Sanierungs-Due-Diligence weiter.

## BGH-Urteil zur vollständigen Abtretung von Forderungen



Der Bundesgerichtshof hat zwischenzeitlich die erwartete Entscheidung bezüglich der Globalzessionsverträge dahingehend entschieden, dass diese Globalzession hinsichtlich der zukünftig entstehenden Forderungen als kongruent und damit grundsätzlich als insolvenzfest angesehen wird.

Nach Auffassung des BGH begründet die Entstehung künftiger Rechte generell keine inkongruente Deckung. Voraussetzung für die Anerkennung des Globalabtretungsvertrages sei, dass das dingliche Geschäft außerhalb des anfechtungsrelevanten Zeitraums vollzogen worden sei und der Abtre-

tungsvertrag derart konkretisiert sei, dass die abgetretenen Forderungen zumindest bestimmbar sind. Der Umfang der zukünftig auf die Bank übergehenden Forderungen sei dann – wengleich auch in abstrakter Form – bereits rechtlich bindend festgelegt.

Der BGH hat weiter für zulässig gehalten, dass das Werthaltigmachen zukünftiger Forderungen durch Erfüllungshandlungen (z. B. die Herstellung des Werkes) ebenfalls kongruent sei, wenn dies für das Entstehen der Forderung vertraglich vorgesehen sei.

Ulrike Dennert-Rüsken, bdp-Berlin

# Oma ihr klein Häuschen

bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann erläuterte auf n-tv die Neuregelungen der Erbschaftsteuerreform



Anlässlich der Verabschiedung der Erbschaftsteuerreform durch die Bundesregierung am 12.12.2007 erläuterte **Dr. Michael Bormann** auf n-tv die geplanten Neuregelungen. Sie finden den Mitschnitt online unter [www.bdp-team.de/presse/](http://www.bdp-team.de/presse/).

\_\_\_ Interpretiere ich die Neuregelungen richtig, wenn ich sage, Oma ihr klein Häuschen kann ohne Einschränkungen vererbt werden?

Nein! Ohne Einschränkungen ist leider nicht richtig. Zwar wachsen nun die Freibeträge. Aber die Bewertung der Immobilien wird proportional gesehen stärker wachsen. Und wenn wir uns in Regionen um Stuttgart oder München versetzen, dann werden Sie schon das Mittelreihenhaus voll in der Erbschaft-

und Schenkungsteuer drin haben.

\_\_\_ Aber nicht in meinem alten Bundesland, dem strukturschwachen Brandenburg. Da könnte ich möglicherweise zwei Häuser vererben, wenn ich nicht gerade im Speckgürtel gebaut habe.

Das ist sicherlich richtig. Man muss dann aber genau gucken. In Zukunft werden die Ein- und Zweifamilienhäuser nach dem Vergleichswertverfahren dem Zeitwert nahe bewertet. Und dann müssen

Sie schauen, was in der Nachbarschaft erzielt wurde und dann mit den neuen Freibeträgen vergleichen.

\_\_\_ Erben möchte man ja gar nicht so gerne, denn erben bedeutet ja einen Todesfall voraus. Und wer hat schon gerne einen Todesfall in der Familie. Aber sagen Sie uns: Muss ich irgendetwas proaktiv tun angesichts der neuen Gesetzgebung?

Man muss schauen, wer benachteiligt ist und wer begünstigt wird. Begünstigungen haben wir durch die hohen Freibeträge. Nachteilig ist die deutlich höhere Bewertung von Immobilienvermögen. Insofern mag ein Ausweg sein, noch in diesem Jahr Immobilien zu übertragen. Aber Vorsicht: Sie sollten genau betrachten, ob das familiär gewünscht und gewollt ist. Man sollte auf gar keinen Fall nur aus steuerlichen Gründen das Haus verschenken, in dem man selbst noch wohnen will und muss.

\_\_\_ Wenn Sie auf die Erbschaftsteuerreform global draufschauen Herr Bormann: Was hätten Sie anders gemacht?

Es gibt wahnsinnig komplizierte Neuregelungen für die Übertragung von Unternehmen. Dort wird zunächst geguckt, ob die Lohnsumme nach zehn ganzen Jahren noch mindestens 70 % beträgt. Dann wird nach 15 Jahren geguckt, ob der Übernehmer das Unternehmen wirklich noch besitzt. Diese Regelung ist so kompliziert, dass sie noch Änderungen erfahren muss und wahrscheinlich auch wird. Das hätte ich mit Sicherheit anders gestaltet.

\_\_\_ Sagt Dr. Michael Bormann von bdp Bormann Demant & Partner in Berlin. Ganz herzlichen Dank und Ihnen noch einen schönen Tag.

Die Fragen stellte Andreas Franik.



# Bevollmächtigter statt Betreuer

## Mit einer Vorsorgevollmacht kann die Bestellung eines Betreuers durch das Vormundschaftsgericht verhindert werden



**Dr. Jens-Christian Posselt**  
ist Rechtsanwalt  
und seit 2001  
Partner bei  
bdp Hamburg.

\_\_\_Herr Dr. Posselt, das seit 1992 geltende Betreuungsgesetz sieht vor, dass das Vormundschaftsgericht auf Antrag oder von Amts wegen einen sogenannten Betreuer bestellt, wenn ein Volljähriger krankheitsbedingt seine Angelegenheiten ganz oder teilweise nicht mehr selbst besorgen kann. Kann man dies verhindern?

Ja, das kann man verhindern und zwar durch eine Regelung, die seit der Reform

des Betreuungsgesetzes 1999 möglich ist: Für den Fall der eigenen Entscheidungs- oder Handlungsunfähigkeit kann man eine Vertrauensperson bevollmächtigen, die einen auch in medizinischen Fragen vertritt. Zuvor war dies nur für Vermögensfragen möglich. Mit einer sogenannten Vorsorgevollmacht können Sie festlegen, wer in Ihrem Namen handeln darf. Für welche Lebensbereiche Sie eine Vollmacht erteilen, bleibt Ihnen überlassen. Damit das Gericht aber nicht trotzdem eine Betreuung anordnet, muss die Vollmacht zwingend umfassend sein. Sie muss alle Bereiche umfassen, die auch durch eine Betreuung abgedeckt werden können.

\_\_\_Welche Bereiche sind das?

Das ist zum einen der gesamte Vermögensbereich inklusive Grundvermögen, Geldvermögen sowie Renten- und Versicherungsfragen. Und da ist zum anderen der persönliche Bereich. Dazu gehört die

Vertretung bei Behörden und Gerichten, natürlich der komplette Gesundheitsbereich inklusive Heilbehandlungen sowie Fragen des Aufenthalts und des Umgangs.

\_\_\_Sind für eine Vorsorgevollmacht Formalien zu beachten?

Im Grunde reicht die schriftliche Verfügung. Sobald aber Grundbesitz im Spiel ist, muss die Vollmacht notariell beglaubigt werden. Der Gang zum Notar empfiehlt sich auch deshalb, weil dieser sich von der Geschäftsfähigkeit des Vollmachtgebers überzeugt und somit die Wirksamkeit der Vollmacht nicht so einfach angezweifelt werden kann. Im Übrigen sollten Sie sich klarmachen, dass ein Bevollmächtigter weitreichendere Befugnisse hat als ein Betreuer, weil er nicht der Kontrolle durch das Vormundschaftsgericht unterliegt. Insofern ist anwaltliche Beratung durchaus angebracht.



## Steuerzinsen werden nicht erlassen



Der BFH hat erneut bekräftigt, dass einer Festsetzung von Nachforderungszinsen auch dann nichts entgegensteht, wenn Finanzbeamte die Bearbeitung der Steuererklärung schuldhaft verzögert haben und den Bescheid beispielsweise erst 14 Monate nach Eingang erlassen. Denn durch die Zinsen wird lediglich ein Ausgleich dafür geschaffen, dass Steuern - aus welchen Gründen auch immer - zu unterschiedlichen Zeiten festgesetzt und fällig werden.

Es entspricht dem allgemeinen Zweck des § 233a AO, den Zinsvorteil des Steuerpflichtigen aufgrund der verspätet bezahlten Schuld auszugleichen. Die Zinsen sind daher weder Sanktion noch Druckmittel oder Strafe, sondern laufzeitabhängige Gegenleistung für eine mögliche Kapitalnutzung. Vor diesem Hintergrund kann es nicht entscheidend sein, ob der typisierend unterstellte Zinsvorteil auf einer verzögerten Einreichung der Steuererklärung oder einer Bearbeitung durch das Finanzamt beruht.

Im zugrunde liegenden Fall ergingen die Steuerbescheide erst über ein Jahr nach Abschluss der Betriebsprüfung. Dass die Nachzahlungen bei anderen Unternehmen im Schnitt schneller eingefordert werden, ist unerheblich. Das Finanzamt ist lediglich zum Erlass der Nachforderungszinsen aus sachlichen Billigkeitsgründen verpflichtet, wenn der Steuerpflichtige die Behörde unverzüglich auf eine zu niedrige Steuerfestsetzung hingewiesen und den zu wenig gezahlten Betrag zur sofortigen Rückzahlung an das Finanzamt auf einem Girokonto bereitgehalten hat. In diesem Fall hatte er keinen Zinsvorteil.

Fundstellen:

BFH 20.06.07, X B 116/06; 16.11.05,  
X R 3/04, BStBlI 06,155; 02.02.01, XI B

Rüdiger Kloth, bdp Hamburg

## Innovationspreis



Auch in diesem Jahr unterstützte bdp den Innovationspreis Berlin-Brandenburg als Hauptsponsor. bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann arbeitete zudem auch im Beirat mit. Anlässlich der Preisverleihung am 30. November in Potsdam war Dr. Bormann als Finanzierungsexperte gefragt und legte innovativen Unternehmen alternative Finanzierungsmethoden nahe: „Diese sind keineswegs gegen eine Grundfinanzierung durch die Banken gedacht, sind aber das Mittel der Wahl, wenn die Risiken und Bedürfnisse weiter gehen, als sie durch einen Tausch

von Geld gegen Zins abgedeckt werden können.“ Gegenüber dem Tagesspiegel erklärte Dr. Bormann: „Geld ist genug da!“ Doch auch die Jungunternehmer und Gründer müssten ihren Beitrag leisten und zunächst einen Businessplan aufstellen: „Sie dürfen sich nicht in eine Idee verrennen, ohne eine Finanzierung zu haben. Das machen aber viele.“

**weitere Informationen:**

Presseberichte: [bdp-team.de/presse/](http://bdp-team.de/presse/)  
Bilder: [bdp-team.de/events/](http://bdp-team.de/events/)  
[www.innovationspreis.de](http://www.innovationspreis.de)





# bdp-Unternehmer-Symposium in Hamburg

Menschen · Märkte · Mechanismen lautete das Motto des XIX. bdp-Unternehmer-Symposiums in Hamburg, das am 29. November 2007 stattfand, wie stets in der imposanten Elbkuppel des Hotels Hafen Hamburg. In diesem Jahr stand die Traditionsveranstaltung auch im Zeichen des 15-jährigen bdp-Jubiläums.

Klaus Finnern gab seinem alljährlichen Ausblick auf die Änderungen an der Steuerfront den Titel „Schranken und Abgeltung – Steuern ab 2008“ und überraschte seine gut 150 Zuhörer mit der Feststellung, dass Deutschland laut Außensteuergesetz offiziell als Niedrigsteuerland bezeichnet werden darf. Allerdings trat er in seinem engagierten Vortrag sogleich den überzeugenden Beweis an, dass Deutschland auch 2008 nicht zur Steueroase werden wird.

Gunnar Dittmann, Geschäftsführender Gesellschafter HEH Hamburger EmissionsHaus, gab Orientierung beim „Navigieren im Schiffsbeteiligungsgeschäft“. Er fesselte seine Zuhörer mit einem unterhaltsamen Vortrag, der das ehemalige Steuersparmodell als ein Investment präsentierte, das sich durch die rasante Entwicklung in der Containerschifffahrt lohnt.

Dr. Jens-Christian Posselt lieferte einen juristischen Parforceritt durch die „Neuen Pflichten für den Markt“ und informierte über die Neuerungen des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG). Und auch wenn dieses unter bestimmten Bedingungen die Gründung einer Art GmbH-light mit Formverträgen ermöglichen wird, so riet er doch dringend zur individuellen Ausgestaltung der Gesellschafterverträge.

Auf diese Weise praxisnah und kompakt informiert über die aktuellen Themen im Mittelstand, genossen die Jubiläumsgäste anschließend das hervorragende Buffet und ein Glas Wein und ließen den Tag mit Blick auf den nächtlichen Hamburger Hafen ausklingen.

weitere Bilder: [bdp-team.de/events/](http://bdp-team.de/events/)



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 rufen Sie mich an.
- Innovative Unternehmensfinanzierungen interessieren mich. Bitte begleiten Sie mich bei einem Finanzierungsvorhaben.
- Ich möchte mich optimal auf die Unternehmensteuerreform vorbereiten.
- bei Personengesellschaften: Thesaurierungsrücklage besprechen
  - Rechtsform prüfen
  - Zinsschranke prüfen
- Ich möchte eine Unternehmensnachfolge realisieren. Bitte beraten Sie mich professionell.

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

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

Unterschrift \_\_\_\_\_



Rechtsanwälte · Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

Berlin · Bochum · Bremen · Dresden · Hamburg · München · Rostock · Schwerin · Zürich

#### Berlin

Danziger Straße 64  
10435 Berlin

#### Bochum

Hattinger Straße 350  
44795 Bochum

#### Bremen

in Kooperation mit  
Graewe & Partner  
Bredenstraße 11  
28195 Bremen

#### Dresden

Hansastraße 18  
01097 Dresden

#### Hamburg

Valentinskamp 88  
20355 Hamburg

#### München

Maximilianstraße 10  
80539 München

#### Rostock

Kunkeldanweg 12  
18055 Rostock

#### Schwerin

Demmlerstraße 1  
19053 Schwerin

#### Internet + E-Mail

[www.bdp-team.de](http://www.bdp-team.de)  
[info@bdp-team.de](mailto:info@bdp-team.de)

#### Telefon + Fax bdp-Berlin

Tel. 030 – 44 33 61 - 0  
Fax 030 – 44 33 61 - 54

#### Telefon + Fax bdp-Hamburg

Tel. 040 – 35 51 58 - 0  
Fax 040 – 35 36 054

#### Impressum

##### Herausgeber

bdp Management Consultants GmbH  
v.i.S.d.P. Matthias Schipper  
Danziger Straße 64  
10435 Berlin

##### Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh  
[www.flammerouge.com](http://www.flammerouge.com)