

bdp aktuell

Grundkurs Steuerstraßverfahren Teil 2 - S. 6



Distressed M&A ist die Königsdisziplin der Investorensuche – S. 2



Fallbeispiel: Sphairon Access Systems GmbH – S. 4



Anforderungen an die Finanzbuchhaltung in der Insolvenz – S. 5



Was tun, wenn der Steuerfahnder klingelt? – S. 6

Gegen die Uhr

Distressed M&A: Für Insolvenzverwalter findet bdp auch kurzfristig Investoren



Bilanzen: Umstellungsbedarf mit der bdp-Checkliste prüfen – S. 9



Lizenzen und Schutzrechte bei Insolvenz sichern – S. 11

Geschwindigkeit und Geheimhaltung

Wenn systematisch, schnell und umsichtig gehandelt wird, lassen sich auch aus der Insolvenz heraus Investoren finden

Weil der Markt für Unternehmensnachfolgen und Unternehmensverkäufe (M&A) seit 2008 massiv zurückging, war es in den letzten zwei Jahren schon nicht einfach, ein „normales“ Unternehmen – ohne Krise, Sanierungsbedarf oder gar Schlimmeres – zu veräußern. Der Verkauf eines echten Krisenunternehmens oder eines Unternehmens aus der Insolvenz ist sicherlich von Natur aus noch schwerer. Dennoch können bei einer guten Vorbereitung auch in solchen aus der Not geborenen Verkäufen (Distressed M&A) in kurzen Zeiträumen Erfolge errungen werden.

Bestandsaufnahme

Als Erstes muss eine sorgfältige Bestandsaufnahme erfolgen. Erfolgreiche Unternehmensverkäufe in diesem Segment unterscheiden sich von Flops davon, dass zunächst ganz systematisch geklärt wird, was überhaupt verkauft werden soll. Ist es tatsächlich die bisherige Gesellschaft? Oder werden im Rahmen eines sogenannten Asset Deals nur die Vermögensgegenstände veräußert? Dann muss geprüft werden, ob sämtliche Vermögensgegenstände übertragen werden oder ob ein Teil oder Teilbetrieb zurück-

bleibt und an andere Investoren geht.

Ein weiterer wichtiger Aspekt in diesen ersten Tagen ist es, möglichst Rechtssicherheit darüber zu erlangen, ob die zu veräußernden Vermögensgegenstände mit Rechten Dritter belegt sind, die eine Transaktion letztendlich komplett zu Fall bringen könnten. Unsaubere Recherche rächt sich später bitter!

Entwicklung der Idealgesellschaft

Obwohl zum Beginn des Projekts noch unklar ist, wer schließlich der Investor sein wird, muss ein gewisses „greifba-

res“ Gebilde geformt und letztendlich dargestellt werden. Dies bedeutet, dass für den zu veräußernden Teil eine unternehmerische Fiktion (momentan gibt es ja gar keine Rechtsform) geschaffen wird und eine möglichst realistische Umsatz- und Ertragsplanung dargestellt wird, die von der Liquiditätsseite her zumindest den für das geplante Umsatzgeschäft notwendigen Working-Capital-Bedarf ermittelt, um seriös zu sein und der späteren Due Diligence der potenziellen Investoren standhalten zu können.

Hierzu bedarf es Kenntnisse des Marktes, in dem sich die Gesellschaft bewegt und bewegen wird sowie Know-how über deren Produkte. Es erleichtert die Arbeit sehr, wenn hier der Berater ein Research-Team vorhält und die vor Ort eingesetzten Berater möglichst noch Zugriff auf die Führungskräfte des Unternehmens haben. Dies erfordert Einfühlungsvermögen, denn nicht selten ist die im Insolvenzverfahren noch verbliebene Mannschaft verunsichert, was ihre eigene Zukunft angeht.

Infomemorandum

Die Erstellung des Infomemorandums erfolgt dann auf Basis der genannten Grundlagen, wobei selbstverständlich darauf zu achten ist, nicht schon hier marktrelevante Details bekannt zu

Um interessante Verkaufsobjekte zu erhalten, muss bei Distressed M&A sehr schnell gehandelt werden. Für den Werterhalt ebenso wichtig ist aber auch eine sorgfältige Umsicht bei wichtigen Daten.

geben, mit denen sich später sogenannte „Pseudo-Interessenten“ Zugang und

Kenntnis über relevante Aufträge verschaffen können.

Noch anders als beim „normalen“ M&A-Geschäft gilt für die Distressed M&A-Deals: Geheimhaltung und Geschwindigkeit! Diese beiden „Gs“ sind extrem wichtig für den Erfolg. Nicht selten ist das einzig wirklich interessante Asset bei Distressed M&A das vorhandene Kundengeflecht und das Know-how sowie Aufträge. Gehen diese erst einmal an Wettbewerber verloren, bleibt kein interessanter Kern zum Verkaufen mehr übrig. „Ton, Steine, Erden“ findet man in der aktuellen Krisensituation ja nur all zu oft am Wegesrand. Das sind aber keine interessanten Verkaufsobjekte mehr. Um also den Wert des zu veräußernden Gebildes zu erhalten, muss schnell und umsichtig gehandelt werden.

Investorensuche

Wie beim normalen M&A wird, möglichst gemeinsam mit der Research-Abteilung und den Branchen Kennern, zunächst eine Longlist von potenziellen Investoren erstellt. Hierbei gilt der Blick sowohl strategischen Investoren, denen das Kerngeschäft wichtig ist, als auch Finanzinvestoren. Das in den letzten Monaten häufig zu hörende Gerücht „Finanzinvestoren scheiden in der aktuellen Situation in Deutschland als Käufer für Distressed M&A aus“, ist eindeutig falsch. Wir haben in unserer Praxis in den letzten sechs Monaten bereits mehrere Fälle erfolgreich begleitet, bei denen letztendlich der Hauptinvestor aus dem Finanzsektor kam.

Dennoch bleiben die Strategien naturgemäß extrem wichtig und müssen zunächst intern beurteilt werden: Können sie den zu verkaufenden Standort erhalten (was meist auch für den Insolvenzverwalter eine sehr wichtige Nebenbedingung sein kann), wollen und können sie mit der Produktpalette arbeiten oder wollen sie lediglich einen bislang unliebsamen Wettbewerber durch Kauf und Schließung vom Markt nehmen und somit eine gewisse Marktbereinigung durch Zahlung eines Kaufpreises beschleunigen?

[Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

weil der Markt für Unternehmensnachfolgen und Unternehmensverkäufe (M&A) seit 2008 massiv zurückging, war es in den letzten zwei Jahren schon nicht einfach, ein „normales“ Unternehmen – ohne Krise, Sanierungsbedarf oder gar Schlimmeres – zu veräußern. Der Verkauf eines echten Krisenunternehmens oder eines Unternehmens aus der Insolvenz ist sicherlich von Natur aus noch schwerer. Dennoch können bei einer guten Vorbereitung auch in solchen aus der Not geborenen Verkäufen (Distressed M&A) in kurzen Zeiträumen Erfolge errungen werden.

In unserem Titelthema erläutern wir, wie bdp in solchen Fällen vorgeht, und stellen mit der Sphairon Access Systems GmbH ein Fallbeispiel vor, wie auch in der schwierigen Situation des Jahres 2010 ein produzierendes Unternehmen in Deutschland mit rund 200 Mitarbeitern innerhalb von drei Monaten erfolgreich veräußert werden kann.

Wir setzen unseren Grundkurs zum Steuerstrafverfahren fort und befassen uns in dieser Ausgabe mit den Fragen, wie eine Strafbarkeit vermieden werden kann und was zu tun und zu lassen ist, wenn die Steuerfahndung an der Tür klingelt.

Lange hatte sich der Gesetzgeber Zeit gelassen, um das deutsche Bilanzrecht zu modernisieren. Seit Inkrafttreten am 29. Mai 2009 wissen alle Unternehmer, wie die „neue“ Bilanz spätestens zum Ende des Geschäftsjahres 2010 aussehen muss. bdp hat ein 3-Phasen-Modell entwickelt, um den in den letzten 25 Jahren einmaligen Reformprozess in der Bilanzierungspraxis nicht ungesteuert und damit unkontrolliert ablaufen zu lassen.

Lizenzen für gewerbliche Schutzrechte finden sich in allen Bereichen des unternehmerischen Daseins. Muss der Lizenzgeber Insolvenz anmelden, so ist die oft unerlässliche Lizenz in Gefahr. Wir zeigen, wie Sie sich absichern können.

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

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

bdp aktuell finden Sie auch online unter www.bdp-aktuell.de.

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

Ihr

Klaus Finnern

Klaus Finnern

ist Steuerberater und seit 2001 Partner bei bdp Hamburg.



Distressed M&A

Diese Longlist sollte dann mit dem Insolvenzverwalter und ggf. im Management besprochen werden. Bei letzterer Option ist natürlich zu prüfen, ob dies im Falle von Distressed M&A sinnvoll ist, denn dann, wenn beispielsweise das Management aus Angst um die eigenen Arbeitsplätze bewusst falsche Informationen streuen sollte, muss man sich von diesen Einflüssen freimachen.

Die schließlich auf der Liste übrig bleibenden potenziellen Investoren sollten dann zügig angeschrieben werden. Sehr häufig ist mittlerweile ein Verkauf nur noch international möglich, sodass

zumindest eine englische, wenn nicht sogar eine französische Version des Informationsmemorandums vorliegen muss.

Sodann muss hinterher telefoniert werden: Das ist eine oft undankbare Aufgabe, denn man muss sich letztendlich fast wie beim „Klinkenputzen“ an die zuständigen Ansprechpartner heranarbeiten. Aber die beiden „Gs“ machen einen besonderen Einsatz notwendig!

Unterlagen für Investoren

Sofern einzelne Investoren Interesse gezeigt haben, muss zunächst eine Vertraulichkeitserklärung abgeschlossen

werden, bevor weitere Unterlagen herausgegeben werden können. Meist umfassen diese dann nach dem Informationsmemorandum erweiterte Informationen über das zu veräußernde Unternehmen bzw. dessen Wirtschaftsgüter. Hier muss schon eine relativ detaillierte Beschreibung erfolgen, wobei jedoch stets peinlichst darauf zu achten ist, dass nicht auftragsrelevante Einzelheiten offenbart werden.

Besuche im Unternehmen

Dieses Thema hat eine besondere Brisanz, weil der Verkaufsprozess ja unter

Sphairon Access Systems GmbH

Bautzen

Umsatz 2009: rund 33 Mio. Euro

Mitarbeiter: ca. 210



Das Unternehmen:

Die Sphairon Access Systems GmbH, Bautzen, hat Telekommunikationslösungen entwickelt, produziert und an Netzbetreiber vertrieben. Der Produktfokus konzentrierte sich auf kundenseitige Übertragungsgeräte für die „letzte Meile“ von Festnetzen, für Netze der neuen Generation und für drahtlose Anschlusstechnik.

Projektskizze:

Im Rahmen der weltweiten Wirtschaftskrise wurde das Unternehmen von Umsatzrückgängen und Abrufverschiebungen getroffen. Neben dem Ausbau internationaler Aktivitäten geschah dies ausgerechnet in einer Phase des Übergangs von ISDN-basierten Technologien auf neue, IP-basierte Netzstrukturen, in deren Entwicklung zuvor viele Millionen Euro investiert worden waren. Die Gesellschafter des Unternehmens waren nicht mehr in der Lage, weiteres Fremdkapital mit entsprechendem Eigenkapitalanteil zu unterlegen, um die bereits konzipierten Restrukturierungsmaßnahmen umsetzen zu können. Daher sah sich die Geschäftsführung Mitte Dezember 2009 veranlasst, die Insolvenz zu beantragen.

Die Insolvenzverwalterin, Frau Rechtsanwältin Bettina Schmutde von der White & Case Insolvenz GbR, beauftragte bdp mit der Koordination und Durchführung eines M&A-Prozesses mit dem Ziel, das Unternehmen mit der Eröffnung des eigentlichen Insolvenzverfahrens verkaufen zu können. Im Zuge des Prozesses wurden international über 20 Interessenten schriftlich und telefonisch adressiert. Der Adressatenkreis reichte von Taiwan über Kanada nach Frankreich und Irland. Am Ende der Verhandlungen konnte bereits vier Wochen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens mit einem indischen Inves-

Distressed M&A im Auftrag der Insolvenzverwaltung

tor und dem bisherigen Management ein Kaufvertrag im Wege eines Asset-Deals geschlossen werden, der die Arbeitsplätze erhielt.

Zeitraum:

■ Januar 2010 bis März 2010

Maßnahmen von bdp:

- Erstellung Investorenmemorandum
- Käufersuche
- Unterlagen und Informationen für Investoren
- Begleitung der Gespräche und Verhandlungen



„Die professionelle Distressed-M&A-Begleitung durch bdp hat nicht nur zu einem schnellen Abschluss geführt, sondern in erster Linie den Wert der Assets erhalten, der wesentlich aus den Kundenbeziehungen und Aufträgen resultierte. Bei weiterem Zeitverlust wären Kundenbeziehungen und Aufträge weggebrochen, die den Wert der Assets für die Masse deutlich reduziert hätten.“

Bettina Schmutde

ist Rechtsanwältin und Insolvenzverwalterin bei der White & Case Insolvenz GbR



„Das Projekt ist ein Beispiel dafür, dass eine effiziente Begleitung der Insolvenzverwaltung durch ein erfahrendes M&A-Team einen solchen Prozess zu einem schnellen Erfolg führen kann.“

Matthias Schipper

ist Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants GmbH

einem enormen Zeitdruck stattfindet. Etliche Interessenten wollen zunächst das Unternehmen oder die Wirtschaftsgüter in Augenschein nehmen. Hier empfiehlt es sich, diesen „Besuchstourismus“ zu filtern und zu analysieren, denn nicht hinter jedem potenziellen Investor steckt auch seriöses Kaufinteresse. Sehr häufig sollen einfach nur Informationen abgeschöpft werden. Insofern empfehlen wir, dass zunächst jeder potenzielle Investor seine geplante Strategie für das Unternehmen darlegt und im Idealfall bereits eine sogenannte „Non Binding Offer“ abgibt.

Hiernach sollte dann entschieden werden, welcher der Kandidaten in die nähere Auswahl kommt. Im besten Fall hat man dann eine „Endrunde“ mit drei bis fünf wirklich interessierten und interessanten Kaufkandidaten.

Due Diligence

Für diese letzten wirklich ernsthaften Kandidaten muss dann eine entsprechende Datensammlung für deren Due Diligence zusammengestellt werden. Immer ist darauf achten, dass etliche Schwärzungen, Aggregierungen und Zusammenfassungen erfolgen, um auch in diesem Stadium dem „Datenklau“ einen Riegel vorzuschieben.

Die Due Diligence unterscheidet sich natürlich von der in einem „normalen“ M&A-Prozess, da bei einem Asset-Kauf in der Regel ja keinerlei Verbindlichkeiten mit übernommen werden. Dieses Thema ist erfahrungsgemäß gerade ausländischen Investoren schwer vermittelbar. Hier muss dann mit einfühlsamer Härte klar gemacht werden, dass eben nicht, wie sonst üblich, ein längerer Zeitraum für die Due Diligence eingeräumt werden kann, sondern das Prozedere in ein bis maximal zwei Tagen durchgeführt werden muss. Gerade mit amerikanischen oder asiatischen Investoren werden hierüber diverse, teilweise anstrengende Telefonate zu in Deutschland sehr gewöhnungsbedürftigen Zeiten zu führen sein.

Der Due-Diligence-Prozess selbst muss eng begleitet werden. Dem verständlichen Wunsch der Investoren,

möglichst alleine mit dem Management zu sprechen, sollte man aus taktischen Gründen nicht folgen, sondern stets eine sozialkompetente Person des M&A-Teams mit bei den Besprechungen haben.

Auswahl

Um den Prozess zu beschleunigen, sollte man eine Abgabefrist für die Angebote vereinbaren und diese auch recht deutlich kundtun, damit sie als echte Frist auch erkannt wird. Viele Investoren meinen, immer noch das eine oder andere klären zu wollen oder zu müssen und zögern dann, bewusst oder unbewusst, den Prozess immer weiter hinaus. Hier ist das Geschick des M&A-Teams gefragt, diesen Bremsmanövern wirksam zu entgegen.

Wenn die Angebote dann vorliegen, müssen diese gemeinsam mit dem Insolvenzverwalter anhand eines zuvor sorgfältig erstellten Kriterienkatalogs überprüft werden, denn trotz präziser Vorgaben, wie ein Angebot auszusehen habe, wird dies bei internationalen Investoren sehr häufig nicht in der geforderten oder erbetenen Form vorgelegt! Die einzelnen Parameter müssen also neutral ermittelt und ausgewertet werden, damit dem Insolvenzverwalter ein Vorschlag unterbreitet werden kann, welches Angebot die meisten Vorteile bietet.

Die Fallstudie der Sphairon Access Systems GmbH (links) zeigt eindrucksvoll, wie auch in der schwierigen Situation des Jahres 2010 ein produzierendes Unternehmen in Deutschland mit rund 200 Mitarbeitern innerhalb von drei Monaten erfolgreich veräußert werden kann.



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

Rechnungswesen in der Insolvenz

bdp bietet spezielle Finanzbuchhaltung und Abschlüsse für Insolvenzverwalter



Ist eine Sanierung ohne ein ordentliches Verfahren nicht mehr möglich, muss Insolvenz beantragt werden. Wissen die meisten Geschäftsführer nicht ganz genau, wie dann

der weitere Verfahrensablauf ist, ob sie überhaupt noch Geschäftsführer sind, stellt sich diese Frage erst recht für das kaufmännische Rechnungswesen.

Hier sind mehrere Zeitpunkte zu berücksichtigen: der Insolvenzantrag, das vorläufige Insolvenzverfahren und das eröffnete Verfahren. So ist ein Jahresabschluss auf das Ende der werbenden Gesellschaft zu erstellen und später auf den Liquidationsendzeitpunkt.



Dazwischen sind selbstverständlich die laufende Lohnbuchhaltung unter der Besonderheit des Insolvenzrechts und gegebenenfalls die Vorfinanzierung

des Insolvenzausfallgelds vorzunehmen, wie auch die laufende Finanzbuchhaltung, die natürlich auch die Besonderheiten des Verfahrens berücksichtigen muss.

bdp ist hier seit mehr als 10 Jahren erfolgreicher und zuverlässiger Dienstleister für zahlreiche Insolvenzverwalter in ganz Deutschland. Sowohl die zuverlässige Abarbeitung der Lohnbuchhaltung, häufig unter größtem Zeitdruck, die verlässlich von unserer Partnerin, Steuerberaterin **Dagmar Kusch**, betreut wird als auch die gesamte Insolvenzbuchhaltung und -bilanzierung unter der Leitung von Steuerberater **Christian Schütze** finden seit Jahren wegen ihrer ausgezeichneten Qualität sehr großen Anklang bei den Verwaltern.

Wenn der Steuerfahnder klingelt

Eine Strafbarkeit wegen Steuerhinterziehung vermeiden und was bei Durchsuchung und Beschlagnahme zu tun - und zu lassen! - ist

Wir setzen unseren Grundkurs zum Steuerstrafverfahren fort. Nachdem wir in der letzten Ausgabe von bdp aktuell über die Ermittlungsorgane bei und die Anlässe für Steuerstrafverfahren informiert haben, sollen uns jetzt die Fragen beschäftigen, wie die Strafbarkeit vermieden werden kann und was zu tun ist, wenn die Steuerfahndung klingelt.

In diesem Zusammenhang darf darauf hingewiesen werden, dass im Ergebnis Steuerhinterziehung genau wie Wilderei nur erfolgreich von entsprechend professionell geschulten Personen begangen werden kann. Da aber – was ohne Weiteres einleuchten sollte – ein guter Jäger aus ethischen und prinzipiellen Gründen nicht zur Wilderei neigt, dürfte es auch kaum final erfolgreiche Wilderer geben, ebenso wie der steuerlich geschulte Beamte oder Berufsträger aus den gleichen Gründen wie der Jäger ein entsprechendes Unrechtsverhalten selbstverständlich schon aus prinzipiellen Gründen nicht an den Tag legt.

Vermeidung einer Strafbarkeit wegen Steuerhinterziehung

Die beste Vermeidungsstrategie liegt sicherlich darin, sich in allen steuerlichen Belangen hervorragend und qualifiziert beraten zu lassen und gar nicht erst auf die Idee zu kommen, steuerhinterzie-

herische Tatbestände zu verwirklichen.

Sollte allerdings, bevor ein steuerhinterzieherischer Tatbestand durch die entsprechenden Amtsträger entdeckt worden ist, ein Weg gesucht werden, die Strafbarkeit zu vermeiden, so bietet das deutsche Steuerstrafrecht entsprechende Möglichkeiten. Der goldene Weg ist dann die **Selbstanzeige**, die als einfache Selbstanzeige, dann, wenn schon sämtliche Informationen zur Verfügung stehen, oder als Stufenselbstanzeige ausgefertigt werden kann.

Wesentlich ist, dass durch diese Selbstanzeige der Fiskus in die Lage versetzt wird, ohne weitere Ermittlungen die korrekte Steuerfestsetzung vorzunehmen und sei es zunächst – wie bei der Stufenselbstanzeige - auf der Basis vom Steuerpflichtigen geschätzter Daten, die mit einem Sicherheitszuschlag versehen sein sollen.

Der selbstanzeigende Steuerbürger muss aber kurzfristig, d.h. in der Regel

innen zwei bis drei Wochen, die bisher hinterzogenen Steuern nachzahlen können. Sonst läuft die Selbstanzeige ins Leere.

Weil deshalb an eine Selbstanzeige relativ hohe Ansprüche gestellt werden, sollte sie nur mit professioneller Hilfe ausgefertigt werden. Eine verunglückte Selbstanzeige, die nicht den erforderlichen formalen Kriterien entspricht, führt dazu, dass die persönliche Strafbefreiungswirkung entfällt, der Fiskus nun gleichwohl über den steuerhinterzieherischen Tatbestand genügend Kenntnis hat, um ein Verfahren durchzuführen, welches dann unweigerlich zur Verurteilung führen wird.

bdp steht mit langjähriger Erfahrung in der Erstellung von Selbstanzeigen unter Wahrung absoluter Diskretion jederzeit zur Verfügung.

Eine weitere Möglichkeit der Vermeidung einer Strafbarkeit bei bereits vorliegenden Steuerstraftatbeständen ist die Wahrnehmung von **Amnestiemöglichkeiten**.

In der näheren Vergangenheit wurden solche Amnestiemöglichkeiten Ende der 80er Jahre und Anfang der 2000er Jahre geboten. Die Konditionen



In Steuerstrafsachen wenden Sie sich vertrauensvoll an die bdp-Partner:



Martin Plett, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht sowie **Rüdiger Kloth**, Steuerberater in Hamburg



Ulrike Dennert-Rüsken, Rechtsanwältin und Steuerberater sowie **Dr. Michael Bormann**, Steuerberater und bdp-Gründungspartner in Berlin





waren immer sehr günstig, sodass nicht ganz klar ist, warum denn nicht mehr Steuerbürger diese Möglichkeit wahrgenommen haben. Auch eine solche Amnestiemöglichkeit setzt voraus, dass die sich daraus bietenden Chancen mit professioneller Sachkunde wahrgenommen werden. Sollte sich in der näheren Zukunft wiederum eine solche Amnestiemöglichkeit abzeichnen, was der Verfasser nicht für ganz ausgeschlossen hält, so ist dringend anzuraten, sie zu nutzen. Wer aber zu lange auf eventuell kommende Amnestiemöglichkeiten wartet, riskiert, dass Steuerhinterziehungstatbestände perpetuiert und das Aufdeckungs- und Strafrisiko immer höher werden.

Durchsuchung und Beschlagnahme

Durchsuchungen und Beschlagnahmen im Zusammenhang mit Strafverfahren sind absolut üblich und gehören zum ständigen Handwerkszeug der Verfolgungsorgane. Nunmehr dürfen bei bestimmten Fällen der sogenannten schweren Steuerhinterziehung, ähnlich wie bei Mord und Totschlag, auch Telekommunikationsüberwachungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Da solche Überwachungsmaßnahmen auch bei Bestechlichkeit und Bestechung sowie Geldwäscheverdacht durchgeführt werden dürfen, ist es üblich, dass die Verfolgungsbehörden versuchen, parallel zu den angeblichen Steuerstraftatbeständen, die zumindestens einen Anfangsverdacht rechtfertigen sollen, dem zuständigen Richter auch plausibel zu machen, dass Bestechlichkeits- oder Bestechungsverdachtsmomente vorliegen oder aber ein hinreichender Anfangsverdacht für Geldwäschetatbestände spricht. Auch so lassen sich dann umfangreiche Telekommunikationsüberwachungsmaßnahmen durchführen.

Die oben angesprochenen **Durchsuchungen und Beschlagnahmen** können auch bei Dritten, also nicht Verdächtigen, durchgeführt werden. Das heißt, dass solche Durchsuchungen auch bei Geschäftspartnern, Kunden, Lieferanten, Banken, Beratern, ja sogar unter bestimmten Prämissen bei Berufsträgern, die ein Beratungsverhältnis mit dem Betroffenen unterhalten, also bei Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, durchgeführt werden dürfen.

Die Durchsuchungen bei Steuer- und Zollstrafverfahren werden regelmäßig durch die Steuer- und Zollfahndung durchgeführt, während bei anderen Straftaten, z. B. Wirtschaftsstraftaten, Durchsuchungen durch die Polizei denkbar sind.

Solche Durchsuchungen werden nach dem Motto „klotzen, nicht kleckern“ mit **hohem Personalaufwand** durchgeführt mit der Folge, dass im Zweifelsfall morgens die Büroräume, die private Immobilie, die Ferienimmobilie sowie bekannte Pkw gleichzeitig von mehreren Personen durchsucht werden.

Wichtig ist, dass der Betroffene die **Legitimation der eingeschalteten Durchsuchungsbeamten** (Dienstausweise) sofort überprüft, und dass er sich den Durchsuchungs- und/oder Beschlagnahmebeschluss (meistens sind beide Beschlüsse miteinander verknüpft) aushändigen lässt und sich vom Leiter der Aktion eine Visitenkarte mit Namen, Dienststelle, Telefon etc. überreichen lässt. Notfalls sind diese Daten, wenn der Beamte – was häufiger vorkommt – über kein Visitenkartchen verfügt, entsprechend zu notieren.

Sodann ist möglichst ein fachkundiger **Rechtsanwalt und/oder Steuerberater einzuschalten**, der im Idealfall sofort zur Verfügung steht. Die Erfahrung zeigt aber, dass es in der Regel

schwer ist, zumindestens sofort dafür zu sorgen, dass innerhalb angemessener Zeit ein solcher Berufsträger vor Ort erscheinen kann. Selbst eine telefonische Kontaktaufnahme ist nicht in jedem Falle sofort möglich, da die entsprechenden Berufsträger auch Auswärtstermine und Gerichtstermine wahrnehmen oder sich in zu weiter geografischer Entfernung aufhalten.

In diesem Fall ist es wichtig, dass der Betroffene selbst den **Durchsuchungs- und/oder Beschlagnahmebeschluss überprüft**, und zwar gründlich. Der Beschluss muss insbesondere Angaben darüber enthalten, für welche Zeiträume eine Straftat untersucht wird, welche Steuerarten bei im Raume stehendem Vorwurf der Steuerhinterziehung betroffen sind und nach welchen konkreten bezeichneten Beweismitteln in welchen Räumen unter konkreter Adresse gesucht werden soll. Darüber hinaus ist der Beschuldigte konkret und korrekt zu bezeichnen.

Was darf durchsucht werden?

- Wenn bspw. im Beschluss ausgeführt wird, dass die Wohnräume im Haus des verdächtigen Betroffenen zu durchsuchen sind, heißt das, dass die Durchsuchungsorgane die Einliegerwohnung, in der ein Mieter wohnt oder in der Verwandte des Betroffenen wohnen, nicht durchsuchen dürfen.
- Wenn die Geschäftsräume der Karl-Heinz Meier GmbH durchsucht werden sollen, heißt das, dass nur die Geschäftsräume dieser GmbH zur Durchsuchung freistehen, nicht aber Geschäftsräume, die unabhängig davon nur der Einzelunternehmer Karl-Heinz Meier nutzt oder die nur von Karl-Heinz Meier privat genutzt werden.
- Gleiches gilt für die Beschlagnahme, d.h., wenn bestimmte Unterlagen der Karl-Heinz Meier GmbH zur Beschlagnahme vorgesehen sind, bleiben selbstverständlich persönliche Unterlagen des Gesellschafters Meier ebenso außen vor wie Unterlagen der Privatperson Meier.

- Wenn bestimmte umsatzsteuerrelevante Unterlagen für das Jahr 2005 betroffen sind, bleiben Unterlagen, die ausschließlich andere Steuerarten oder andere Zeiträume betreffen ebenso außen vor.
- Wenn ausschließlich Herr Meier individuell im Beschluss benannt ist, heißt dies, dass Unterlagen seiner Ehefrau selbstverständlich auch außen vor bleiben.

Es ist wichtig, dass der Betroffene sofort massiv darauf drängt, dass die oben angeführten Kriterien eingehalten werden, damit **Zufallsfunde bei der Durchsuchung** möglichst vermieden werden. Zufallsfunde sind Gegenstände, Unterlagen und Dokumente, die auf das Vorliegen eines anderen nicht im Beschluss genannten strafrechtlich relevanten Verhaltens hindeuten.

Zufallsfunde vermeiden!

Solche Zufallsfunde können nach deutschem Strafprozessrecht einstweilig in Beschlag genommen werden, und durch einen Richter können die einstweiligen Beschlagnahmen dann in endgültige umgewandelt werden.

Insbesondere Steuerfahnder versuchen sehr häufig, durch eine intensive Nachschau plangerecht Zufallsfunde zu provozieren. Durch sachgerechtes Vorgehen kann hier zumindest weiterer Schaden zulasten des Betroffenen verhindert werden.

Protest einlegen!

Auch wenn Beschwerden gegen Durchsuchungs- und Beschlagnahmebeschlüsse statistisch gesehen wenig Aussicht auf Erfolg haben, sollte eine kurze summarische Überprüfung vorgenommen werden, wobei zu berücksichtigen ist, dass eine solche Beschwerde unter Umständen auch taktische Hintergründe haben kann.

Es sollte deshalb zunächst Protest gegen Durchsuchungen und Beschlagnahmen eingelegt und protokolliert sowie darauf bestanden werden, dass beschlagnahmte Unterlagen zunächst versiegelt werden. Der Betroffene sollte sich auch eine detaillierte Liste der

beschlagnahmten Gegenständen aushändigen lassen.

Unterlagen versiegeln lassen!

Anders als Polizeibeamte dürfen Steuer- und Zollfahnder übrigens schon vor Ort Unterlagen durchsehen. Trotzdem ist darauf zu bestehen, dass die Unterlagen nachfolgend versiegelt werden, um sich die Möglichkeit einer richterlichen Überprüfung vorzuhalten, die im Zweifelsfall auch taktisch motiviert sein kann.

Deshalb muss so schnell wie möglich ein sachkundiger Berufsträger eingeschaltet werden, der schnellstmöglich und sei es auch erst am nächsten Tag, die fachgerechten taktischen und erforderlichen Maßnahmen einleiten kann.

Was darf beschlagnahmt werden?

Informativ darf darauf hingewiesen werden, dass Rechtsanwalts- und/oder Steuerberaterunterlagen ebenso wie Wirtschaftsprüferunterlagen nicht grundsätzlich beschlagnahmefrei sind. Beschlagnahmefrei sind im Wesentlichen schriftliche Mitteilungen zwischen dem im Beschluss genannten Beschuldigten und dessen für ihn tätigen Berufsträger (Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater).

Zu diesen Mitteilungen gehören insbesondere Briefe, Kopien von Briefen, eigene Aufzeichnungen der Berufsträger zur Sache, soweit sich diese Aufzeichnungen auch auf vom Beschuldigten anvertraute Mitteilungen beziehen, was regelmäßig der Fall ist. Gleichfalls sind selbstverständlich Gesprächsnotizen, Strategiepapiere und dergleichen beschlagnahmefrei. Also darf festgestellt werden, dass die Handakte beschlagnahmefrei ist.

Beschlagnahmefrei sind auch Buchhaltungsunterlagen, die der entsprechende Berufsträger noch für die Erstellung des in Arbeit befindlichen Jahresabschlusses benötigt (Die Erstellung des Jahresabschlusses ist daher eine berufstypische Tätigkeit).

Anders verhält es sich bei Unterlagen, die der Berater lediglich aufbewahrt hat bzw. hinsichtlich derer er lediglich Aufgaben übernommen hat, die nicht

eine berufstypische Tätigkeit darstellen. Insofern sind mit Ausnahme der oben genannten alle Buchhaltungsunterlagen beschlagnahmefähig.

Kein überflüssiges Wort sagen!

Sehr wichtig ist, dass der Betroffene bei Durchsuchungen und Beschlagnahmen kein überflüssiges Wort mit den Fahndern spricht. Dabei ist im Zweifel tatsächlich jedes Wort überflüssig.

Es gehört zur Taktik der hervorragend ausgebildeten Fahnder, im Wechselspiel „guter Fahnder und böser Fahnder“ den Betroffenen möglichst im ersten Schock zum Reden zu bringen.

Auf Zusagen nicht hereinfallen!

Dabei werden oft auch Zusagen gemacht wie „Wenn Sie sich jetzt offenbaren, sorgen wir dafür, dass es strafrechtlich zu einer ganz milden Sanktion kommt.“ Solche Zusagen sind aber wertlos, da ein Fahnder gar nicht über die Rechtsmacht und die Rechtsmöglichkeiten verfügt einen strafrechtlichen Verfahrensausgang zu beeinflussen.

Wichtig ist, dass vom Schweigerecht unbedingt Gebrauch gemacht wird und man sich auch nicht durch vermeintlich unverfängliche Fragen dazu verleiten lässt, in ein Gespräch einzutreten, welches man als Laie nicht mehr kontrollieren kann.

Für einen Verteidiger ist nichts ärgerlicher, als in eine Verteidigung einzutreten und bei Aktendurchsicht feststellen zu müssen, dass durch zu viel reden schon Fakten gesetzt wurden, die nur schwer zugunsten des Betroffenen zu revidieren sind.

In der kommenden Ausgabe befassen wir uns abschließend mit der Verteidigungsstrategie im Steuerstrafverfahren.

Martin Plett

ist Fachanwalt für Steuerrecht und seit 1998 Partner bei bdp Hamburg.



Umstellungsbedarf

Für Bilanzen ab Geschäftsjahr 2010 ist das neue BilMoG anzuwenden.
Mit der bdp-BilMoG-Checkliste prüfen Sie die nötigen Maßnahmen



Klaus Finnnern
ist Steuerberater und
seit 2001 Partner bei
bdp Hamburg.

Lange hatte sich der Gesetzgeber Zeit gelassen, um das deutsche Bilanzrecht zu modernisieren. Seit Inkrafttreten am 29. Mai 2009 wissen alle Unternehmer, wie die „neue“ Bilanz spätestens zum Ende des Geschäftsjahres 2010 aussehen muss.

Die ganz Eiligen konnten die handelsrechtlichen Bilanzierungsregeln schon im Geschäftsjahr 2009 anwenden – nach unseren Erfahrungen hat dies jedoch kaum jemand gemacht. Und das mit gutem Grund: Ohne eine gründliche Vorbereitung und eine mit dem Berater und in Teilbereichen auch mit außenstehenden Stakeholdern abgestimmte bilanzpolitische Strategie lässt man Chancen außer Acht und riskiert eine Verschlechterung der Bonität. Doch mittlerweile ist ein Jahr vergangen und in aller Regel war bereits am 01. Januar 2010 eine interne „BilMoG-Eröffnungsbilanz“ anzufertigen.

Ob, und wenn ja welcher, Umstellungsbedarf durch die Bilanzrechtsreform entstanden ist, können Sie mit der bdp-BilMoG-Checkliste überprüfen.

bdp hat ein **3-Phasen-Modell** entwickelt, um den in den letzten 25 Jahren einmaligen Reformprozess in der Bilanzierungspraxis nicht ungesteuert und damit unkontrolliert ablaufen zu lassen.

Ihnen als Unternehmer wird dabei ein Fahrplan an die Hand gegeben, um aus Ihrer Schlussbilanz 2009 eine BilMoG-Eröffnungsbilanz 2010 zu entwickeln und die Auswirkungen in der Bilanzstruktur aber auch im Ergebnis deutlich zu machen.

1. Betroffenheitsanalyse

Zunächst muss jeder Unternehmer wissen, ob die neuen Bilanzierungsregeln überhaupt auf sein Unternehmen anwendbar sind. Das kann nur dann beantwortet werden, wenn zumindest in groben Zügen bekannt ist, in welchen Bereichen und für wen sich Änderungen ergeben.

Dazu eins vorweg: An der grundsätzlichen Einteilung der Bilanzierungsregelungen im Handelsgesetzbuch hat sich nichts geändert. D. h., es gibt nach wie vor Regelungen für alle Kaufleute sowie ab § 264 HGB Bilanzregeln für Kapitalgesellschaften und Personenhandelsgesellschaften mit beschränkter Haftung (sog. „KapCos“).

Aber Vorsicht: Nur weil ich Einzelunternehmen bin, heißt das noch nicht, dass ich nach § 263 HGB das Lesen einstellen sollte. In vielen Fällen, die

uns in der Praxis begegnen, sind z. B. in Kreditverträgen oder stillen Gesellschaftsverträgen Klauseln enthalten, die die Anwendung der § 264 ff. HGB auch für Einzelunternehmen oder OHGs vorschreiben.

Nachdem der Umfang der Bilanzierung klar ist, geht es anhand einer „BilMoG-Checkliste“ einmal „von oben links bis unten rechts“ durch die Bilanzposten, die Gewinn- und Verlust-Rechnung sowie ggf. noch den Anhang. Hierbei muss festgestellt werden, ob die eigenen Bilanzposten sich überhaupt im neuen Bilanzrecht geändert haben. Es gibt durchaus einige Unternehmen, z. B. im national tätigen Dienstleistungsbereich, die keine direkten Berührungspunkte mit dem BilMoG aufweisen.

Im Folgenden seien die wesentlichen Punkte genannt, die sich im neuen Recht geändert haben:

- Ausweis von ausstehenden Einlagen / eigenen Anteilen
- Eigene Patente / eigene Entwicklungen
- Bewertung von Vorräten mit Verbrauchsfolgeverfahren
- Bewertung von Fremdwährungspositionen



Gewerblicher Grundstückshandel bei Verkäufen auf Druck der Bank



Die persönlichen oder finanziellen Beweggründe für die Immobilienveräußerung sind für die Zuordnung zum gewerblichen Grundstückshandel unerheblich. Dieser Grundsatz gilt nach Auffassung des BFH (BFH 17.12.09, 111 R 101/06) auch für wirtschaftliche Zwänge wie z.B. die Androhung von Zwangsmaßnahmen durch die finanzierende Bank.

Im Urteilsfall wurde ein Mehrfamilienhaus in zehn Eigentumswohnungen aufgeteilt. Da sich die wirtschaftliche Lage des Bauherren in der Folge verschlechterte, ging das Finanzierungskonzept nicht mehr auf. Um eine Zwangsvollstreckung zu verhindern, mussten - trotz der ursprünglich beabsichtigten langfristigen Vermietung - innerhalb von fünf Jahren sechs Eigentumswohnungen verkauft werden.

Nach Meinung des BFH sind die objektiven Voraussetzungen des gewerblichen Grundstückshandels auch dann erfüllt, wenn die ursprüngliche Vermietungsabsicht aufgegeben und das Objekt aufgrund wichtiger und ungewollter Gründe verkauft wird. Denn konkrete Anlässe wie Scheidung, Finanzierungsprobleme, Krankheit oder ein unerwartet hohes Kaufangebot sagen grundsätzlich nichts darüber aus, ob jemand nicht aus anderen Gründen verkaufsbereit gewesen wäre und insofern von Anfang an eine zumindest bedingte Veräußerungsabsicht gehabt hatte.

Absichtserklärungen widerlegen die Veräußerungsabsicht nicht. Die bedingte Veräußerungsabsicht kann nur durch objektive Umstände widerlegt werden. In Betracht kommen vornehmlich Gestaltungen des Steuerpflichtigen in zeitlicher Nähe zum Erwerb, die eine spätere Veräußerung wesentlich erschweren oder unwirtschaftlicher machen.

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

- Ansatz von latenten Steuern (aktiv / passiv)
 - Ansatz von Aufwandsrückstellungen
 - Bewertung von langfristigen Rückstellungen (besonders Pensions-Rückstellungen)
 - Ansatz von Rückdeckungspositionen zu Versorgungszusagen
 - Erweiterung der Anhangangaben
- Einzelne Positionen des neuen Rechts bedürfen zu ihrer Inanspruchnahme weiterer interner Vorbereitungen und Dokumentation. So ist in aller Regel für den Ansatz selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände (z.B. „eigene Patente“) ein deutlich verfeinertes Kostenrechnungssystem notwendig, um die für einen zu aktivierenden Gegenstand entstandenen (Entwicklungs-)Kosten zu ermitteln. Das dürfte in den meisten Fällen rückwirkend schwer darzustellen sein. Hier heißt es also, rechtzeitig die eigene Bilanz 2009 – zur Not auch als Arbeitsbilanz – anzusehen und zu analysieren.

2. Strategiefestlegung

Es gibt eine Vielzahl von Wahlrechten für alte Bilanzierungsregelungen, die im Übergangszeitpunkt vom alten zum neuen Bilanzrecht einmalig wahrgenommen werden können. Als Unternehmer sollten Sie aber wissen, was Sie erreichen wollen, um die Alternativen in Ihrem Sinne auszunutzen.

Als mögliche bilanzpolitische Strategien kommen beispielsweise in Betracht:

- Möglichst hoher Jahresüberschuss
- Möglichst wenig Abweichungen zur Steuerbilanz
- Möglichst wenig Abweichungen zu internationalen Bilanzierungsstandards (z.B. „IFRS“)

Die vom Gesetzgeber vorgesehenen Wahlrechte in den einzelnen relevanten Bilanzpositionen sollten dann entsprechend der festgelegten Strategie umgesetzt werden. Dabei dürfen die Auswirkungen auf Folgejahre (Einmal-effekte) nicht unberücksichtigt bleiben.

3. Kommunikation

Schließlich ist das Ergebnis des Umgangs mit den neuen Bilanzierungsregeln für die eigene Bilanz möglichst bald relevanten außenstehenden Interessierten zu kommunizieren. Zunächst sind hier der Gesellschafterkreis und die Kreditinstitute sowie weitere Fremdkapitalgeber zu nennen. Hier stehen Änderungen im Ausschüttungspotenzial oder in der Eigenkapitalquote im Fokus. Man muss auch wissen, wie z.B. Kreditgeber mit neu geschaffenen Posten umgehen wie z.B. „selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände“ oder „aktive latente Steuern“ oder aber einer Verteilung der Anpassung von Zuführungen zu Pensionsrückstellungen aufgrund der Neubewertung auf 15 Jahren.

Noch ist jedenfalls Zeit, um zu agieren, auch wenn das erste BilMoG-Geschäftsjahr schon fünf Monate alt ist. Lassen Sie sich nicht zu unüberdachten Handlungen drängen, weil Sie „von außen“ dazu aufgefordert werden.

Die Begleitung zur Umsetzung des 3-Phasen-Modells erfordert in Einzelfällen professionellen Rat. Genauso ist es möglich, dass Sie nur in einzelnen Phasen oder in Einzelfragen Unterstützung benötigen oder in einem gemeinsamen Termin die „bdp-BilMoG-Checkliste“ für Ihr Unternehmen durchsprechen möchten. In allen Fällen sprechen Sie gerne Ihren bdp-Partner an.

bdp Berlin: Stefanie Grundmann neue Leiterin Client's Services



Wir freuen uns, mitteilen zu können, dass ab sofort Dipl.-Betriebswirtin (BA) **Stefanie Grundmann** zur Leiterin der Abteilung Client's Services befördert wurde.

Frau **Sophie Margittai** danken wir für die bislang dort geleistete Arbeit. Sie wird nun planmäßig in die Abteilung Audit & Tax wechseln. Frau **Ina Nitzschner** wird ab sofort die stellvertretende Leitung der Abteilung Client's Services übernehmen. Wir gratulieren und wünschen den Damen viel Erfolg bei ihren neuen Aufgaben!

Schutzmaßnahmen

Wie Sie sich auch bei Insolvenz vor dem Verlust betriebsnotwendiger Lizenzen und Schutzrechte schützen können



Barbara Klein
ist Rechtsanwältin und
Steuerberaterin sowie
Teamleiterin bei der bdp
Venturis in Hamburg.

Lizenzen für gewerbliche Schutzrechte finden sich in allen Bereichen des unternehmerischen Daseins, in der Verwaltung, in der Produktion, im Vertrieb, sodass nahezu jedes Unternehmen in gewisser Abhängigkeit von Lizenzen für gewerbliche Schutzrechte steht. Muss der Lizenzgeber Insolvenz anmelden, so ist die oft unerlässliche Lizenz in Gefahr.

Der Lizenzvertrag unterfällt als gegenseitiger Vertrag den §§ 103 ff. InsO, sodass der Insolvenzverwalter die Vertragserfüllung ablehnen kann mit der Folge, dass Erfüllungsansprüche aus dem Vertrag nicht mehr durchgesetzt werden können. Möglich sind zwar noch Schadenersatzansprüche, die weitere Nutzung der Lizenz ist dann jedoch ausgeschlossen.

Regelmäßig ist der Lizenznehmer in der ungünstigeren Position, da er keine langwierigen Prozesse führen kann und will, sondern schnell eine verlässliche Lösung braucht, um den eigenen Betrieb aufrechtzuerhalten.

Eine vertragliche Absicherung dieses Risikos ist aber vor allem wegen des weitreichenden gesetzlichen Umgebungsverbotes, mit dem die Aushöhlung insolvenzrechtlicher Regelungen vermieden werden soll, schwierig.

Dennoch gibt es Möglichkeiten, den Lizenznehmer abzusichern.

Der BGH hat im Jahr 2005 die Abtretung eines geistigen Eigentumsrechtes

als insolvenzfest abgesegnet (BGH Az.: IX ZR 162/04). In diesem Fall hatte der Lizenzgeber bereits bei Abschluss des Vertrages das Schutzrecht an den Lizenznehmer für den Fall abgetreten, dass dem Lizenznehmer die Fortführung des Vertrages nicht weiter zuzumuten ist. Dabei betonten die Parteien, dass sie nicht den Fall der Insolvenz bei Vertragsabschluss im Blick gehabt hätten. Auf die bei Vertragsabschluss vereinbarte Klausel berief sich der Lizenznehmer dann, als der Insolvenzverwalter der Lizenzgeberin den Vertrag nicht fortführen wollte.

Eine solche Klausel kommt aber nur dann zum Tragen, wenn sie gerade nicht mit Blick auf das Insolvenzrecht geschlossen wird, da anderenfalls regelmäßig eine unzulässige Umgehung vorliegen wird. Eine solche Abrede wird aber seitdem fast ausschließlich unter insolvenzrechtlichen Gesichtspunkten diskutiert, sodass das gesetzliche Umgebungsverbot nicht weit ist.

Eine andere Möglichkeit der Absicherung bietet die „Verdinglichung“ des lizenzierten Schutzrechtes. Der Lizenz-

vertrag selbst ist schuldrechtlicher Natur, der durch dingliche Absicherung in eine fast eigentumsähnliche Position überführt werden soll. Zu nennen ist hier an erster Stelle der Sicherungsnießbrauch an dem Schutzrecht, der dem Nutzenenden neben den vertraglichen Rechten, die in Gefahr sind, auch noch eine eigentumsähnliche Rechtsposition verschafft.

In eine ähnliche Richtung zielen solche Sicherungsabreden wie die Verpfändung oder Sicherungsabtretung des Schutzrechtes. Des Weiteren kommen Treuhandgestaltungen in Betracht.

Ganz wesentlich für alle Gestaltungen ist aber, was als Sicherungsfall vereinbart wird, um die Vereinbarung rechtssicher und vor allem insolvenzfest zu gestalten.

Unternehmen sollten sich also frühzeitig der für ihr Unternehmen wesentlichen Lizenzen bewusst werden und möglichen Risiken mit einer insolvenzrechtlich belastbaren Regelung begegnen. Welche Gestaltungen dabei für Ihr Unternehmen in Betracht kommen – dabei beraten wir Sie gerne!



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.
- ☐ Bitte beliefern Sie mich jeden Monat vollkommen unverbindlich und kostenfrei mit *bdp aktuell*.
- ☐ Ich habe Fragen zu M&A.
Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- ☐ Ich fürchte die Neugierde der Finanzverwaltung.
Bitte beraten Sie mich.
- ☐ Ich muss meine Bilanz dem BilMoG anpassen.
Bitte kontaktieren Sie mich.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp^{Venturis}

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement

GmbH

Berlin · Bochum · Dresden · Hamburg · Rostock · Schwerin

bdp Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
Tel. 030 – 44 33 61 - 0
bdp.berlin@bdp-team.de

bdp Venturis Dresden

Hansastraße 18 · 01097 Dresden
Tel. 0351 – 811 53 95 - 0
bdp.dresden@bdp-team.de

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
Tel. 040 – 35 51 58 - 0
bdp.hamburg@bdp-team.de

bdp Venturis Hamburg

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

bdp Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
Tel. 0381 – 6 86 68 64
bdp.rostock@bdp-team.de

bdp Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin
Tel. 0385 – 5 93 40 - 0
bdp.schwerin@bdp-team.de

bdp international

Mitglied bei Europe Fides
International Tax, Audit and Law
www.europefides.eu

Internet

www.bdp-team.de
www.bdp-aktuell.de

Herausgeber

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

Realisation + Redaktion

flamme rouge gmbh
Engeldamm 62
10179 Berlin
www.flammerouge.com