

bdp aktuell



Distressed M&A ist Königsdisziplin des Unternehmensverkaufs – S. 2



bdp hat in schwierigen Zeiten M&A-Projekte erfolgreich begleitet und finanziert – S. 4 ff.



Steuerrisiken bei der Sanierung: Beteiligungen können Verlustvorträge gefährden – S. 7



Zu jeder Zeit

M&A-Profis finden Investoren und Nachfolger



Haushaltsnahe Dienstleistungen dürfen keine Handwerkerleistungen umfassen – S. 9



Bargeschäfte sichern Krisenunternehmen vor Anfechtungen – S. 10

M&A-Profis suchen mit Erfolg

Unternehmensverkauf in der Krise oder aus der Insolvenz - Distressed M&A ist die Königsdisziplin des Unternehmensverkaufs



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

Die Zeiten waren zuletzt nicht günstig für die Suche nach Investoren und Unternehmensnachfolgern. Auch jetzt warten viele potenzielle Investoren noch ab, ob sich die Konjunkturerholung als dauerhaft erweist. Trotzdem ist es mit Erfahrung und Know-how möglich, auch derzeitige Unternehmen zu verkaufen.

Insbesondere ausländische Investoren eruiieren derzeit den deutschen Markt und suchen günstige Einstiegsmöglichkeiten für ein Investment in Deutschland. Wichtig ist eine professionelle M&A-Begleitung dieser Transaktion, um die richtigen Käufer bzw. Investoren zu finden. bdp ist in diesem Markt seit fast zwei Jahrzehnten erfolgreich tätig und hat auch gerade im schwierigen Jahr

2010 etliche Unternehmen aus der Krise oder gar als Dienstleister für Insolvenzverwalter aus der Insolvenz heraus verkaufen können.

Der Verkauf eines Unternehmens ist grundsätzlich als Verkauf von Gesellschaftsanteilen (*Share Deal*) oder durch Verkauf der einzelnen Vermögensgegenstände möglich (*Asset Deal*). Bei einem Asset Deal ist grundsätzlich die Gesell-

schaft – gegebenenfalls auch die insolvente Gesellschaft – selbst Veräußerin. Bei einem Share Deal verkauft der Gesellschafter die Anteile.

Bei einem Verkauf eines Krisenunternehmens – vor Insolvenz – ist immer auch das Anfechtungsrisiko zu beachten. Anfechtungsgefährdet sind vor allem Rechtsgeschäfte, die innerhalb von drei Monaten vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens eingegangen werden. Das Risiko besteht darin, dass ein späterer Insolvenzverwalter diese Rechtsgeschäfte anfechtet. Die wesentlichen Kriterien sind in den §§ 130 ff. InsO geregelt.

Indizien, die später zu einer Anfechtung führen können, sind z.B.

- keine gleichwertige Gegenleistung (zu geringer Kaufpreis)
- bereits eingetretene Zahlungsunfähigkeit des Verkäufers
- der Käufer hat Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit

Die mit einer Anfechtung verbundenen Rechtsfolgen sind so schwerwiegend, dass eine gründliche Prüfung für jeden Erwerber zwingend notwendig ist, denn sie bestehen in der Rückgabe der erworbenen Vertragsgegenstände (Vermögensgegenstände oder Anteile). Der Käufer hat dann üblicherweise nur noch eine Insolvenzforderung (mit minimaler Quote).

Mit Erfahrung und Know-how ist es zu jeder Zeit möglich, erfolgreich Investoren zu finden. bdp ist dafür mittlerweile in Deutschland eine sehr angesehene Adresse.



Die Anfechtungsrisiken bei einem Erwerb aus der Insolvenz sind geringer. Es gibt weitere Vorteile bei einem Erwerb aus der Insolvenz, denen naturgemäß – wie immer im Leben – auch erhebliche Nachteile gegenüberstehen.

Als Vorteile sind zu nennen:

- Das Insolvenzrecht ermöglicht eine *Haftungsfreistellung* für bestimmte Verbindlichkeiten ab Antragstellung, z. B. Steuerschulden.
- Der *Personalabbau* in der Insolvenz ist etwas einfacher möglich als ohne die Regelungen des Insolvenzrechts. Wichtig ist, dass der Insolvenzverwalter die entscheidenden Weichen stellt, wobei viele Aspekte des deutschen Arbeitsrechts zwar gemildert, aber in den Grundstrukturen erhalten sind.
- Bei einem Erwerb aus der Insolvenz kommt meist nur der Asset Deal infrage, wobei *keine Schulden* mit übernommen werden müssen. Häufig kann der Investor auch eine Auswahl der nur dringend erforderlichen Wirtschaftsgüter treffen und muss also nicht alle Wirtschaftsgüter erwerben. Zudem bietet der Asset Deal für den Erwerber häufig die Möglichkeit, den *Kaufpreis steuerlich besser geltend machen zu können* als bei dem Erwerb von Anteilen.

Es sind allerdings auch einige Nachteile bei dem Erwerb aus der Insolvenz zu beachten:

- Berücksichtigungen von *Absonderungsrechten* sollten frühzeitig besprochen werden, denn auch dies hebt das Insolvenzrecht nicht aus.
 - Die *Entscheidungsstrukturen* sind häufig sehr formalistisch, denn in der Regel kann der vorläufige Insolvenzverwalter keinerlei Veräußerungen vornehmen, sondern erst mit seiner Bestellung zum endgültigen Insolvenzverwalter, wobei er häufig auch an einen Gläubigerausschuss gebunden ist.
 - Die ansonsten im Rahmen von Unternehmensverkäufen üblichen *Gewähr*
- [Fortsetzung auf S. 4]

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Zeiten waren zuletzt nicht günstig für die Suche nach Investoren und Unternehmensnachfolgern. Auch jetzt warten viele potenzielle Investoren noch ab, ob sich die Konjunkturerholung als dauerhaft erweist. Trotzdem ist es mit Erfahrung und Know-how im Prinzip jederzeit möglich, Unternehmen ganz oder teilweise zu verkaufen.

bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann beschreibt in unserem Titelthema Distressed M&A als die Königsdisziplin des Unternehmensverkaufs und analysiert die Vor- und Nachteile dieser aus der Not geborenen Unternehmensverkäufe. Wir stellen ferner zwei Projekte vor, bei denen es bdp selbst unter widrigen Bedingungen gelungen ist, für Unternehmen in der Krise bzw. aus der Insolvenz heraus erfolgreich Investoren zu finden.

Zum Erfolg einer Investoren- bzw. Nachfolgersuche kann auch beitragen, wenn es gelingt, die Finanzierung des Investments zu realisieren. Der neue Geschäftsführer der bdp Venturis und ausgewiesene Finanzierungsexperte Matthias Kramm schildert dies am Beispiel einer Unternehmensnachfolge, bei der bdp die aus der Unternehmensführung stammenden Erwerber auch bei der Geschäftsplanung begleitete.

Wir setzen in dieser Ausgabe unsere Serie zu den Steuerrisiken bei der Sanierung fort und befassen uns mit dem möglichen Verlust von Verlustvorträgen, der u.a. bei Beteiligungen oder Kapitalerhöhungen eintreten kann.

Wir berichten ferner über neuere Urteile, die sich mit der Frage beschäftigt haben, inwieweit Handwerkerleistungen sowie Gartenarbeiten als haushaltsnahe Dienstleistung absetzbar sind. In beiden Fällen wurde dies verneint.

Schließlich dokumentieren wir einen weiteren bdp-Webcast zum Sanierungsmanagement, und zwar zur Möglichkeit für Krisenunternehmen, mit unanfechtbaren Bargeschäften weiterhin am Geschäftsleben teilhaben zu 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

Rüdiger Kloth

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.



Investoren- und Nachfolgersuche

leistungen und Freistellungen wird man in der Regel bei einem Kauf aus der Insolvenzmasse niemals erhalten.

- Auch die Aussicht auf eine *Ertrags-sicherheit* ist naturgemäß bei einem insolventen Unternehmen unsicherer. Insofern hängt der Erfolg des Deals viel vom Know-how und dem

Unternehmenskonzept des Erwerbers ab. Häufig muss auch ausreichend Working Capital vom Investor mitgebracht werden.

Die erfolgreiche Durchführung hängt somit entscheidend von der erfolgreichen Strukturierung und auch professio-

nellen Verhandlungsbegleitung ab. bdp ist hier für Unternehmen des gehobenen Mittelstands mittlerweile eine sehr angesehene Adresse in Deutschland.

Erfolgreich Investoren gesucht

Über die *M.A.L. Magdeburger Artolith GmbH* haben wir bereits in bdp aktuell 61

M.A.L. Magdeburger Artolith GmbH

Magdeburg

Umsatzkapazität: 30 - 50 Mio. Euro

Mitarbeiter: ca. 100



Distressed M&A im Auftrag der Insolvenzverwaltung

Das Unternehmen:

Das Werk ist eines von weltweit 25 „Breton“-Werken. In Deutschland existiert nur ein Produktionswerk dieser Art für kunstharzgebundene Quarzsteintafeln (Engineered Stone). Die Herstellung der Großsteintafeln, die weltweit an Steinbearbeitungsbetriebe verkauft werden, erfolgt durch ein patentgeschütztes Vakuumvibrationsverfahren. Aus dem Produkt werden z.B. Küchenarbeitsplatten, Fußbodenbeläge, aber auch Treppen, Banktresen und sogar moderne Designermöbel gefertigt. In einer rund 350 m langen Halle stehen derzeit zwei Produktionslinien. Die Produktionskapazität des Werkes kann über eine Ausbaufäche noch deutlich vergrößert werden.

Projektskizze:

Das neue Werk nahm im November 2007 seine Produktion auf. Eine mangelhafte Durchfinanzierung, eine unzureichende Sortimentsplanung, aber auch die Auswirkungen der weltweiten Immobilien- und Wirtschaftskrise wurden dem Unternehmen zum Verhängnis. Bereits vier Monate nach Inbetriebnahme forderte die Hausbank die Geschäftsleitung auf, sich Hilfe über ein externes Beratungsunternehmen zu holen.

bdp wurde zunächst mit der Erstellung eines Gutachtens (Due Diligence) beauftragt. Darüber hinaus übernahm bdp die Kommunikation mit den Finanzierungspartnern. Die weitere Zusammenarbeit mit den Banken wurde letztlich unter die Bedingung gestellt, dass ein Interimsmanager als alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer tätig würde. Sofort wurde durch bdp die Suche nach einem Investor koordiniert.

Langwierige Verhandlungen scheiterten am Ende an der Bereitschaft der potenziellen Investoren, die vollständige Belegschaft zu übernehmen. Fördergelder drohten in Millionenhöhe zurückgefordert zu werden, sodass der weitere M&A-Prozess nur im Rahmen eines Insolvenzverfahrens möglich war. Parallel dazu zog sich die finanzierende Bank aus dem deutschen Markt zurück.

Der Insolvenzverwalter, Dr. Lucas Flöther, Flöther & Wissing Rechtsanwälte, bat bdp, den Prozess weiter zu begleiten. Der begonnene M&A-Prozess wurde von bdp weiter koordiniert.

Nach langen Verhandlungen mit internationalen Investoren konnte mit einer italienischen Investorengruppe im Rahmen eines Asset Deals ein Kaufvertrag geschlossen werden. Das Eigentum an dem Werk wurde im Oktober 2010 an den Erwerber, die Quartzforms S.p.A., übertragen.

Zeitraum:

- Februar 2008 bis August 2010

Maßnahmen von bdp:

- operatives Interimsmanagement
- Erstellung Investorenmemorandum
- Käufersuche
- Erstellung der Unterlagen und Informationen für Investoren
- Führung der Gespräche und Verhandlungen



„Vor dem Hintergrund der internationalen Wirtschaftskrise erschien es zunächst nur sehr schwer möglich, einen Käufer für das Werk in Magdeburg zu finden. Die externe Beauftragung von bdp hat durch die professionelle Distressed M&A-Begleitung letztlich, trotz des sehr schwierigen Marktumfeldes, zu einem Abschluss geführt. Die Aufrechterhaltung eines Stand-by-Betriebes hat in Begleitung des Interimsmanagers den Werterhalt der Assets gewährleistet.“

Dr. Lucas Flöther

ist Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter



„Das Projekt hat gezeigt, dass auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, aus der Insolvenz heraus, in enger Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter, unter Einsatz von Erfahrung und Beharrlichkeit, der Verkauf der Assets eines Unternehmens zum Erfolg geführt werden kann.“

Matthias Kramm

ist Geschäftsführer der bdp Venturis Management Consultants GmbH



berichtet. Dort hatte der bdp-Interimsmanager zunächst alleinvertretungsbe-rechtigt einen M&A-Prozess eingeleitet. Dieser wurde nach der unvermeidbaren Insolvenz durch den Insolvenzverwalter fortgesetzt und auf dessen Bitten weiterhin von bdp begleitet. Der M&A-Prozess ist nun erfolgreich abgeschlossen und

das Werk an einen italienischen Investor verkauft worden (Kasten S. 4).

Auch bei der *HIT/WHF-Unternehmensgruppe*, die durch die Finanz- und Wirtschaftskrise sowie alte vertragliche Verpflichtungen in eine schwere Krise geraten war, konnte bdp die Investorensuche erfolgreich gestalten. Wir haben

darüber hinaus die komplizierten Verhandlungen über das Entschuldungs- und Finanzierungskonzept begleitet, die auch eine Vereinbarung mit dem Land über eine Landesbürgschaft umfasste. Somit konnte das Unternehmen durch eine Investorenlösung erfolgreich saniert werden (Kasten S. 5).

Holzindustrie Torgau OHG Wald Holz Forst OHG

Torgau

Umsatzkapazität: 40 - 50 Mio. Euro

Mitarbeiter: ca. 400

Die Unternehmensgruppe ...

... deckt die Wertschöpfungskette von der Holzernte bis zu den Endprodukten Europaletten, Industriepaletten und Rundhölzer ab.

Projektskizze:

Die Holzindustrie Torgau OHG (HIT) errichtete 2007/2008 eine moderne Fabrik, bestehend aus einem Sägewerk und der Palettenproduktion. Parallel wurden durch die Wald Holz Forst OHG (WHF) mittelfristige Verträge geschlossen, um den Holzeinkauf für das neue Werk abzusichern. Durch Verzögerungen beim Investitionsvorhaben konnte die HIT die Holzvorräte nicht in geplantem Umfang verarbeiten. Erst ab Mitte 2008 erreichte die Palettenproduktion einen nennenswerten Umfang.

Die dann einsetzende Finanz- und Wirtschaftskrise führte in 2009 zu einem Absatzeinbruch in Verbindung mit dem Verfall der Preise, während der Holzeinkauf vertraglich noch zu hohen Preisen abgewickelt werden musste. bdp wurde mit der Erstellung eines Sanierungskonzeptes beauftragt und begleitete die Unternehmensgruppe bei den Bankverhandlungen und in der weiteren Sanierungsphase.

Ab dem zweiten Quartal 2009 wurde deutlich, dass eine Markterholung nicht vor 2010 eintreten würde. Eine Rettung der Unternehmensgruppe war nur noch durch einen finanzstarken Investor erreichbar. Diesen Investor haben die Inhaber, Günther Hilmer und Karlheinz Lippmann, Ende 2009 in der PROKON-Gruppe gefunden.

bdp unterstützte HIT/WHF bei der Due Diligence durch PROKON sowie bei den nachfolgenden Verhandlungen mit den Banken und Objektfinanzierern zur Umsetzung einer Investorenlösung. Es entstand ein Entschuldungskonzept, dass nach langen Verhandlungen von allen Beteiligten mitgetragen und dann bis August 2010 vollständig umgesetzt wurde und auch eine Vereinbarung mit dem Land über eine Landesbürgschaft beinhaltete.

Zeitraum:

- Dezember 2008 bis August 2010

Unternehmenssanierung im Rahmen einer Investorenlösung

Maßnahmen von bdp:

- operatives Interimsmanagement
- Erstellung Investorenmemorandum
- Konzepterstellung für Investorenlösung auf der Basis einer Wertermittlung
- Erstellung von Unterlagen und Informationen für Investoren und Gläubiger
- Begleitung der Gespräche und Verhandlungen



„Unsere zukunftssträchtige Unternehmensgruppe hatte mit der Weltwirtschaftskrise schwer zu kämpfen. bdp hat uns in dieser schwierigen Phase erfolgreich begleitet und den Investorenprozess ermöglicht.“

Günther Hilmer

HIT Holzindustrie Torgau OHG



„Die Verhandlungen mit den Banken- und Objektfinanzierern waren aufgrund des großen Teilnehmerkreises und der gegenseitigen Verflechtungen nicht immer einfach und drohten mehrfach zu scheitern. bdp hat hier die Lösung durch Beharrlichkeit, Verhandlungserfahrung und letztlich durch ein gutes Konzept ermöglicht.“

Karlheinz Lippmann

HIT Holzindustrie Torgau OHG



„PROKON hat die nachhaltigen Erfolgschancen in einer künftigen Zusammenarbeit mit der Hilmer-Lippmann-Gruppe gesehen. Das finanzielle Engagement zur Erhaltung der Unternehmenssubstanz und Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes erwies sich bereits nach fünf Monaten als erfolgreich, als die HIT im Juli 2010 erstmals wieder schwarze Zahlen schrieb. Die Vorbereitung der Investorenlösung durch bdp hat dies mit ermöglicht.“

Carsten Rodbertus

PROKON Unternehmensgruppe

Investoren- und Nachfolgersuche

Nachfolgefinanzierung

Die Übergabe eines Unternehmens an Nachfolger außerhalb der Familie ist heutzutage nicht ungewöhnlich. Häufig steht aus dem Familienkreis aus vielfältigen Gründen niemand zur Verfügung.

Eine Option für den abgebenden Unternehmer ist es, rechtzeitig Führungskräfte aufzubauen, die potenziell in der Lage sind, das Unternehmen fortzuführen. Auch wenn die klassische Suche wie in einem geordneten M&A-Prozess nicht erforderlich ist, so müssen trotzdem klare Projektschritte definiert werden. Hierbei spielen rechtliche sowie steuerliche Aspekte eine wesentliche Rolle. Zudem sind Fragen der Kaufpreismittlung und die Unterstützung bei der Finanzierungsbeschaffung von erheblicher Bedeutung.

Hierbei muss mit den Erwerbern, die bislang auf der Mitarbeiterseite standen, ein klar strukturierter Businessplan nebst einer integrierten Unternehmensplanung erarbeitet werden. Mögliche Veränderungspotenziale müssen professionell herausgearbeitet werden.

Der Businessplan muss so erstellt werden, dass die finanzierenden Kreditinstitute nebst den Förderbanken ihn schnell nachvollziehen und die Planungsprämissen plausibilisieren können. bdp verfügt über jahrelange Erfahrungen in der Unterstützung bei der Businessplanerstellung und der Begleitung von Finanzierungsgesprächen. Die bisher angestellten Unternehmensgründer betreten hier Neuland.

Der Unternehmer hat im jüngsten Erfolgsfall, dem Verkauf der Hans Englert OHG (Kasten rechts), aus dem Familienkreis keine Nachfolger gewinnen können. Vielmehr wurde sehr langfristig ein engagiertes Team von drei Führungskräften auf diese Aufgabe vorbereitet. bdp hat beide Parteien begleitet und somit auch eine Moderatorenrolle übernommen. Es galt für beide Parteien eine Lösung zu erarbeiten, die die unterschiedlichen Interessenlagen vereint. Gemeinschaftlich mit den Erwerbern konnte die Begleitung der Nachfolgefinanzierung erzielt werden.

Matthias Kramm

Hans Englert OHG

Berlin

Umsatz: rund 2 Mio. Euro

Mitarbeiter: ca. 30

Unternehmensverkauf im Rahmen der Unternehmensnachfolge und Begleitung bei der Finanzierung der Erwerber/Existenzgründer

Das Unternehmen:

Inhaber geführter Systemanbieter für die Entwicklung und Fertigung elektronischer und mechatronischer Komponenten, Geräte und Systeme.

Projektskizze:

M&A-Prozess zur Regelung der Unternehmensnachfolge. Der Inhaber, der das Unternehmen vor rund 40 Jahren vom Vater (Gründer) übernommen hat, wollte langfristig dessen Bestand sichern. Die potenziellen Erwerber/Gründer wurden von bdp bei der Finanzierung begleitet. Die langjährig im Unternehmen tätigen drei Führungskräfte wollen nun das Unternehmen in Form einer GmbH weiterführen.

Zeitraum:

■ Juli 2009 bis Juni 2010

Maßnahmen von bdp:

- Käufersuche
- Führung der Verkaufsverhandlungen
- Verhandlung der Verträge
- Erstellung einer Unternehmensplanung; gemeinsame Erarbeitung eines Businessplans
- Strukturierung der Finanzierung
- Begleitung bei den Finanzierungsgesprächen



„bdp hat den gesamten Verkaufsprozess geführt und begleitet und die Finanzierungsbeschaffung für die Erwerber letztlich auch zum erfolgreichen Abschluss gebracht. Wir haben feststellen müssen, dass ein Unternehmensverkauf doch ein wichtiges Projekt ist, dessen Gesamtorganisation man in erfahrene Hände legen sollte. Nur das sichert letztendlich eine professionelle und damit erfolgreiche Abwicklung.“

Peter Hemsing, Dirk Blenkle und Jörg Grastat
sind die Erwerber der Hans Englert OHG



„Dieses Projekt hat wieder einmal gezeigt, dass eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge sowohl juristische als auch steuerliche Begleitung und auch eine gewisse Zeit erfordert.“

Ulrike Dennert-Rüsken

ist Rechtsanwältin und Steuerberater und
seit 1996 Partnerin bei bdp Berlin



„Die Erfolgsaussichten einer Finanzierung für die Erwerber steigen maßgeblich mit einer guten und professionellen Vorbereitung der Finanzierungsgespräche; das betrifft insbesondere die schlüssige und nachvollziehbare Darstellung des Konzepts.“

Matthias Kramm

ist Geschäftsführer der bdp Venturis
Management Consultants GmbH



Verlustvorträge (nicht) verlieren

Bei der Sanierung müssen Beteiligungen oder Kapitalerhöhungen daraufhin geprüft werden, ob sie vorhandene Verlustvorträge gefährden

In der Sanierung müssen unnötige Steuerzahlungen unbedingt vermieden werden. Nach der Darstellung der erfolgsneutralen (bdp aktuell 66) und der erfolgswirksamen Sanierungshandlungen (bdp aktuell 67) befasst sich bdp-Gründungspartner Dr. Michael Bormann nun mit dem möglichen Verlust von Verlustvorträgen.

Seit dem Steuerreformgesetz 1990 enthält das Körperschaftsteuergesetz Regelungen, die den Handel mit sog. Verlustmänteln verhindern sollen. Dabei handelt es sich um in der Regel vermögenslose Kapitalgesellschaften mit steuerlichen Verlustvorträgen. Ziel der Vorschriften ist es zu vermeiden, dass der Erwerber einer solchen Gesellschaft diese wirtschaftlich wiederbelebt und die mit der Gesellschaft erworbenen Verlustvorträge mit den erzielten Gewinnen verrechnet, sodass keine Steuerlast entsteht. Daher wurde der § 8 Abs. 4 KStG eingeführt, der als Bedingung für einen Verlustabzug die wirtschaftliche Identität des verlustbringenden und des verlustnutzenden Unternehmens festlegt.

Aufgrund der schwierigen Umsetzung in der Praxis und Zweifelsfragen zu den Tatbestandsmerkmalen, die Gegenstand zahlreicher Gerichtsverfahren waren, wurde § 8 Abs. 4 KStG mit dem Unternehmensteuerreformgesetz 2008 aufgehoben und durch § 8 c KStG ersetzt, der die Fälle des Mantelkaufs vereinfachen sollte. Die Vorschrift des § 8 c KStG findet Anwendung auf Anteilsübertragungen, die nach dem 31.12.2007 vorgenommen werden. Mit dem Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung und dem Wachstumsbeschleunigungsgesetz wurde die Vorschrift durch die Einführung einer Konzernklausel und einer Verschonungsregelung sowie einer Sanierungsklausel erneut geändert.

Schädliche Beteiligungserwerbe

Nach § 8 c Abs. 1 Satz 1 KStG gehen die Verlustvorträge grundsätzlich anteilig unter, wenn ein sogenannter schädlicher

Beteiligungserwerb vorliegt. Das ist der Fall, wenn

- innerhalb von fünf Jahren
- mehr als 25 % und bis zu 50 % der Anteile
- mittelbar oder unmittelbar
- an einen Erwerber, eine diesem nahestehende Person oder eine Erwerbergruppe mit gleichgerichteten Interessen übertragen werden.

Eine Kapitalerhöhung steht gemäß § 8 c Abs. 1 Satz 4 KStG einer Anteilsübertragung gleich, wenn es dadurch zu einer Veränderung der Beteiligungsquoten kommt.

Werden innerhalb von fünf Jahren mittelbar oder unmittelbar mehr als 50 % der Anteile an einen Erwerber, eine ihm nahestehende Person oder eine Erwerbergruppe mit gleichgerichteten Interessen übertragen, gehen die Verlustvorträge gemäß § 8 c Abs. 1 Satz 2 KStG vollständig unter.

Es geht jeweils der Verlustvortrag unter, der zu dem Zeitpunkt besteht, in dem die in § 8 c Abs. 1 Satz 1 bzw. Satz 2 KStG genannten Grenzen überschritten werden. Ebenfalls betroffen ist der laufende Verlust, der im Jahr des schädlichen Beteiligungserwerbs bis zur Anteilsübertragung angefallen ist.

Danach gehen die Verlustvorträge bei einem schädlichen Anteilserwerb nicht unter, soweit in den erworbenen Anteilen stille Reserven enthalten sind. Hintergrund der Vorschrift ist die Überlegung, dass die Verlustgesellschaft in der Höhe, in der sie über stille Reserven verfügt, einen bestehenden Ver-

lustvortrag selbst hätte nutzen können, indem sie vor einem schädlichen Anteils-erwerb vorhandene stille Reserven realisiert hätte.

Die Verlustvorträge gehen nicht unter, soweit der Verlustvortrag bei einem schädlichen Beteiligungserwerb von mehr als 25 % bis maximal 50 % die anteiligen, zum Zeitpunkt des schädlichen Beteiligungserwerbs vorhandenen stillen Reserven der erworbenen Kapitalgesellschaft nicht übersteigt. Erfolgt ein Beteiligungserwerb von mehr als 50 %, sind dem nicht genutzten Verlust sämtliche stillen Reserven der erworbenen Kapitalgesellschaft gegenzurechnen. Übersteigt der nicht genutzte Verlust die stillen Reserven, geht er insoweit unter.

Die stillen Reserven ermitteln sich nach § 8 c Abs. 1 Satz 7 KStG als Unterschiedsbetrag zwischen dem anteiligen (bzw. bei Veräußerung von mehr als 50 % der Anteile dem gesamten) steuerlichen Eigenkapital und dem auf dieses Eigenkapital jeweils ent-



fallenden gemeinen Wert der Anteile an der Körperschaft.

Bei einem entgeltlichen Erwerb der Anteile kann der gemeine Wert aus dem gezahlten Entgelt abgeleitet werden, anderenfalls ist eine Unternehmensbewertung durchzuführen. Der gemeine Wert ist dabei regelmäßig nach dem Ertragswertverfahren (IDW-Standard S1) zu ermitteln oder nach im Geschäftsverkehr für nicht steuerliche Zwecke üblichen Methoden.

Nach § 8 Abs. 1 Satz 7 KStG sind nur solche stille Reserven zu berücksichtigen, die im Inland steuerpflichtig sind. Damit können folgende stille Reserven nicht angerechnet werden:

- stille Reserven in Wirtschaftsgütern, die einer ausländischen Betriebsstätte in einem DBA-Staat mit Freistellungsmethode zuzuordnen sind,
- stille Reserven in Anteilen an Kapitalgesellschaften, da die Gewinne aus der Veräußerung nach § 8 b Abs. 2 KStG steuerfrei gestellt sind.

Sanierungsklausel und EU-Prüfverfahren

Der § 8c KStG sah in seiner ursprünglichen Fassung (anders als die Vorgängervorschrift) keine Regelung zu Sanierungsfällen vor. In der Gesetzesbegründung wurde darauf verwiesen, dass von der Besteuerung eines den vorhandenen Verlustvortrag überschießenden Betrags im Billigkeitsweg abgesehen werden könne und eine gesetzliche Regelung daher entbehrlich sei.

Nach zahlreichen kritischen Stimmen musste der Gesetzgeber erkennen, dass die bestehende Vorschrift das eigentlich gewünschte Fresh Money in Sanierungsfällen nahezu verhinderte. Daraufhin hat er mit Wirkung zum 1.1.2008 den § 8c KStG dahin gehend modifiziert, dass mit dem § 8c Abs. 1 a KStG eine sogenannte Sanierungsklausel bzw. ein Sanierungsprivileg eingeführt wurde. Die Anwendung der Sanierungsklausel war zunächst auf die Veranlagungszeiträume 2008 und 2009 begrenzt, wurde aber mit dem Wachstumsbeschleunigungsgesetz über den 31.12.2009 hinaus ohne zeitliche Befristung verlängert.

Nach dieser Vorschrift sollte ein Beteiligungserwerb zum Zwecke der Sanierung nicht zu einem Untergang der Verlustvorträge führen. Voraussetzung war, dass der Beteiligungserwerb darauf gerichtet war, die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung zu vermeiden oder zu beseitigen und die wesentlichen Betriebsstrukturen zu erhalten.

Die Erhaltung der wesentlichen Betriebsstrukturen erforderte gemäß § 8c Abs. 1 a Satz 3 KStG, dass

- die Gesellschaft eine geschlossene Betriebsvereinbarung mit einer Arbeitsplatzregelung befolgt oder
- die Summe der maßgeblichen jährlichen Lohnsumme innerhalb von fünf Jahren nicht 400 Prozent der Ausgangslohnsumme unterschreitet oder
- der Gesellschaft neues Betriebsvermögen zugeführt wird, das mindestens 25 % der Bilanzsumme entspricht. Gleichwertig ist der Erlass von werthaltigen Verbindlichkeiten durch den Erwerber. Leistungen der Gesellschaft an einen Gesellschafter innerhalb von drei Jahren nach Zuführung des Betriebsvermögens mindern den Wert des zugeführten Vermögens.

Die Anwendung der Sanierungsklausel war gemäß § 8c Abs. 1a Satz 4 KStG nicht anwendbar, wenn die Gesellschaft zum Zeitpunkt des Beteiligungserwerbs ihren Geschäftsbetrieb bereits im Wesentlichen eingestellt hatte oder innerhalb von fünf Jahren nach Beteiligungserwerb ein Branchenwechsel erfolgte.

Die Europäische Kommission hat gegen diese Sanierungsklausel ein förmliches Prüfverfahren eingeleitet, da es sich bei der Vorschrift um eine mit dem Binnenmarkt unvereinbare Beihilfe handele. Die Finanzverwaltung wendet daher die Sanierungsklausel bis zu einem abschließenden Beschluss der Kommission nicht mehr an. Es bleibt abzuwarten, zu welchem Ergebnis die Europäische Kommission im derzeit laufenden Prüfverfahren gelangt.

Letztmalige Anwendung des § 8 Abs. 4 KStG a. F.

Zwar wurde die Vorgängerregelung des § 8c KStG durch das Unternehmensteu-

erreformgesetz 2008 aufgehoben, die Vorschrift ist jedoch neben § 8c KStG weiter anzuwenden, wenn mehr als die Hälfte der Anteile an einer Kapitalgesellschaft innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren übertragen werden, der vor dem 01.01.2008 beginnt und wenn der Verlust der wirtschaftlichen Identität vor dem 01.01.2013 eintritt.

Nach § 8 Abs. 4 KStG a. F. ist Voraussetzung für den Verlustabzug, dass die Gesellschaft, die den Verlust erlitten hat, und die Gesellschaft, die den Verlust abziehen will, rechtlich und wirtschaftlich identisch sind. Dies ist insbesondere dann nicht mehr der Fall, wenn

- innerhalb eines Fünfjahreszeitraums mehr als 50 % der Anteile übertragen wurden und
- innerhalb von zwei Jahren nach der Anteilsübertragung die Gesellschaft ihren Geschäftsbetrieb mit überwiegend neuem Betriebsvermögen fortführt oder wieder aufnimmt.

Eine Ausnahme besteht nach § 8 Abs. 4 KStG a. F. in den Fällen, in denen die Zuführung des neuen Betriebsvermögens allein der Sanierung des Geschäftsbetriebs dient und die Gesellschaft nach der Zuführung des Betriebsvermögens ihren Geschäftsbetrieb in vergleichbarem Umfang in den folgenden fünf Jahren fortführt.

Unter Betriebsvermögen im Sinne der Vorschrift wird das auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesene Vermögen verstanden, also sowohl Anlage- als auch Umlaufvermögen. Ein Forderungsverzicht eines Gläubigers führt somit nicht zu einer Zuführung von Betriebsvermögen im Sinne des § 8 Abs. 4 KStG a. F., da dieser nur die Passivseite vermindert. Nach Ansicht des BFH sollen auch Zuführungen in das Umlaufvermögen unberücksichtigt bleiben. Die Finanzverwaltung wendet diese Urteile jedoch nicht an. Anders als § 8c KStG erfasst § 8 Abs. 4 KStG a. F. nur unmittelbare Beteiligungserwerbe.

In der nächsten Ausgabe von bdp aktuell befassen wir uns mit dem Komplex „Umsatzsteuern in der Sanierung“.



Gartengestaltung nicht absetzbar

Haushaltsnahe Dienstleistungen müssen einem Privathaushalt nahe sein und dürfen keine Handwerkerleistungen sein

Zwei Finanzgerichte (FG) sowie der Bundesfinanzhof (BFH) haben sich mit der Frage beschäftigt, inwieweit Handwerkerleistungen sowie Gartenarbeiten als haushaltsnahe Dienstleistungen absetzbar sind. In beiden Fällen wurde dies verneint.

Einfache Handwerkertätigkeit ist keine haushaltsnahe Dienstleistung

Bei Maler- und Tapezierarbeiten im Treppenhaus, Flur und in der Wohnung des zu eigenen Wohnzwecken genutzten Hauses handelt es sich nach einem aktuellen Urteil des BFH nicht um haushaltsnahe Dienstleistungen, sondern um Handwerkerleistungen für Renovierungsmaßnahmen, für die ausschließlich die separate Steuerermäßigung in Anspruch genommen werden kann. Auch wenn der Höchstbetrag der Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen voll ausgeschöpft wird, ist es nicht möglich, insoweit einen noch nicht ausgeschöpften Höchstbetrag der Steuerermäßigung für haushaltsnahe Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Die Anwendungsbereiche überschneiden sich nicht.

Haushaltsnahe Dienstleistungen sind Tätigkeiten, die gewöhnlich durch Mitglieder des privaten Haushalts erledigt werden, in regelmäßigen Abständen anfallen und unter dem Begriff hauswirtschaftlich üblicherweise zur Versorgung der im Privathaushalt lebenden Familie erbracht werden. Zwar fallen auch einfache handwerkliche Tätigkeiten wie Schönheitsreparaturen oder kleine Ausbesserungsarbeiten darunter. Da diese aber gesondert als Handwerkerleistungen gefördert werden, fallen sie seit 2006 nicht mehr unter die Dienstleistungen.

Die Begünstigung umfasst nämlich alle handwerklichen Tätigkeiten unabhängig davon, ob es sich um regelmäßige Renovierungsarbeiten oder Modernisierungs-

maßnahmen handelt. Da nunmehr auch einfache handwerkliche Verrichtungen wie kleine Ausbesserungsmaßnahmen nicht mehr unter die haushaltsnahen Dienstleistungen gefasst werden, gibt es eine klare gesetzliche Trennung zwischen Handwerkerleistungen mit einem Abzug von bis zu 1.200 Euro und Dienst- und Pflegeleistungen, die bis zu 4.000 Euro begünstigt sind.

Erstmalige Gartengestaltung ist als neue Maßnahme nicht absetzbar

Im Außenbereich eines neu errichteten Eigenheims durchgeführte Arbeiten zur Gartengestaltung lassen sich weder als haushaltsnahe Dienstleistung noch als Handwerkerleistungen absetzen. Das gilt im vom FG Rheinland-Pfalz entschiedenen Fall sowohl für Erd- und Pflanzarbeiten als auch für die Errichtung einer Stützmauer auf dem Grundstück.

Zwar sind Maßnahmen der Gartengestaltung grundsätzlich im Rahmen des § 35a EStG begünstigt. Eine Berücksichtigung von Aufwendungen für die einheitliche Maßnahme der erstmaligen Gartengestaltung scheidet aber aus, wenn hierdurch jeweils etwas Neues geschaffen wird,

was über die allein begünstigten Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen hinausgeht. Für eine weitergehende Auslegung der Gesetzesvorschrift besteht außerhalb der Einkünfteermittlung kein Raum, denn sie gewährt eine direkte Subvention nur für bestimmte in Anspruch genommene Dienstleistungen. Von privilegierten Erhaltungsmaßnahmen kann aber noch nicht gesprochen werden, wenn eine vorherige naturbelassene Wiese nunmehr umgestaltet wird.

Das FG wies zudem - analog zur Auffassung des BFH - darauf hin, dass eine kumulative Inanspruchnahme von haushaltsnahen Dienst- und Handwerkerleistungen für dieselbe Maßnahme nicht möglich ist. Auch der Zweck der Vergünstigung, Schwarzarbeit zu unterbinden, kann nicht als Rechtfertigung dafür herangezogen werden, den Höchstbetrag der Steuerermäßigung durch eine Umqualifizierung in eine der beiden Fördertatbestände zu erhöhen. Liegt die grundsätzlich anzuerkennende Handwerkerrechnung über Lohn- und Fahrtkosten oberhalb der maximal begünstigten 6.000 Euro im Jahr, kann für den überstei-



genden Betrag also nicht der Höchstbetrag von 4.000 Euro für Dienstleistungen in Anspruch genommen werden.

Gartenarbeiten vor dem Einzug sind nicht begünstigt

Die Steuerbegünstigung für haushaltsnahe Dienstleistungen und Handwerkerleistungen setzt voraus, dass zum Zeitpunkt der Dienstleistung bereits ein Haushalt begründet worden ist. Diese Voraussetzung fehlt nach einem Urteil des FG Münster bei nur vorbereitenden Maßnahmen vor dem Einzug. Später verwirklichte Pläne, in ein neu errichtetes Einfamilienhaus einzuziehen, führen allein nicht dazu, dass dort bereits zuvor ein weiterer Haushalt begründet wurde. Denn ein Garten gehört noch nicht zum Haushalt, wenn die freie Fläche dieses Grundstücks erst nach dem Einzug entsprechend genutzt wird.

Zwar kann eine Steuerermäßigung nach § 35a EStG bereits für Aufwendungen zu gewähren sein, die unmittelbar vor der Begründung oder Verlegung eines Haushalts in eine neue Wohnung erbracht werden. Ein vorweggenommener Abzug kommt aber jedenfalls dann nicht in Betracht, wenn die Arbeiten nicht unmittelbar vor dem Einzug erfolgen, sondern zwischen der Durchführung und dem Einzug ein Zeitraum von einem Jahr liegt.

Fundstellen: BFH 6.5.10, VI R 4/09; BFH 1.2.07, VI R 77/05, BStBl 1107,760; FG Rheinland-Pfalz 1.7.10, 4 K 2708/07; Niedersächsisches FG 25.2.09, 4 K 12315/06, EFG 09, 761; FG Hamburg 20.1.09, 3 K 245/08; BFH 29.1.09, VI R 28/08, BStBl 11 10, 166; BMF 15.2.10, IV C 4 - S 2296-b/07/0003; BStBl I 10, 140, Tz. 15



Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.

Unanfechtbare Geschäfte

Mit Bargeschäften können Unternehmen in der Krise weiter am Geschäftsleben teilhaben



In Webcasts erläutern bdp-Sanierungsexperten aktuelle Sanierungsthemen wie Sanierungsprivileg, Bargeschäfte, Gesellschaftersicherheiten und Kleinbeteiligtenprivileg. Produziert werden diese Online-TV-Sendungen vom *Institut für Unternehmenssanierung und -entwicklung an der privaten SRH Hochschule Heidelberg*. Die Webcasts der Hamburger Teamleiterin der bdp Venturis Barbara Klein und des bdp-Gründungspartners Dr. Michael Bormann können Sie unter www.bdp-team.de/webcasts/ abrufen. Wir dokumentieren hier die Erläuterungen von **Dr. Michael Bormann** zum Bargeschäft als insolvenzfeste Vergütung in der Krise.

____ § 142 der InsO definiert ein nahezu unanfechtbares Bargeschäft als eine Leistung des Schuldners, für die unmittelbar eine gleichwertige Gegenleistung in sein Vermögen gelangt. Welches Ziel wird mit diesem Paragraphen der Insolvenzordnung in der Praxis verfolgt?

Mit dieser Regelung wird gewährleistet, dass die Unternehmen in der Krise nicht vom Geschäftsverkehr ausgeschlossen werden. Wenn Geschäfte anschließend im Insolvenzverfahren anfechtbar wären, könnte es ja sonst dazu kommen, dass niemand mehr mit dem Unternehmen in der Krise bzw. dem vorläufigen Insolvenzverwalter Geschäfte abschließen würde.

____ Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um grundsätzlich die Unan-

fechtbarkeit eines Bargeschäftes zu gewährleisten?

Leistung und Gegenleistung müssen durch entsprechende Parteivereinbarung miteinander verknüpft sein. Die Leistungen des Schuldners, die sowohl in der Befriedigung als auch in der Sicherung einer Gläubigerforderung liegen können, müssen im Vergleich zur Leistung des anderen Vertragspartners angemessen sein. Das bedeutet, dass der objektive wirtschaftliche Wert beider Leistungen äquivalent sein muss. Nur dann liegt keine Vermögensverschiebung zulasten des Schuldnervermögens vor, welche andere Gläubiger benachteiligen würde. Weiterhin müssen Leistung und Gegenleistung in einem unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang erbracht werden. Dafür wird eine Spanne von



rund zwei Wochen für vertretbar gehalten. Zu beachten ist jedoch, dass es immer auf die ausgetauschten Leistungen im Einzelfall ankommt. Es gibt keinen per se unschädlichen Zeitraum. Ganz wesentlich ist, dass die Zeitspanne zwischen Leistung und Gegenleistung nicht so lang sein darf, dass das Zahlverhalten den Charakter eines – wenn auch nur kurzfristigen – Kreditgeschäftes annimmt. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, ist eine Zahlung nicht anfechtbar.

Es gibt aber dennoch die Möglichkeit, auch ein Bargeschäft anzufechten. Welche Voraussetzungen müssen vorliegen, damit selbst ein Bargeschäft trotz Vorliegen aller objektiven Voraussetzungen angefochten werden kann?

Ein Bargeschäft ist ausschließlich dann anfechtbar, wenn die Voraussetzungen des § 133 InsO vorliegen. Das bedeutet, dass ein Vertrag, den der Schuldner mit dem Vorsatz schließt, seine Gläubiger zu benachteiligen, anfechtbar ist, wenn dem anderen Vertragspartner dieser Vorsatz zur Zeit des Vertragsschlusses bekannt ist. Auch in diesem Fall wird die entsprechende Kenntnis wieder vermutet, wenn die Umstände so liegen, dass es sich dem Vertragspartner aufdrängen muss, dass die Zahlungsunfähigkeit des Anderen droht oder mit diesem Vertrag andere Gläubiger benachteiligt werden. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn es dem Schuldner weniger auf die Erfüllung seiner vertraglichen Pflicht als auf die Bevorzugung eines einzelnen Gläubigers ankommt, um mit dessen vorrangiger Befriedigung die Stellung eines Insolvenzantrages zu vermeiden. Ein Indiz für den Vorsatz des Schuldners ist auch dann gegeben, wenn er Gegenstände seines Vermögens deutlich unter Wert veräußert. Ganz wichtig zu beachten ist, dass aufgrund vorsätzlicher Benachteiligung Rechtshandlungen der letzten 10 Jahre vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens angefochten werden können.

Welche Ratschläge können Sie Vertragsparteien in kritischer Situation, im

Vorfeld einer möglichen Insolvenz mit auf den Weg geben?

Den Vertragsparteien, insbesondere dem Gläubiger, ist zu empfehlen, sich seine Leistung als Bargeschäft vergüten zu lassen. Die Vereinbarung sog. Bargeschäfte gem. § 142 der Insolvenzordnung ist dringend anzuraten, da im Zeitraum von drei Monaten vor dem Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens selbst kongruente Geschäfte angefochten werden können, wenn dem Schuldner und dem Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit bekannt war. Das bedeutet, dass selbst eine reguläre Vertragserfüllung des Schuldners später durch den Insolvenzverwalter angefochten werden kann, sobald der Gläubiger Kenntnis von der angespannten Liquidität seines Schuldners hatte, da der Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit auch Umstände gleich stehen, die zwingend auf die Zahlungsunfähigkeit schließen lassen. Gleiches gilt auch für die Zeit nach Antragstellung bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

Um ganz sicher zu sein, sollte bei Vertragspartnern in der Krise auf Vorauskasse bestanden werden, insbesondere, wenn die Verlässlichkeit des Vertragspartners in Zweifel zu ziehen ist.

Gibt es grundsätzlich Möglichkeiten, sich gegen den Forderungsausfall bei Vertragspartnern abzusichern bzw. ihm wenigstens vorzubeugen?

Es ist empfehlenswert, die eigenen Verträge regelmäßig einem Check hinsichtlich Kündigungsrechten und vor allem Sicherungsrechten zu unterziehen und Verträge und insbesondere Vertragsmuster zu aktualisieren und anzupassen. Denn Nachverhandlungen von Verträgen bzw. die nachträgliche Absicherung bestehender Verträge im Vorfeld einer Krise bergen regelmäßig die Gefahr der Insolvenzanfechtung. Darüber hinaus ist natürlich immer ein konsequentes Forderungsmanagement wichtig, damit Lieferanten ihre Kunden nicht dauerhaft kreditieren. Bonitätsabfragen und Forderungsausfallversicherungen dienen ebenfalls der Absicherung.

Neue Incoterms 2010



Die Incoterms (International Commercial Terms) zur Regelung von Liefer-, Transport- und Verzollungspflichten sowie des Gefahrübergangs werden von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegeben. Sie sind Grundreferenz für internationale Kaufverträge und sollen Missverständnisse und Auseinandersetzungen vermeiden, die aus unterschiedlichen Handelsgewohnheiten entstehen können. Die ICC hat nun eine aktualisierte Fassung veröffentlicht, die voraussichtlich zum 01. Januar 2011 in Kraft treten wird. Sie berücksichtigt Neuerungen in der Handelspraxis sowie im Transportwesen und soll verständlicher und einfacher anzuwenden sein.

Reduzierung von 13 auf 11 Klauseln: Die Klauseln DAF (geliefert Grenze), DES (geliefert ab Schiff), DEQ (geliefert ab Kai) und DDU (geliefert unverzollt) wurden aufgrund der geringen Praxisrelevanz gestrichen und durch die Klauseln DAP (geliefert benannter Ort) und DAT (geliefert Terminal) ersetzt.

Gefahrübergang: Die neuen Incoterms verlagern das Risiko weiter auf den Lieferanten. Die geänderten Klauseln FOB (frei an Bord), CRF (Kosten und Fracht) und CIF (Kosten, Versicherung und Fracht) stellen klar, dass der Gefahrübergang erst erfolgt, wenn die Ware auf dem Schiff abgesetzt worden ist.

Ergänzende Hinweise: Die Incoterms unterscheiden zwischen den sog. „blauen Klauseln“ für den Schiffs-transport und den Klauseln für den multimodalen Transport und geben auch Hinweise, welche Klausel für welche Transportart Anwendung findet. Auch wird für den Containerumschlag die Verwendung der Klauseln CPT (frachtfrei) und CIP (frachtfrei versichert) empfohlen, da die Klauseln CFR (Kosten und Fracht) und CIF (Kosten, Versicherung und Fracht) dem Gefahrübergang im modernen Containerhafen nicht mehr gerecht werden.

Barbara Klein

Rechtsanwältin und Steuerberaterin

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 steuerlichen Risiken bei der Sanierung. Bitte vereinbaren Sie einen Termin.
- ☐ Ich möchte mich über M&A-Projekte informieren. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.
- ☐ Bitte überprüfen Sie, welche haushaltsnahen Dienstleistungen ich absetzen kann.

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 Kramm
Danziger Str. 64
10435 Berlin

Realisation + Redaktion

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