

BeraterBrief

KANZLEI- MANAGEMENT

www.nwb.de

11 2.11.2006

BBKM – Zeitschrift für die moderne Führung
der Steuerberater-Kanzlei

Aus dem Inhalt

KANZLEIORGANISATION

277 Beratungsfeld „Vorweggenommene Erbfolge“ –
Prozessorientierte Darstellung aus der Sicht des Steuerberaters
WP/StB Hans W. Haubruck ⓘ

287 Numerische Codierung der Mandantenstammdaten –
Effiziente Organisationsstrukturen schaffen
WP/StB Claus Koss

GEBÜHRENRECHT

290 Höhere Honorare und zufriedener Mandanten – wie geht das?
Erfahrungsbericht zum Modell einer mandantenorientierten
Honorargestaltung
WP/StB Gunther Hübner und StB Stefan Lami ⓘ

HAFTUNGSRECHT

295 Lohnbuchhaltung und Prüfung der Sozialversicherungspflicht –
Wie weit reicht die Schadensverhütungspflicht des Steuerberaters?
RA Stephan Kohlhaas

MARKETING

298 Mandantenakquisition – kein Buch mit sieben Siegeln:
Mit vier Aktionsschritten zum Erfolg
Dipl.-Ök. Guido Baus ⓘ

MONITOR TECHNIK

302 Geschäftsfeld „IT-Controlling“
Dipl.-Inf. Gerhard Schmidt ⓘ

Beratungsfeld „Vorweggenommene Erbfolge“

Prozessorientierte Darstellung aus der Sicht des Steuerberaters

von Hans W. Haubruck, Werne*

Die vertragliche Vermögensübergabe unter Lebenden unter Berücksichtigung der künftigen Erbfolge, die vorweggenommene Erbfolge also, ist ein für Steuerberater interessantes Geschäftsfeld, auf dem er seine Kanzlei zukunftsorientiert positionieren kann. Eine professionelle Beratung setzt die genaue Kenntnis der speziellen Anforderungen und die Bereitschaft voraus, sich jedenfalls in Teilbereichen auf eine interprofessionelle Zusammenarbeit einzulassen – unter der Federführung des Steuerberaters.

Die **Erschließung weiterer Beratungsfelder** stellt sich für den strategisch positionierten Steuerberater vor dem Hintergrund der erkennbaren Entwicklung im Markt der auf Vorbehaltsaufgaben ausgerichteten Steuerberatung als eine unverzichtbare Herausforderung dar. Nur auf diesem Wege kann der Steuerberater seine Stellung im Beratungsmarkt der Zukunft sichern und den Wert seiner Kanzlei erhalten bzw. ausbauen.

I. Zukunftsorientierte Investition

Wir befinden uns gegenwärtig in einer Periode der Vermögensübertragungen aus Anlass des Generationenwechsels. Die Generation des Aufbaus ist in die Jahre gekommen und erkennt die Notwendigkeit der **Überleitung**. Oftmals wurde jedoch aus Angst vor der Entscheidung der strategisch richtige Zeitpunkt verpasst, sodass sich bereits **Handlungszwänge** ergeben oder sogar krisenhafte Entwicklungen abzeichnen.

Das **Beratungsfeld „Vorweggenommene Erbfolge“** stellt sich somit – wie jede andere vereinbare Tätigkeit – als eine zukunftsorientierte Investitionsentscheidung der Kanzleiverantwortlichen dar, die von einer sorgfältigen personellen, sachlichen, zeitlichen und finanziellen Planung begleitet werden muss, um sich nicht als improvisierte Fehlentscheidung darzustellen. Nur ein **professionell strukturiertes Leistungsangebot** wird von den Beratungsadressaten als Ausdruck von Kompetenz und Beratungsqualität wahrgenommen (vgl. „Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement in der Steuerberatung“, Herausgeber: BStBK, DStV, DATEV eG, Stand: September 2005).

In der Beratungspraxis ist oftmals festzustellen, dass aus Mandantensicht die Vermeidung (Verminderung) von Belastungen durch Erbschaftsteuer das den Beratungsbedarf auslösende Motiv ist. Sobald jedoch der Beratungsfall als **umfassender Beratungsansatz** verstanden wird (und nur so lässt sich Beratungskompetenz definieren), treten die erbschaftsteuerlichen Aspekte in ihrer Bedeutung in den Hintergrund der Betrachtung, ohne dass

jedoch im Ergebnis der Gesamtschau ihr Gewicht vernachlässigt werden darf.

II. Beratungsrelevante Mandate erfassen

Vorrangig sollte die Situation der **eigenen Mandanten** auf einen **Beratungsbedarf** im Hinblick auf eine vorweggenommene Rechtsnachfolge beurteilt werden. Dies einerseits, um ihnen gegenüber Beratungsqualität im Rahmen des bestehenden Mandats zu signalisieren, und andererseits, um die vorhandenen Beratungspotenziale ohne anstrengende akquisitorische Maßnahmen zu erfassen. Dies schließt vor dem Hintergrund einer langfristigen Planung selbstverständlich nicht aus, darüber hinaus unter Beachtung berufsrechtlicher Restriktionen (zulässig: Informationswerbung) mit entsprechenden Beratungshinweisen im Dienstleistungsmarkt aufzutreten.

PRAXISHINWEIS

Deshalb sind in einem ersten Schritt aus der vorhandenen Mandantenliste diejenigen **Mandate** zu **ermitteln**, die für eine geschäftsfeldspezifische Beratung voraussichtlich in Betracht kommen. Dabei ist im Wesentlichen auf die **Vermögenssituation** der betreffenden Mandanten nach Höhe und Struktur abzustellen.

Für die **Akquisition weiterer Auftraggeber** können erfahrungsgemäß bereits beratene eigene Mandanten als Multiplikatoren auftreten und so den Beratungsfokus erweitern. Von der selbst erfahrenen Beratungsqualität überzeugte Mandanten sind oftmals gerne bereit, ihre persönliche, ursprünglich von Zweifeln begleitete Entschluss(un)fähigkeit, in ihrem Umfeld nunmehr als eigene erfolgreiche Initiative darzustellen.

Die aktuelle **wirtschaftliche** und **rechtliche Situation** der betroffenen Mandanten ist daher unter Einbeziehung der familiären Verhältnisse sorgfältig zu erfassen und zu strukturieren. Zu prüfen sind u. a. die in der nachfolgenden Checkliste genannten Punkte zur wirtschaftlichen Situation der Mandanten.

* Der Autor ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsbeistand und Fachberater f. Unternehmensnachfolge (FH) in Werne.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Erfassung der wirtschaftliche Situation der Mandanten

- ▶ Vermögensobjekte (Betriebsvermögen, Beteiligungen, Grundbesitz, Kapitalvermögen)
- ▶ Schuldsituation
- ▶ Gesellschaftsvertragliche Regelungen
- ▶ Ehevertrag
- ▶ Testament/Erbevertrag
- ▶ Vorausverfügungen

Insbesondere im Bereich des **steuerverstrickten Betriebsvermögens** zeigt sich die Brisanz in der Gestaltung von Rechtsnachfolgen. Bei mittelständischen Unternehmen wird angenommen, dass sie 70-90% ihres Vermögens im Unternehmen gebunden haben (vgl. *Flick*, DStR 1993 S.929, 930). Ohne intensive Analyse der in diesem Zusammenhang geltenden zentralen Vorschriften des EStG für die Übertragung von Betrieben, Teilbetrieben und Mitunternehmeranteilen (§ 6 Abs.3 EStG) sowie der Grundsätze für die Realteilung einer Mitunternehmerschaft (§ 16 Abs.3 Satz 2 EStG; BMF, Schreiben vom 28.2.2006 – IV B 2 - S 2242 - 06/06, ☞ ZAAAB-783641) ergeben sich für den Steuerberater **Haftungsrisiken**. Auch das neue BMF-Schreiben vom 14.3.2006 zur Erbaus-einandersetzung ist hier zu beachten (BMF, Schreiben vom 14.3.2006 – IV B 2 - S 2242 - 07/06, ☞ WAAAB-80130).

III. Potenzielle Nachfolger identifizieren

Im Anschluss an die Aufbereitung der wirtschaftlichen und rechtlichen Ausgangssituation (s.o. II.) ist die Stellung der für eine Nachfolgeregelung potenziell in Betracht kommenden Personen zu ermitteln. Hierzu gehört die Erfassung insbesondere nachstehender Merkmale.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Merkmale für die Erfassung der potenziellen Nachfolger

- ▶ Alter
- ▶ Geschlecht
- ▶ Berufsziele (Berufserfahrung)
- ▶ Ausbildungswege
- ▶ Stand der Ausbildung
- ▶ Individuelle Lebensplanung
- ▶ Persönliche Merkmale
- ▶ Wirtschaftliche Verhältnisse

Die sich aus den vorhandenen Informationen (Aktenlage) ergebenden **Merkmale** sind **anzupassen** bzw. zu vervoll-

ständigen, wenn sich aus den anschließenden Beratungsgesprächen (s. u. IX.) neue Erkenntnisse ergeben.

Sollten sich aus dem Familienverbund keine (persönlich und fachlich) geeigneten Nachfolger ergeben, kommt ggf. die Übertragung der Vermögenswerte auf **qualifizier-te Mitarbeiter**, eine gemeinnützige **Stiftung** oder auf Außenstehende im Wege der entgeltlichen Rechtsnachfolge in Betracht.

IV. Regelungen in Gesellschaftsverträgen überprüfen

Eine für Beratungsziele signifikante Bedeutung nehmen die Nachfolgeregelungen in Gesellschaftsverträgen ein. Ohne vorsorgende Regelungen treten im Falle der Unternehmensnachfolge vorrangig die nachfolgend dargestellten **Probleme** auf:

- ▶ Die **gesetzliche Erbfolge** führt oftmals nicht zu einer aus der Sicht des Unternehmens interessengerechten Lösung;
- ▶ der Unternehmensnachfolger wird mit **finanziellen Ansprüchen** (z. B. Versorgungsleistungen, Abfindungen weichender Erben, Pflichtteils- und Zugewinnausgleichsansprüchen) konfrontiert, die das Unternehmen erheblich belasten können;
- ▶ der Rechtsnachfolger übernimmt bei der Fortführung der steuerlichen (Buch-)Werte des Rechtsvorgängers sog. **stille Reserven**, die ggf. bei ihrer späteren Realisierung sodann von ihm zu versteuern sind.

Wenn schon nicht durch vorweggenommene Rechtsnachfolge Vermögen übertragen werden soll, so sollte zu Lebzeiten eine **Koordination** der künftigen Ansprüche mit Blick auf den **Erbfall** erfolgen, deren Durchsetzung ggf. durch begleitende Maßnahmen (z. B. Testamentsvollstreckung) zu sichern ist. Dabei bestehen zwischen letztwilliger Verfügung (Testament, Erbvertrag), Ehevertrag und Gesellschaftsvertrag wechselseitige Beziehungen.

Die wesentlichen Impulse kommen dabei aus dem unternehmerischen Bereich, da unterschiedliche Rechtsformen unterschiedlichen Abstimmungsbedarf hervorrufen und darüber hinaus der **Vorrang** der **gesellschaftsvertraglichen Regelungen vor den testamentarischen** (erbvertraglichen) zu beachten ist (Art. 2 EGHGB). Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit, bei der Nachfolgegestaltung sorgfältig auf die Abstimmung zwischen gesellschaftsrechtlicher und erbrechtlicher Nachfolge zu achten (s. a. Steuerberater Rechtshandbuch, D 17 Rn. 49 ff.).

1. Gesetzliche Regelungen zur Erbfolge bei Gesellschaftsbeteiligungen

Der Steuerberater hat sich insbesondere auf die in folgender Checkliste enthaltenen gesetzlichen Bestimmungen einzustellen.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Vererblichkeit von Geschäftsanteilen

▶ Anteile an einer GmbH

Nach § 15 Abs. 1 GmbHG sind die **Geschäftsanteile vererblich**. Die Vererblichkeit der Anteile kann durch den Gesellschaftsvertrag nicht ausgeschlossen oder geändert werden, weder durch eine „Sondererbfolge“ am Nachlass vorbei noch durch eine mit dem Tode automatisch wirkende Einziehung des Geschäftsanteils. Dagegen ist eine gesellschaftsvertragliche Bestimmung wirksam, dass beim Tode eines Gesellschafters die GmbH den Geschäftsanteil **einziehen** darf.

▶ Anteile an einer Personengesellschaft

Der Tod eines Gesellschafters führt nach der gesetzlichen Regelung zu unterschiedlichen Rechtsfolgen, je nachdem ob eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine Personenhandelsgesellschaft (oHG oder KG) vorliegt.

– Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Bei der GbR hat der Tod eines Gesellschafters grds. die **Auflösung** der Gesellschaft zur Folge (§ 727 Abs. 1 BGB).

– Offene Handelsgesellschaft/Kommanditgesellschaft

Nach der Neufassung des § 131 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 HGB führt der Tod eines Gesellschafters einer oHG oder KG (Komplementär) nicht zur Auflösung der Gesellschaft, sondern lediglich zum **Ausscheiden** des **Gesellschafters**.

Die Gesellschaftsbeteiligungen an einer oHG/KG (**Komplementär**) sind danach grds. **nicht vererblich**. Die Erben des verstorbenen Gesellschafters treten somit nicht in die Gesellschaft ein; sie wird unter den verbleibenden Gesellschaftern fortgesetzt. Den Erben des ausscheidenden Gesellschafters steht grds. ein Abfindungsanspruch zu.

Beim Tod eines **Kommanditisten** treten gem. § 177 HGB dessen Erben in die Gesellschaft ein. Diese werden nicht in ihrer gesamthänderischen Verbundenheit als Erbengemeinschaft gem. § 2032 Abs. 1 BGB Kommanditisten, sondern der Kommanditanteil geht im Wege der **Sonderrechtsnachfolge**, somit einer Einzelrechtsnachfolge außerhalb der Erbengemeinschaft, anteilig nach der jeweiligen Erbquote auf die Erben über. Der Kommanditanteil bleibt zwar Teil des Nachlasses, da er einen Teil des vom Erblasser hinterlassenen Vermögens darstellt, ist jedoch aus dem gesamthänderisch gebundenen Nachlass ausgegliedert.

2. Abweichende Vereinbarungen im Gesellschaftsvertrag prüfen

Die Gesellschafter können (sollten) in ihrem eigenen Interesse im Gesellschaftsvertrag von diesen gesetzlichen Regelungen **abweichende Vereinbarungen** treffen, soweit das Gesetz dieses zulässt. Dafür bestehen drei grds. unterschiedliche Möglichkeiten (vgl. hierzu Steuerberater Rechtshandbuch, a. a. O., D 17 Rn. 21 ff.):

- ▶ Fortsetzungsklausel (Übernahmeklausel)
- ▶ Nachfolgeklausel (einfache/qualifizierte)
- ▶ Eintrittsklausel (einfache/qualifizierte)

Enthält der Gesellschaftsvertrag keine Regelungen, ist zu prüfen, ob die gesetzlichen, testamentarischen oder erbrechtlichen Verfügungen den Interessen der Gesellschafter Rechnung tragen, ansonsten ist ggf. eine **Anpassung des Gesellschaftsvertrages** an die gewünschten Nachfolgeregelungen vorzunehmen.

Die gesellschaftsvertraglichen Fortsetzungs-, Nachfolge- und Eintrittsregelungen beziehen sich auf das Gesellschaftsvermögen als solches, sodass steuerliches „**Sonderbetriebsvermögen**“ (insbesondere zur Nutzung überlassene Grundstücke) hiervon nicht erfasst wird und zur Vermeidung unerwünschter steuerlicher Folgen ggf. einer gesonderten Regelung hinsichtlich des Vermögensüberganges bedarf (vgl. BMF, Schreiben vom 3.3.2005, ☞ NAAAB-44182], BStBl 2005 I S. 458).

V. Güterrechtliche Verhältnisse feststellen

Im Zusammenhang mit den angestrebten Rechtsnachfolgeregelungen ist auch die güterrechtliche Situation der Betroffenen von erheblicher Bedeutung. Die Eheleute leben entweder im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft oder im vertraglichen Güterstand der Gütertrennung/Gütergemeinschaft.

- ▶ Der vertragliche Güterstand der **Gütergemeinschaft** ist für Betriebsvermögen in aller Regel ungeeignet und deshalb nicht mehr gebräuchlich.
- ▶ Der gesetzliche Güterstand der **Zugewinnsgemeinschaft** entspricht im Wesentlichen (bis auf den Zugewinnausgleich aus Anlass seiner Beendigung) dem vertraglichen Güterstand der Gütertrennung.

Zunehmende Bedeutung erlangt in der Beratungspraxis die „**modifizierte**“ **Zugewinnsgemeinschaft**, bei der unter Aufrechterhaltung des gesetzlichen Güterstandes i. d. R. der Zugewinnausgleich für den Fall des Todes eines Ehegatten und für den Fall des vereinbarten Güterstandswechsels (§ 5 Abs. 2 ErbStG; BFH, Urteil vom 24. 8. 2005 – II R 28/02, ☞ XAAAB-70200], BFH/NV 2006 S. 63) erhalten bleibt, während er bei Beendigung des gesetzlichen Güterstandes aus anderen Gründen (insbes. Scheidung, vgl. hierzu *Arens*, BBKM 2005 S. 39 ff.) ganz oder teilweise ausgeschlossen oder gegenständlich beschränkt wird (Erbfolgebesteuerung, 2005, S. 46 ff.).

Soweit bereits ein gültiges (notarielles oder privatschriftliches) **Testament** oder ein notarieller **Erbvertrag** vorliegt, ist dessen Inhalt für die Beurteilung der (unternehmerischen) Rechtsnachfolge von essentieller Bedeutung. Des-

halb ist eine Kopie des aktuellen Testaments oder Erbvertrags zu den Akten zu nehmen und auf **Übereinstimmung** mit den **gesellschaftsrechtlichen Nachfolgeregelungen** zu überprüfen (s. o. IV. 2.). Ergeben sich widersprüchliche Regelungen, ist eine Anpassung in der einen oder anderen Richtung notwendig und mit den Betroffenen zu erörtern.

Sollte noch keine letztwillige Verfügung vorliegen, ist die Beratung auf den Abschluss eines sog. **Unternehmertestaments** zu richten, um späteren Konflikten im Hinblick auf die Rechtsnachfolge und damit ggf. verbundene, das Betriebsvermögen belastende Abfindungen vorzubeugen.

PRAXISHINWEIS

Da die (steuer)rechtlichen, wirtschaftlichen und persönlichen Verhältnisse einer ständigen Veränderung unterliegen, ist eine **periodische Überwachung** testamentarischer/erbvertraglicher Verfügungen sowie gesellschaftsvertraglicher Rechtsnachfolgeregelungen erforderlich. Hierbei können Informationen aus der laufenden Mandatsbetreuung hilfreich sein. Der Steuerberater sollte deshalb entsprechende periodische Überprüfungen in seine Terminüberwachung übernehmen.

VI. Mandanten über Beratungsbedarf informieren

Nach Abschluss der Vorarbeiten (s. o. II. - V.), sind die für eine Rechtsnachfolgeberatung in Betracht kommenden Mandanten über ihren Beratungsbedarf zur Regelung ihrer Rechtsnachfolge zu unterrichten. Dies kann schriftlich unter Angabe der hierfür maßgebenden Erwägungen und unter **Anregung** eines **Beratungsgesprächs** oder mündlich im Rahmen eines ohnehin anstehenden Gesprächstermins erfolgen. Eine entsprechende Überwachung (Wiedervorlage) ist sicherzustellen.

Die für das Beratungserfordernis relevante Begründung kann z. B. in folgenden Aspekten bestehen.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Argumente für ein Beratungsgespräch

- ▶ Alter des Mandanten (Ratinganforderungen)
- ▶ Gesundheitszustand
- ▶ Stufenweise Einbindung des potenziellen Nachfolgers
- ▶ Wachstum des Unternehmens
- ▶ Personelle Struktur des Unternehmens
- ▶ Erbschaftsteuerliche Belastung
- ▶ Wiederholte Inanspruchnahme der Freibeträge (§ 14 ErbStG)
- ▶ Geplante Gesetzesänderungen

VII. Auftragsverhältnis festlegen

Nachdem durch eine sorgfältige Analyse der tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse der Mandanten sowie der Bestimmung des eigenen Leistungsspektrums des Steuerberaters und ggf. Vereinbarung kooperativer Beratungsleistungen die Auftragsgrundlagen konkretisiert sind, ist das **Leistungsprofil** mit dem Auftraggeber **abzustimmen**.

1. Kooperationen prüfen

Die Beratung in Angelegenheiten der vorweggenommenen Erbfolge gehört zu den sog. **Vorbehaltsaufgaben** des Steuerberaters, soweit sie sich auf die Steuerberatung erstreckt. Soweit darüber hinaus wirtschaftliche Beratungsleistungen erbracht werden, stellt sie eine sog. **vereinbare Tätigkeit** dar. Die mit der Auftragsdurchführung verbundenen bürgerlich-rechtlichen, handels- und gesellschaftsrechtlichen Beratungsleistungen dürften i. d. R. als Rechtsberatung zu interpretieren und insoweit nicht vom Steuerberater selbst, sondern von einem zur Rechtsberatung Befugten zu erbringen sein.

PRAXISHINWEIS

Ein Steuerberater, der nicht zugleich zur Rechtsberatung befugt ist, muss bei der Beratung die durch Art. 1 § 1 RBerG gezogenen Grenzen beachten. Eine zivilrechtliche Beratung ist derzeit nur zulässig, wenn sie mit der steuerlichen Beratung in unmittelbarem Zusammenhang steht. Bei **unzulässiger Rechtsberatung** droht nicht nur die Nichtigkeit des Beratungsvertrages (§ 134 BGB) und damit der Verlust des Honoraranspruchs, sondern es fehlt ggf. auch der Deckungsschutz durch die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (vgl. hierzu auch Erbfolgebesteuerung, a. a. O., S. 82).

Wenn das eigene Leistungsspektrum im Hinblick auf die Beratungserfordernisse aus rechtlichen (Rechtsberatung) oder tatsächlichen (Spezialkenntnisse, personelle, zeitliche, organisatorische Kapazitäten) Gründen nicht ausreichen sollte, kann ggf. durch **Kooperationen** mit externen Leistungsträgern ein bedarfsgerechtes Leistungsangebot dargestellt werden.

In diesem Falle sind jedoch eindeutige vertragliche Vereinbarungen über die **Abgrenzung** der jeweiligen **Rechte** und **Pflichten** zu treffen.

In jedem Fall sollte sich jedoch der Steuerberater die „**Federführung**“ im Beratungsfall sichern und die notwendige Koordination übernehmen, da ansonsten durch fachspezifisch und/oder zeitlich unzulängliche Abstimmungen Schnittstellenrisiken auftreten können (zu Kooperationsmodellen einer interprofessionellen Zusammenarbeit vgl. *Klett/Pohlmann*, BBKM 2006 S. 57 ff.).

2. Beratungsvertrag abschließen

Wenn die Auftragsverhältnisse eindeutig geklärt sind, ist mit dem Auftraggeber ein schriftliches Vertragsverhältnis zu begründen, in dem sämtliche wesentlichen Vertragsbestandteile konkretisiert werden.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Inhalt eines Beratungsvertrags

- ▶ Vertragspartner (ggf. Kooperation)
- ▶ Leistungsbeschreibung
- ▶ Honorar
- ▶ Fälligkeit (Teilzahlungen)
- ▶ Mitwirkungspflichten
- ▶ Ggf. Haftungsbegrenzung (s. jedoch § 67a StBerG)
- ▶ Verschwiegenheit
- ▶ Vertragslaufzeit (Kündigung)

Da die sog. vereinbare Tätigkeit nicht von der StBGebV erfasst wird, ist die vorherige schriftliche Vereinbarung eines angemessenen Honorars erforderlich. Auch soweit eine sog. Vorbehaltsaufgabe vorliegt, empfiehlt sich eine den Anforderungen der StBGebV entsprechende angemessene **Gebührenvereinbarung**.

Die Bestimmungen der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung gewährleisten nur in einem begrenzten Umfang die Abdeckung der über die reine Steuerberatung hinausgehenden Beratungsrisiken. Deshalb empfiehlt sich insoweit eine vorherige **Klärung** der **versicherungsrechtlichen Deckung** im Kontakt mit dem Haftpflichtversicherer.

VIII. Mandantenspezifische Situation erfassen

Nachdem die auftragsspezifischen Voraussetzungen mit dem Mandanten abgestimmt und die Auftragsabwicklung in die personelle und zeitliche Kanzleiplanung integriert sind (s. o. VII.), erfolgt vor dem Hintergrund des konkreten Auftragsverhältnisses eine Prüfung der **gesellschaftsrechtlichen, testamentarischen** bzw. **erbrechtlichen** Nachfolgeregelungen sowie der **güterrechtlichen Verhältnisse** des von der Nachfolgeberatung betroffenen Personenkreises (s. o. III. - V.).

Sollte sich insoweit im Hinblick auf eine **Konfliktprophylaxe** ein Handlungsbedarf ergeben, ist dahingehend zu beraten. Sollten keine gewillkürten Erbfolgeregelungen getroffen worden sein, sind die gesetzlichen Erbfolgeregelungen zu ermitteln (§§ 1922 ff. BGB).

Nunmehr sind die vorhandenen **Vermögensobjekte** des Auftraggebers umfassend **aufzunehmen**. Hierzu gehören insbesondere:

- ▶ Betriebsvermögen
- ▶ Beteiligungen
- ▶ Kapitalvermögen
- ▶ Grundbesitz(-anteile)
- ▶ Sonstiges Vermögen (insbes. Ansprüche aus Lebens-/ Rentenversicherungen)

Die hiermit in Verbindung stehenden Unterlagen (z. B. Verträge, Handelsregister-, Depot-, Grundbuchauszüge) sind zu den Akten zu nehmen. Darüber hinaus ist der Stand der **aktuellen Verbindlichkeiten** zu ermitteln und durch Saldenbestätigungen zu unterlegen. Soweit bereits **Vorausverfügungen** (auch außerhalb der schenkungsteuerlichen Relevanz, § 14 ErbStG) vorgenommen wurden, sind diese zu erfassen. Dies gilt auch für **unbenannte Zuwendungen**. Vorausverfügungen haben u. a. Bedeutung für die wertmäßige Berücksichtigung künftiger Vermögensverfügungen zugunsten der Rechtsnachfolger.

PRAXISHINWEIS

Die bereits verfügbaren Informationen über den Beratungssachverhalt sind in einem ersten **Entwurf** eines entsprechend strukturierten **Beratungsberichts** (der auch die im Zusammenhang mit der Rechtsnachfolgeregelung verwendeten Rechtsbegriffe für den Mandanten verständlich erläutern sollte, s. u. IX.) darzustellen.

Dieser erste Berichtsentwurf ist dem Auftraggeber rechtzeitig vor dem nachfolgenden Beratungsgespräch mit der Anregung zuzuleiten, die hierin enthaltenen Angaben auf **Richtigkeit** und **Vollständigkeit** zu überprüfen sowie die erkennbar fehlenden Unterlagen und Informationen (möglichst vor dem Beratungsgespräch) zur Verfügung zu stellen.

IX. Durchführung eines ersten Beratungsgesprächs

Wie bereits dargestellt, erfordert die Beratung in Angelegenheiten der vorweggenommenen Erbfolge einen ganzheitlichen Ansatz (s. o. I.).

1. Rechtsbegriffe verständlich erläutern

Dementsprechend ist der Mandant über die **Rechtsstrukturen** und deren gegenseitige Abhängigkeiten in verständlicher Weise zu **informieren**. Das Beratungsgespräch lässt sich effizienter führen, wenn der Mandant über die Bedeutung seines Vorhabens und die damit in Verbindung stehenden rechtlichen Begriffe eine hinreichend klare Vorstellung hat.

Die bei der vorweggenommenen Erbfolge auftretenden Rechtsbegriffe sind deshalb nach Maßgabe ihrer Bedeu-

tung für den Beratungsfall über die berichtsmäßige Darstellung hinaus im **gemeinsamen Gespräch** verständlich darzustellen. Hierbei geht es im Wesentlichen um die nachfolgend dargestellten Begriffe.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Information des Mandanten über Rechtsbegriffe

- ▶ Vorweggenommene Erbfolge und deren rechtliche und wirtschaftliche Bedeutung
- ▶ Generationennachfolgeverbund
- ▶ Güterrecht (vgl. das nachfolgende **Muster**)
- ▶ Erbfolgeregelungen (gesetzliche, vertragliche)
- ▶ Zugewinnausgleich
- ▶ Pflichtteilsansprüche
- ▶ Versorgungsausgleich
- ▶ Nießbrauch
- ▶ Versorgungsrenten (dauernde Lasten)
- ▶ Steuerliche Grundlagen

Eine für den Mandanten verständliche Erläuterung des **Güterrechts** sollte folgende Punkte ansprechen.

MUSTER

Vorweggenommene Erbfolge: Erläuterung des Güterrechts für den Mandanten

Der gesetzliche Güterstand der **Zugewinnsgemeinschaft** tritt kraft Gesetzes **durch Heirat** ein, wenn die Ehegatten keinen anderen Güterstand (Gütertrennung/Gütergemeinschaft) vertraglich (notariell) vereinbaren (§ 1363 Abs. 1 BGB). Leben die Ehegatten im vertraglichen Güterstand, können sie durch einen notariell beurkundeten Ehevertrag zum gesetzlichen Güterstand wechseln (§ 1408 BGB).

Auch bei dem gesetzlichen Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft entsteht während der Ehe **grds. kein gemeinschaftliches Vermögen** der Ehegatten. Jeder Ehegatte behält das von ihm in die Ehe eingebrachte und das während des Bestehens der Ehe erworbene Vermögen (§ 1363 Abs. 2 BGB). Die Ehegatten sind jedoch nach ihrem Willen in der Lage, auch gemeinschaftlich Vermögen zu erwerben (z. B. Bruchteileigentum).

Das **Haftungsrisiko** für Verbindlichkeiten des anderen Ehegatten ist im Falle des gesetzlichen Güterstandes der Zugewinnsgemeinschaft grds. nicht anders als bei dem vertraglichen Güterstand der Gütertrennung. Vorbehaltlich der Schlüsselgewalt (§ 1357 BGB) verwaltet jeder Ehegatte sein Vermögen und haftet nur für seine Schulden (§§ 1364 ff. BGB).

Will ein Ehegatte über sein **gesamtes Vermögen** oder über die ihm gehörenden Haushaltsgegenstände **verfügen**, benötigt er

jedoch die Zustimmung des anderen Ehegatten (§§ 1365, 1369 BGB). § 1365 BGB gilt auch für Verfügungen über einzelne Gegenstände, die das Vermögen im Wesentlichen ausmachen. Das Vormundschaftsgericht kann ggf. eine **fehlende Zustimmung** ersetzen, wenn die Verfügung den Grundsätzen einer ordnungsmäßigen Verwaltung entspricht. Das Zustimmungserfordernis kann durch Ehevertrag abbedungen werden (§ 1408 BGB).

Bei Beendigung des gesetzlichen Güterstandes der Zugewinnsgemeinschaft erfolgt auf der Grundlage der Verkehrswerte des Vermögens ein **Ausgleich des Zugewinns**, den die Ehegatten während des Bestehens des gesetzlichen Güterstandes erwirtschaftet haben. Übersteigt der Zugewinn des einen Ehegatten den des anderen, so hat Letzterer eine Ausgleichsforderung in Geld. Diese besteht in Höhe der Hälfte des Differenzbetrages gegen den Ehegatten mit dem größeren Vermögenszuwachs (§ 1378 Abs. 1 BGB). Diese Geldzahlung erfolgt aus versteuertem Vermögen, liegt grds. im Vermögensbereich und ist steuerlich nicht berücksichtigungsfähig.

Entsteht von Gesetzes wegen eine **Ausgleichsforderung durch ehevertragliche Beendigung des Güterstandes** der Zugewinnsgemeinschaft, ist diese nach der Rechtsprechung des BFH (BFH, Urteil vom 12. 7. 2005 – I R 29/02, [☞ SAAAB-66993](#)), DStR 2005 S. 1772) nicht als freigebige Zuwendung schenkungsteuerpflichtig, wenn es tatsächlich zu einer güterrechtlichen Abwicklung der Zugewinnsgemeinschaft kommt, und zwar auch dann nicht, wenn der Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft unmittelbar im Anschluss daran neu begründet wird.

Entstehung und **Erfüllung der Zugewinnausgleichsschuld** stellen grds. keine entgeltlichen Geschäfte dar. Durch die Bezahlung der Zugewinnausgleichsschuld in Geld entstehen weder beim Ausgleichsberechtigten einkommensteuerlich relevante Einkünfte noch beim Ausgleichspflichtigen abzugsfähige Aufwendungen, etwa Anschaffungskosten für ein Wirtschaftsgut. Andererseits kann jedoch bei der Übertragung von Wirtschaftsgütern oder anderen Vermögenspositionen des Privat- oder des Betriebsvermögens im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung ungewollt eine **Einkommensteuerbelastung** ausgelöst werden.

Löst der zugewinnausgleichspflichtige Ehegatte seine in einer **Geldschuld bestehende Ausgleichsverpflichtung** z. B. durch die Übertragung eines Grundstücks **ab**, entsteht insoweit für sich gesehen kein steuerpflichtiges Einkommen beim Ausgleichsberechtigten. Beim Verpflichteten liegt aber nach wohl h. M. ein entgeltliches Veräußerungsgeschäft vor, das innerhalb der „Spekulationsfrist“ des § 23 EStG zu einer entsprechenden Einkommensteuer führen kann. So hat der BFH in seinem Urteil vom 8. 3. 2006 (IX R 34/04, [☞ PAAAB-84347](#)) in der Überlassung eines Grundstücks an den geschiedenen Ehegatten zur Nutzung, um damit eine Zugewinnausgleichsforderung abzugelten, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung des überlassenden Ehegatten angenommen. Der Zugewinnausgleichsverzicht des berechtigten Ehegatten ist in diesem Fall als Entgelt für die Eigentumsübertragung anzusehen. Für den Berechtigten liegt in diesem Vorgang eine entgeltliche Anschaffung,

die ihrerseits im Rahmen der „Spekulationsfristen“ erneut zu einer Einkommensteuerpflicht führen kann.

Der **Ausgleich des Zugewinns** erfolgt je nachdem, ob der gesetzliche Güterstand durch Tod oder in anderer Weise (z. B. Scheidung, Aufhebung) beendet wird, unterschiedlich.

Wird der gesetzliche Güterstand durch den **Tod** eines Ehegatten beendet, so wird der Ausgleich des Zugewinns dadurch verwirklicht, dass sich der gesetzliche Erbteil des überlebenden Ehegatten um ein Viertel der Erbschaft erhöht (§ 1371 Abs. 1 BGB); hierbei ist unerheblich, ob die Ehegatten im einzelnen Fall tatsächlich einen Zugewinn erzielt haben.

Der gesetzliche Güterstand der Zugewinnngemeinschaft kann jedoch durch die Ehegatten in der Weise **durch notariellen Ehevertrag modifiziert** werden, dass die Ehegatten den Zugewinnausgleich gegenständlich beschränken (z. B. auf das Privatvermögen) oder für den Fall ausschließen, dass die Zugewinnngemeinschaft in anderer Weise als durch Tod oder Aufhebung endet. Dadurch kommt der Ausgleich des Zugewinns nur im Falle des Todes eines Ehegatten oder der Aufhebung des gesetzlichen Güterstandes in Betracht und entfällt damit für den Fall der Scheidung.

In geeigneten Fällen sollte überlegt werden, ob nicht ggf. schon **zu Lebzeiten** beider Ehepartner – in bestem Einvernehmen – durch **Ehevertrag** der Güterstand der Zugewinnngemeinschaft beendet und dem anderen Ehepartner der ihm rechenerisch zustehende Zugewinnausgleichsanspruch steuerfrei zugewandt wird (§ 5 Abs. 2 ErbStG). Dieses Vermögen kann der berechnigte Ehepartner seinerseits ggf. schon vorzeitig unter Ausschöpfung der persönlichen Freibeträge ganz oder teilweise den Kindern zuwenden.

2. Nachfolgewillen feststellen

Die sich aus dem Entwurf des Beratungsberichts ergebenden (ggf. vervollständigten) mandantenspezifischen Verhältnisse sind sodann eingehend mit den vom Auftraggeber beabsichtigten Rechtsnachfolgeinteressen abzustimmen. Denn im Vordergrund steht bei der Rechtsnachfolgeberatung die **Verwirklichung des Nachfolgewillens des Auftraggebers** und nicht unbedingt die aus Beratersicht wünschenswerte gestalterische Optimierung unter rein wirtschaftlichen oder steuerlichen Aspekten. Deshalb ist mit dem Auftraggeber zu klären, von welchen Motiven, Erwartungen und Absichten er im Hinblick auf die Rechtsnachfolge ausgeht.

In diesem Kontext sind auch Aspekte der „**Familienstrategie**“ von wesentlicher Bedeutung. Ein entsprechend etabliertes System stärkt den Zusammenhalt der Familie und ermöglicht innerhalb der Funktionskreise (Unternehmen, Gesellschafter, Familie) das konstruktive Zusammenspiel mit Gesellschaftern und Unternehmen. Seit einiger Zeit werden diese Strukturen und Regeln mit dem markanten Begriff „Family Governance“ bezeichnet.

Die Entwicklung einer solchen Governance erfordert jedoch ein **intaktes gemeinsames Interesse**. Hier setzt die Familienstrategie an. Der Kern des gemeinsamen Interesses besteht in dem Erhalt des Investments im Unternehmen. Es müssen jedoch noch die gemeinsamen **Grundüberzeugungen** hinzukommen. Diese finden ihren Ausdruck im Werte-, Ziele- und Rollenverständnis einer Unternehmerfamilie. Folgende Fragen müssen vom Mandanten im Beratungsgespräch hinreichend beantwortet werden:

- ▶ Was verbindet uns?
- ▶ Wo wollen wir hin?
- ▶ Wer soll dabei welche Rolle spielen?

So abstrakt diese Fragen scheinen, so direkt führen sie in das Zentrum der Konkurrenz um Macht und Geld – von **Führung, Beteiligung und Mitarbeit** im Unternehmen. Die Qualität der Antworten entscheidet darüber, ob die Familie mehr trennt oder verbindet, ob das Interesse Einzelner oder das gemeinsame Interesse dominiert.

Es geht dabei um den **Erhalt des Unternehmens** und des Vermögens. Diese Aspekte vermitteln den Bedrohungsszenarien ihre Intensität und Dynamik. Hierbei dominieren in erster Linie die Klassiker des Konflikts, wie die Praxis immer wieder zeigt:

- ▶ Die **Spannungen** zwischen Gefühl und Vernunft, Vater und Sohn, zwischen Geschwistern und Familienstämmen;
- ▶ **Defizite** einer Gemeinschaft stiftende Einstellung zueinander: Der Mangel an Weitsicht, Teamgeist und Zusammenhalt in der Familie;
- ▶ **falsche Reaktionen** – vom Aussitzen der Probleme bis zum Krieg aller gegen alle. Hierzu gehört auch das große Arsenal vermeintlicher Strategien, mit dem sich Unternehmerfamilien in trügerischer Sicherheit wiegen.

Die vorstehenden Aspekte sind in dem **Beratungsgespräch** zu thematisieren, um möglichen sich aus der Gestaltungsberatung ergebenden zukünftigen Problemen vorzubeugen.

3. Wirtschaftliche Absicherung besprechen

Die Entscheidungsfähigkeit zur vorweggenommenen Erbfolge ist essentiell verbunden mit der Frage nach der Absicherung der wirtschaftlichen Eigeninteressen der weichenden Generation.

Deshalb ist der **laufende Bedarf an Finanzmitteln** mit dem Mandanten im Beratungsgespräch abzustimmen. Dabei sind auch künftige Änderungen in den Lebensumständen zu berücksichtigen. Die voraussichtlichen Ausgaben sind möglichst strukturiert darzustellen. Hierzu gehören insbesondere die in der nachfolgenden Checkliste erfassten Positionen.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Laufenden Bedarf an Finanzmitteln feststellen

- ▶ Allgemeiner Lebensbedarf
- ▶ Versicherungsprämien
- ▶ Kapitaldienstleistungen
- ▶ Spenden
- ▶ Mieten
- ▶ Energie- und Wasserkosten
- ▶ Hausreparaturen
- ▶ Unterhaltsverpflichtungen
- ▶ Dienstleistungen Dritter (Gärtner, Haushaltshilfe etc.)
- ▶ Leasingraten
- ▶ Reisen/Hobbies/Vereinsbeiträge
- ▶ Anschaffungen (Auto, Möbel etc.)
- ▶ Steuerzahlungen

Darüber hinaus sind für unvorhersehbare Ausgaben angemessene Rücklagen erforderlich.

Die unabhängig von der Übertragung zu erwartenden laufenden und einmaligen **Einnahmen** sind zu **ermitteln**.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Laufende und einmalige Einnahmen feststellen

- ▶ Renten, Pensionen, betriebliche Altersversorgung
- ▶ Mietüberschüsse
- ▶ Kapitalerträge
- ▶ Tätigkeitseinkünfte
- ▶ Versicherungsleistungen
- ▶ Erbschaften, Schenkungen
- ▶ Darlehensrückflüsse
- ▶ Verkaufserlöse
- ▶ Steuererstattungen

Weiterhin sind ggf. **gravierende Einschnitte** in den persönlichen Verhältnissen (Krankheit, Pflegebedürftigkeit, Tod eines Partners) sowie in den Einkommens- und Vermögensverhältnissen zu thematisieren.

4. Besonderheiten bei der Unternehmensnachfolge ansprechen

Bei der Unternehmensnachfolge ergeben sich fallspezifisch Besonderheiten, die bei der Nachfolgeberatung zu berücksichtigen sind. Folgende **Kriterien** einer qualifizierten Rechtsnachfolgeregelung sind bei KMU einzubeziehen (vgl. hierzu auch Erbfolgebesteuerung, a. a. O., S. 80 ff.).

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Besondere Kriterien bei der Unternehmensnachfolge

- ▶ Die Ziele der Betroffenen
- ▶ Die Stellung des(r) potenziellen Rechtsnachfolger(s)
- ▶ Die persönliche und fachliche Eignung
- ▶ Umfang und Zeitpunkt der Rechtsnachfolge
- ▶ Akzeptanz der weiteren Gesellschafter
- ▶ Gesellschaftsvertragliche Nachfolgeregelungen
- ▶ Einräumung von Unterbeteiligungen oder (typischen/ atypischen) stillen Beteiligungen
- ▶ Regelungen bei mehreren geeigneten Nachfolgern
- ▶ Behandlung weichender Erben
- ▶ Abfindungszahlungen
- ▶ Gleichstellungsgelder
- ▶ Versorgungsleistungen
- ▶ Nutzungsrechte (Nießbrauchs-/Wohnrecht)
- ▶ Rückübertragungsansprüche

Wenn in der Kompetenz des potenziellen **Rechtsnachfolgers Eignungsdefizite** erkennbar sein sollten, sind diese mit dem Mandanten (ggf. unter Mitwirkung des Betroffenen) in der gebotenen Weise zu erörtern und Wege zu ihrer Überwindung oder Kompensation aufzuzeigen. Bei der Beurteilung sollten die aus dem bestehenden Mandatsverhältnis abgeleiteten Erkenntnisse des Steuerberaters berücksichtigt werden.

Die **ertragsteuerlichen** Besonderheiten bei der Übertragung von Betrieben, Teilbetrieben und Mitunternehmeranteilen sowie Anteilen an Kapitalgesellschaften sind auf den konkreten Beratungssachverhalt anzuwenden. Darüber hinaus sind **erbschaft-** und ggf. **grunderwerbsteuerliche Sonderregelungen** sowie Formerfordernisse zu beachten (u. a. §§ 13a, 19a ErbStG, § 1 Abs. 2a, 3, §§ 5, 6 GrEStG; § 15 Abs. 3 GmbHG).

5. Besonderheiten bei Immobilienübertragungen beachten

Oftmals gehört Grundbesitz zu den von der Rechtsnachfolge betroffenen Vermögensobjekten. In diesem Zusammenhang ergeben sich weitere **beratungsspezifische Besonderheiten**.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Besonderheiten bei Immobilienübertragungen

- ▶ Hinzuziehung aktueller Grundbuchauszüge
- ▶ Im Grundbuch verzeichnete Rechte Dritter
- ▶ Zustimmungserfordernisse

- ▶ Löschungsbewilligungen
- ▶ Schuldbefreiungen
- ▶ Teilung in Wohnungs-/Teileigentum (§ 8 WEG)
- ▶ Bedarfswertermittlung
- ▶ Verkehrswertermittlung
- ▶ Ggf. Steuerpflicht nach § 23 Abs. 1 Nr. 1 EStG
- ▶ Ggf. Umsatzsteuer (§§ 1 Abs. 1a, 9, 13b, 15a UStG)
- ▶ Ggf. Grunderwerbsteuer
- ▶ Steuerliche Aspekte der Nießbrauchsbestellung
- ▶ Steuerliche Aspekte der Versorgungsleistungen
- ▶ Sog. Stuttgarter Modell (BFH, Urteil vom 10.12.2003 – IX R 12/01, [☞ RAAAB-17870](#)], BStBl 2004 II S. 643; 17.12.2003 – IX R 60/98, [☞ LAAAB-17872](#)], BStBl 2004 II S. 646, 648)

6. Rechtliche Sicherungsinteressen berücksichtigen

Die Übertragungswilligen haben i. d. R. ein essentielles Interesse daran, einen ihren Vorstellungen zuwider laufenden späteren Vermögensübergang zu verhindern. Neben den gesetzlichen Widerrufsvorbehalten (z. B. grober Undank, Bedürftigkeit des Schenkers, §§ 528, 530 BGB) müssen deshalb vertragliche **Widerrufsvorbehalte** in Betracht gezogen werden. Auch dies ist im Beratungsgespräch zu thematisieren.

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Widerrufsvorbehalte berücksichtigen

- ▶ Vorversterben des Rechtsnachfolgers
- ▶ Nichterfüllung von Auflagen
- ▶ Verstoß gegen Belastungs- und Veräußerungsverbote
- ▶ Insolvenz des Rechtsnachfolgers
- ▶ Zwangsvollstreckung in das übertragene Vermögen
- ▶ Nichtbeachtung von Güterstandsvereinbarungen (im Ehevertrag)

Diese Rechte sind ggf. **dinglich abzusichern** (z. B. durch eine Rückauflassungsvormerkung im Grundbuch).

Die **wirtschaftlichen Interessen** des Mandanten können ggf. durch hierfür geeignete Regelungen Berücksichtigung finden (vgl. die nachfolgende Checkliste).

CHECKLISTE

Vorweggenommene Erbfolge: Wirtschaftliche Interessen des Mandanten absichern

- ▶ Eintragung eines Nießbrauchs(Wohn)rechts im Grundbuch
- ▶ Eintragung des Rechts auf Versorgungsleistungen im Grundbuch

- ▶ Aufrechterhaltung einer Mindestbeteiligung
- ▶ Stimmrechtsregelungen
- ▶ Zustimmungserfordernisse/Genehmigungsvorbehalte
- ▶ Bildung eines Beirats

X. Entwicklung eines Rechtsnachfolgemodells

Die im Rahmen des ersten Beratungsgesprächs erzielten Erkenntnisse und ergänzend erhaltenen Unterlagen (s. o. IX.) sind anschließend umfassend aufzubereiten. Hieraus folgt die **Entwicklung** eines **modifizierten Beratungskonzepts** für die vorweggenommene Erbfolge. Zu der rechtlich wirksamen Umsetzung des Rechtsnachfolgekonzpts gehören insbesondere die bereits dargestellten Schritte (s. o. III. - V.).

Anschließend sind die sich aus einer Umsetzung der modellhaft vorgesehenen Rechtsnachfolgeregelung ergebenden (**steuer**)**rechtlichen, wirtschaftlichen und persönlichen Konsequenzen** für die Beteiligten in einem modifizierten Entwurf des Beratungsberichts darzustellen.

In der Regel werden die Rechtsnachfolgeüberlegungen der Betroffenen von dem Bestreben bzw. der Erwartung nach möglichst „gerechter“ Verteilung des vorhandenen Vermögens auf die Begünstigten unter Berücksichtigung der als subjektiv angemessen empfundenen Sicherungsrechte der weichenden Generation beeinflusst. Dies impliziert eine **Wertermittlung** auch der Vermögensbestandteile, die sich nicht in jederzeit objektivierbaren Größen bestimmen lassen. Hiervon sind vorzugsweise Betriebsvermögen und Grundstücke betroffen.

- ▶ Während **Grundbesitzwerte** noch relativ verlässlich bestimmt werden können,
- ▶ stellt sich die Wertermittlung bei **Betriebsvermögen** häufig als problematisch dar.
- ▶ Hinzu kommt, dass bei Beteiligungen an Personen- und Kapitalgesellschaften die **Gesellschaftsverträge** typischerweise spezielle Wertermittlungregelungen für bestimmte Fallkonstellationen (z. B. Abfindungsansprüche) vorsehen.

In diesem Zusammenhang sind die Betroffenen über die wertbeeinflussenden Umstände **aufzuklären**; in bestimmten Fällen ist eine gutachterliche Wertermittlung erforderlich.

Zur Beurteilung der rechtlichen Voraussetzungen und Konsequenzen ist ein in diesen Beratungssegmenten erfahrener **Rechtsanwalt hinzuzuziehen**. Sollten sich unter Berücksichtigung der angestrebten Gestaltungsziele bei den vorliegenden Verhältnissen Defizite ergeben, sind gemeinsam mit ihm angemessene Alternativen zu entwickeln.

XI. Abstimmung des Nachfolgemodells mit den Beteiligten

Das aus dem modifizierten Entwurf des Beratungsberichts entstandene Nachfolgemodell (s. o. X.) ist sodann **in mehreren Schritten** wie folgt umzusetzen:

- ▶ Mit dem Auftraggeber ist zunächst ein **weiteres Beratungsgespräch** zu vereinbaren. Zur Vorbereitung hierauf ist ihm ein Exemplar des modifizierten Beratungsberichts vorab zuzuleiten.
- ▶ In dem sich daran anschließenden Beratungsgespräch, an dem sämtliche von der Rechtsnachfolgeregelung Betroffenen teilnehmen sollten, sind die **modellspezifischen Merkmale** eingehend **darzustellen** und deren Konsequenzen für alle Beteiligten erneut umfassend zu erläutern. In diesem Kontext erlangen auch die familienstrategischen Komponenten einen besonderen Stellenwert (s. o. IX. 2.). Erst durch ihre Einbindung kann das Modell zukunftsfähig gestaltet werden, da ansonsten Konflikte vorprogrammiert sind.
- ▶ Eine weitere wesentliche Maßnahme liegt in der **Einbeziehung** der betroffenen **Kreditinstitute** und der sonstigen **wesentlichen Vertragspartner** des Unternehmens. Mit diesen sind Kontakte aufzunehmen und im gebotenen Umfang Gespräche zu führen, um sie von der Vorteilhaftigkeit des Übertragungsmodells zu überzeugen und ggf. dazu zu veranlassen, den bisherigen Inhaber (Gesellschafter) aus seinen persönlichen Verpflichtungen (z. B. Bürgschaften) zu entlassen.

PRAXISHINWEIS

Die sich aus den Erörterungsgesprächen ergebenden Erkenntnisse sind im Hinblick auf ihre (steuer)rechtlichen, wirtschaftlichen und personenbezogenen Folgen innerhalb des fortzuentwickelnden Beratungsberichts umfassend darzustellen. Hierbei kommt der **konsequenten Dokumentation** aller relevanten Merkmale entscheidende Beweisfunktion zu.

- ▶ Zur Absicherung der dem **Rechtsnachfolgekonzept** unterlegten Bedingungen sind diese anschließend nochmals sämtlichen Beteiligten zuzuleiten und von ihnen genehmigen zu lassen. Zur eigenen haftungsrechtlichen Absicherung sollte der Steuerberater vom Auftraggeber eine entsprechende **Vollständigkeitserklärung** einholen.
- ▶ Unter Heranziehung der endgültig abgestimmten und von sämtlichen Beteiligten genehmigten Beratungsgrundlagen ist der **abschließende Beratungsbericht** über die Rechtsnachfolge **mit einem Umsetzungsplan** zu erstellen und dem Auftraggeber sowie dem von ihm beauftragten Rechtsanwalt bzw. Notar zur weiteren Veranlassung zuzuleiten. Mit den Umsetzungs-

beteiligten sind die sich aus dem Beratungsbericht ergebenden Umsetzungsmaßnahmen inhaltlich und zeitlich abzustimmen.

XII. Durchführung der Umsetzungsbegleitung

Bevor die notwendigen Beurkundungen erfolgen, sind die entsprechenden Entwürfe auf ihre **rechtliche/steuerliche Unbedenklichkeit** zu prüfen. Soweit sich diese Prüfung auf Rechtsfragen außerhalb des Steuerrechts erstreckt, hat der Steuerberater ggf. entsprechenden Rechtsrat hinzuzuziehen. Sollten sich aus der Überprüfung der Vertrags- bzw. Urkundenentwürfe Anpassungsanforderungen ergeben, sind diese mit den Beteiligten zu erörtern und abzustimmen.

Die Durchführung sämtlicher **Umsetzungsmaßnahmen** ist zur Einhaltung ggf. bestehender zeitlicher Vorgaben durch den Steuerberater zu **überwachen**.

Nach vollständiger Abwicklung des Auftrags sind dem Auftraggeber eine entsprechende Mitteilung sowie die **(Schluss)Rechnung** über die erbrachte Beratungsleistung zuzuleiten. Darüber hinaus sollte der Beratungsfall in ein Überwachungssystem des Steuerberaters eingebunden werden, um ggf. notwendige **Anpassungen** an zwischenzeitlich geänderte tatsächliche, rechtliche oder persönliche Verhältnisse zu gewährleisten.

FAZIT

1. Die vorstehende praxisbezogene Darstellung einer Beratung in Angelegenheiten der vorweggenommenen Erbfolge macht die **Komplexität** des **Beratungsanspruchs** des Mandanten deutlich. Sie zeigt zugleich die Notwendigkeit einer i. d. R. kooperativen Erbringung der Beratungsleistung.

2. Die Rechtsnachfolgeberatung erfasst dabei **alle essentiellen Lebensbereiche** des Mandanten. Dessen Erwartung ist dabei sowohl auf die Erhaltung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens als auch auf die Wahrung seiner persönlichen Sicherungsinteressen (und der des ggf. überlebenden Ehegatten sowie ggf. weichender Erben) gerichtet. Dabei soll der Rechtsnachfolgeprozess auch die sich aus dem familienstrategischen Ansatz ergebenden Erwartungen auf künftige Konfliktfreiheit des Nachfolgemodells erfüllen.

🗣️ DER AUTOR IM DIALOG

Haben Sie noch Fragen zum Beitrag? Der Autor, Herr Hans W. Haubruck, steht BBKM-Abonnenten am 15. 11. 2006 in der Zeit von 15 bis 17 Uhr telefonisch für vertiefende Hinweise zum Thema seines Beitrags zur Verfügung (Tel. 0 23 89/95 05-0).

Ihr Service-Fax (0 800) 141 0 141 zum unverbindlichen Test!

Werfen Sie Ihr Geld nicht länger zum Fenster raus!

Der neue BeraterBrief, mit dem Sie

- ✓ Ihre Mitarbeiter effizient einsetzen
- ✓ Ihre Honorare sichern
- ✓ Neue Mandanten gewinnen
- ✓ Haftung minimieren

► Der **BeraterBrief Kanzleimanagement** ist eine neue Zeitschrift aus der BeraterBrief-Reihe von NWB. Profitieren Sie ab jetzt von direkt einsetzbaren Arbeitshilfen und lösungs-orientierten Beiträgen.

Und so schnell geht es – faxen Sie uns Ihre Bestellung einfach zu. Sie haben dann **2 Monate** Zeit, die Zeitschrift **kostenlos** zu testen. Wenn Ihnen Ihre Bestellung zusagt, erhalten Sie danach **automatisch jeden Monat** Ihre neue Ausgabe der bestellten Zeitschrift. Falls Sie nicht restlos überzeugt sind, genügt eine kurze Nachricht **innerhalb von 14 Tagen** nach Erhalt der zweiten Ausgabe. Aber auch danach ist der Bezug für Sie jederzeit kündbar.



Ja, ich möchte Ihr Angebot annehmen und Ihre neue Zeitschrift 2 Monate kostenlos testen!

Senden Sie mir zwei Ausgaben des „BeraterBrief Kanzleimanagement (BBKM)“ kostenlos zu.

- 24-seitige DIN A4 Zeitschrift
- Erscheinungsweise: 1x im Monat

Monatlicher Bezugspreis: € 12,40*

Das Abonnement ist jederzeit kündbar.

* inkl. 7% MwSt./Versandkosten
Preise gültig ab 1.1.2007

Widerrufsrecht: Ich habe das Recht, meine Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung ohne Begründung schriftlich oder durch Rücksendung der Ware an meine Buchhandlung oder an den NWB Verlag, Eschstraße 22, 44629 Herne, zu widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung der Ware oder des Widerrufs.

Service-Telefon:
(0 23 23) 141 940

Postanschrift:
Eschstr. 22 · 44629 Herne

Internet:
www.nwb.de/go/beraterbriefe2

E-Mail:
bestellung@nwb.de

Der BeraterBrief Kanzleimanagement – jeden Monat frische Ideen!

Im neuen BeraterBrief Kanzleimanagement finden Sie Informationen zu folgenden Themenbereichen:

Kanzleioorganisation, z.B.

- Nutzung aller personellen und materiellen Ressourcen der Kanzlei zur Kostensenkung und Ertragssteigerung.
- Gestaltungsmöglichkeiten in arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Angelegenheiten.
- Lösungsvorschläge zu gesellschaftsvertraglichen Problemen.

Gebührenrecht

- Sicherung und Durchsetzung des Gebührenanspruchs.

Haftungsrecht

- Haftungsminimierung durch Risikofrüherkennung und professionelles Haftungsmanagement.

Marketing

- Sicherung und Ausbau des Mandantenstammes und Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Zeitschriftenreport

- Diese Aufsätze zur Kanzleiführung sollten Sie kennen.

Monitor Technik

- Kurzberichte vom Softwaremarkt – intelligente Arbeitshilfen für Ihre Kanzlei.

Monitor Wirtschaft

- Branchenberichte und Mittelstandsnachrichten in Kurzform – für Sie und Ihre Mandanten.

„Letzte Seite“

- Mit dem Steuerberater-Cartoon.

Neu: Ihr heißer Draht zu unseren Experten.

Bei allen mit dem Telefon-Symbol ☎ gekennzeichneten Beiträgen haben Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen und Anregungen persönlich mit dem Verfasser zu diskutieren.

Firma/Kanzlei/Institution

Titel/Vorname/Name

Funktion

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Tel.-Nr./Fax-Nr.

E-Mail

Anzahl Berufsträger

Anzahl Mitarbeiter (ca.)

Branche

Datum/Unterschrift

61791

 **nwb** VERLAG