

ZWISCHENRUF

Expertenrat: Welche Antworten reichen?

von RA Dr. K. Jan Schiffer (www.schiffer.de und www.stiftungsrecht-plus.de)

| Natürlich müssen wir alle immer einmal wieder Fachleute befragen. Die Frage ist nur, auf welche Antworten wir uns wirklich verlassen können? |

1. Antworten erhalten

Dieser Tage fiel mir eine Antwort einer großen, internationalen Beratungseinheit in die Hände. Es ging um verschiedene stiftungsrechtliche und stiftungssteuerrechtliche Fragen. Die Antwort – ein 1,5-seitiges „Memo“ eines „verantwortlichen Partners“ – enthält nicht einen Paragraphen, nicht ein Zitat. Auch fehlen wirklich begründende Argumente. Stattdessen findet man Formulierungen wie: „Nach unserer Meinung liegt kein Verstoß vor ... wir glauben nicht, dass ein Verstoß vorliegt ... es sollte kein Verstoß vorliegen“.

Wen soll das überzeugen – etwa wenn es zum Streit mit einer Behörde kommt? Wo sind die schlagkräftigen, anhand der aktuellen Rechtslage geprüften und belegten Argumente? So ein „Glaubenspapier“ ist rechtlich nichts wert. Leider kein Einzelfall – nur ein besonders krasser und damit lehrreicher.

2. Konsequenzen

Wer sich auf ein solches Papier verlässt, ist in der Tat verlassen. Er handelt im Einzelfall ggf. sogar (grob-)fahrlässig und macht sich schadenersatzpflichtig. Denn: Es ist naheliegend, dass ein Gericht zu der Auffassung gelangt, man könne sich auf ein solches Memo nicht verlassen.

Wir müssen daher den Fachleuten klare Fragen stellen. Ihnen klarmachen, in welcher Qualität wir Antworten verlangen. Vor allem müssen wir für jede fachliche Antwort auf eine dazu passende, möglichst auch Jahre später noch tragfähige Begründung drängen. Es sind also neben einer klaren und deutlichen Frage vor allem Nachweise und Belege für die klare Antwort erforderlich. Die Aufforderung „Begründungen bitte“ (Schiffer, SB 11, 223) richtet sich nicht nur an Gerichte und Behörden, sondern auch an Berater!

Es liegt auf der Hand, dass die Arbeit eines Beraters zu vergüten ist. Allerdings: Das besagte Memo hätte ich gar nicht vergütet. Aus meiner Sicht ist es eine „Nichtleistung“. Selbst wenn der Auftraggeber tatsächlich nur ein „Vermutungs- und Glaubens-Memo“ beauftragt hat, wäre der Berater aus meiner Sicht grundsätzlich verpflichtet, auf die Sinnlosigkeit des Auftrags und Wertlosigkeit des Memos hinzuweisen. Fehlt der Hinweis, sehe ich einen schuldhaften und schadenersatzpflichtigen Beratungsfehler.

MERKE | Der unkritische Glaube an Kenntnisse und Leistungen eines Beraters ist auch hier fehl am Platze. Berater müssen nachvollziehbar begründen.

„Ich glaube, es geht so in Ordnung“ – will man das vom Berater hören?

Wer sich auf solchen Rat verlässt, ist verlassen

Auch und gerade Expertenrat muss begründet werden

„Glaubenspapiere“ sind ihr Geld nicht wert und sollten nicht bezahlt werden

ZWISCHENRUF

Ein Blick auf die Zukunft der Beraterschaft in der Stiftungswelt

von RA Dr. K. Jan Schiffer (www.schiffer.de und www.stiftungsrecht-plus.de)

I Viele Branchen stehen aktuell vor gewaltigen Umwälzungen. Sie fragen sich, was die Zukunft bringt. Wo geht es hin? Wie soll man sich am besten aufstellen? Welche Trends sind zu beachten? Diese Fragen stellen sich auch für die Beraterzunft, für die Branche der Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Stiftungsberater, Unternehmensberater etc. Die Zukunft für die Berater liegt jedenfalls nicht in Modellen und Trends, sondern in der gründlichen Bearbeitung des einzelnen Falls. I

1. Beraterzukunft

Ganz viele äußern sich dazu: Natürlich Berater, aber auch US-Gurus, die wir in Deutschland ja immer wieder gerne lesen (Ich erinnere nur an Dale Carnegie, einen der Guru-Urväter, den schon mein Vater gelesen hat und den man bis heute wirken lässt!). Es äußern sich selbstverständlich auch „unsere“ Funktionäre und einschlägig tätige Forscher (Zukunftsforscher, Trendfoscher, Empiriker usw.). Manche verbreiten Hoffnung. Andere betreiben ein gefährliches Geschäft mit der Angst. Die besseren Diskussionsteilnehmer sehen es differenziert. Manche differenzieren allerdings bis zur Unkenntlichkeit der Aussage.

Es fällt auf, dass viele meinen, die EDV-Technik und die daraus zwangsläufig folgende neue Organisation der Arbeitsabläufe bei der Beratung werden es bringen. Die neue Datenverarbeitung erleichtere den Zugang zu aktuellem Wissen ungemein und beschleunige folglich alles ganz erheblich. Es stimmt: Datenbanken und EDV-gestützte Abläufe sind der Hit. Ganz erhebliche Zweifel habe ich aber, wenn betont wird, dass darin unsere Beratungszukunft liege. Geradezu ärgerlich werde ich, wenn mir gesagt wird, EDV-Fachleute seien die zukünftigen Chefs der heutigen Beratungseinheiten.

2. Betrachtung für das Stiftungswesen

Betrachten wir das Thema einmal für das Stiftungswesen und die Stiftungsberater. Da wird manches besonders deutlich, da die Stiftung (immer noch) auf ewig angelegt ist. Da braucht man einen weiten Blick und eine langfristige Perspektive.

Ein solcher Blick passt allerdings so gar nicht zu dem aktuellen Beschleunigungsdenken. Und auch nicht zu unserer hektischen Zeit, in der eine Langzeitbetrachtung auf allenfalls drei Jahre befristet zu sein scheint. Dazu ein paar Zitate aus den letzten Monaten meiner Praxis:

Angst ist kein guter Berater

EDV-Fachleute als Berater?
Nie im Leben

Wichtig ist der Blick aufs Ganze und zwar langfristig

■ Beispiele für vorschnelle Äußerungen

- „Ja, ja, das haben wir alles schon durchdacht und besprochen.“
- „Damit müssen wir uns nicht mehr aufhalten.“
- „Das ist schon klar.“
- „Auch der Fachmann XY sieht das so. Folglich sind wir damit durch.“
- „Das machen wir immer so.“
- „Wir müssen jetzt mal endlich fertig werden und zu Pote kommen.“ usw.

Halt! So geht es nicht. Ich will jetzt nicht eine Langsamkeit als neue Beschleunigung propagieren. Ich bin auch kein Guru und weiß nicht den alleinigen „richtigen“ Weg für die Beraterzukunft. Einige Gedanken und Stichworte möchte ich Ihnen, als hoffentlich geneigtem Leser, aber sehr wohl anbieten.

3: Spezifische Beratung

Ausgangspunkt einer jeden Beratung, eines jeden Lösungsvorschlags ist der konkrete Sachverhalt. Er erfordert in einem ersten Schritt unsere ganz besondere Aufmerksamkeit. Wir als Berater müssen ihn wirklich durchblicken und verstehen, um überhaupt konkret beraten zu können. Kennen wir den Sachverhalt nicht hinreichend, können wir letztlich gar nicht beraten, sondern allenfalls eine nicht passende Lösung „verkaufen“. Diese Binsenweisheit finden sich auch in einem bekannten Satz aus der EDV-Welt: „Garbage in, garbage out!“

Damit heißt der erste Schritt, gründlich den Sachverhalt zu recherchieren, Wünsche und Gedanken der Stifter sowie der Stifterfamilie im Dialog (!) zu erfragen. Das alles ist dann ebenfalls im Dialog kritisch zu hinterfragen und fachlich zu überprüfen. Das erfordert wirklich alles einen echten und gründlichen Dialog mit und unter den Beteiligten, auch wenn diese das bisher nicht gewöhnt sein mögen und auf rasche Ergebnisse drängeln. „Schnell statt gründlich“; heißt hier ganz oft automatisch falsch. Zugleich bedeutet das, dass hier Beratermoden und Standardmodelle eben nicht wirklich weiterhelfen. Also z.B. folgende Aussagen:

■ Beispiel: Lösungen von der Stange

- Die Familienstiftung ist die Lösung!
- Eine Doppelstiftung ist zu empfehlen!
- Am besten ist eine Treuhandstiftung!
- Zu Lebzeiten geben Sie gar nichts in die Stiftung!

Daraus ergeben sich allenfalls Einstiegsgedanken für die fundierte Beratung. Eine Stiftung ist eine typische „einmal im Leben“-Situation, deren Bedeutung für den Stifter und seine Familie kaum überschätzt werden kann. Dieser Gedanke ist ersichtlich noch erheblicher, wenn die Stiftung als Teil einer Unternehmensnachfolgegestaltung gewünscht ist. Da sollte es keine Zweifel geben. Die Beratung dient der konkreten Aufgabe und nicht dem Vertrieb eines noch so schönen Modells.

Am Anfang jeder Beratung steht die Sachverhaltsermittlung

Standardlösungen sind nie sachgerecht

Entscheidung zur Gründung einer Stiftung ist wichtiger Einschnitt

In einem zweiten Schritt sind dann konkrete und spezifische Lösungsvorschläge gefragt. Dazu sind neben dem entsprechenden Fachwissen und entsprechender Erfahrung entgegen manchem Vorurteil in der Praxis („Sie haben da doch sicher Formulare.“ „Machen wir es doch wie bei B“) auch Kreativität und Phantasie erforderlich, denn die „Lösung liegt im Fall“. Das erfordert oft ganz neue Überlegungen und Innovationen. Dafür sind tragfähige Begründungen zu suchen und festzuhalten und das nicht nur zur Argumentation gegenüber dem Finanzamt in späteren Jahren. Nein, auch und gerade für die eigene Überzeugung und die der Stifter- und Unternehmerfamilie sind tragfähige Begründungen unerlässlich. Die Beteiligten müssen nachhaltig überzeugt werden und sein. Das erfordert von dem eingeschalteten Berater auch ein rechtsmethodisch gründliches Arbeiten. Eine bejahende Nachfrage beim Finanzamt zu einer Steuerfrage ist durchaus hilfreich, reicht aber eben zu Argumentation vor dem BFH Jahre später gerade nicht aus. Ein bloßes Überreden zu einer bestimmten Gestaltung wäre hier absolut fehl am Platze.

Natürlich weiß auch ich, dass mitunter (!) schnell entschieden werden muss. Die Kunst ist allerdings, zu merken, wann das wirklich so ist.

FAZIT | Die Zukunft für die Beraterzunft liegt demnach nicht in Modellen und Trends, sondern in der gründlichen Bearbeitung des einzelnen Falles, der einzelnen Fragestellung, so „altmodisch“ das klingen mag. Darin müssen wir immer besser werden und uns entwickeln. Das kostet natürlich Zeit und damit auch Geld. Wer das nicht einsieht und wer den „Billigheimer“ will, dem sei gesagt: „You only get, what you pay for.“ Die Wertigkeit der Dienstleistung muss klar werden. Langfristig entlarvt sich ein Schnellschuss in aller Regel als nicht tragfähig.

Wenn wir diesen Beratungsansatz verfolgen, bedarf es beispielsweise auch keiner berufswidrigen Werbung eines Rechtsanwalts mit „Gutscheinen für eine kostenlose Erstberatung“ (Anwaltsgerichtshof NRW DStR 14, 2043) und keiner unzulässigen Schockwerbung eines Rechtsanwalts (BGH DStR 15,495). An die Stelle solcher moderner (?), aus den USA bekannter Marketing-Ansätze tritt dann ein nachhaltiges Empfehlungsmarketing.

3. Kleine Kontrollbetrachtung zum Schluss

Stellen wir eine kleine Kontrollbetrachtung zu den vorstehenden Gedanken an: Warum ist Apple als Anbieter so erfolgreich? Wohl weil es unendlichen Aufwand in die Problemlösung (= Entwicklung seiner Produkte steckt). Da ist es dann auch nicht absolut entscheidend, dass andere schon früher da waren. Selbst Fehler auf dem Weg der Weiterentwicklung werden Apple verziehen. Den Aufwand lässt sich Apple (erstaunlich?) gut bezahlen. Dem Kunden ist es das aber offensichtlich wert. So, nun bilden Sie sich Ihre eigene, begründete Meinung! Ich wünsche gutes Gelingen.

Alle Beteiligten müssen voll und ganz hinter der Lösung stehen

Werthaltigkeit ist gefragt und wird belohnt