Lizenziert für Herrn Dr. Christoph Mecking.
Die Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

© LEGATUR

Was meint … Bernd Beder

Geschäftsführender Gesellschafter von LEGATUR, Berlin

„Nachlassabwicklung ist praktisch“

im Gespräch mit Christoph Mecking, Herausgeber von Stiftung&Sponsoring

S&S: Lieber Bernd Beder, welche Rolle spielen Nachlässe für gemeinnützige Organisationen?
Beder: Aus drei Jahrzehnten meiner praktischen Tätigkeit in diesem Bereich kann ich nur Beobachtungen mitteilen. Verlässliche empirische Aussagen fehlen noch in weiten Teilen. Daher haben wir das Institut für Nachlassabwicklung gegründet, das hierzu Daten aufbereitet. Nach Aussagen der Statistiker stagniert jedenfalls das allgemeine Spendenaufkommen. Über Nachlässe können die Non-Profits aber nachhaltige Steigerungen ihrer Einnahmen erzielen.

S&S: Was sind die Ursachen?
Beder: Die gemeinnützigen Organisationen verlieren auf der einen Seite zunehmend die Scheu davor, sich als Begünstigte auch von letztwilligen Verfügungen zu empfehlen; sie verstärken ihre Marketing-Anstrengungen in diesem Bereich, was nicht ohne Wirkung bleibt. Auf der anderen Seite steigt die Bereitschaft, Non-Profits von Todes wegen zu bedenken. Wegen des demografischen und gesellschaftlichen Wandels, aber auch wegen zunehmend verbreiteter Kenntnisse, dass die Kirche nicht die einzige Institution ist, die Nachlässe entgegennimmt. Blut ist zwar dicker als Wasser – auch dann, wenn es nicht um die eigenen Kinder geht. Aber wenn Neffen und Nichten sich nicht kümmern, soll auch schon einmal die Allgemeinheit profitieren und das steuerfrei.

S&S: Steuersparen ist ja bekanntlich des Deutschen liebster Sport …
Beder: … Insofern hilft es, dass Erbschaftsteuer auf Erbschaften und Vermächtnisse zugunsten gemeinnütziger Körperschaften nicht anfällt. Für viele stärkt das die Bereitschaft zum Geben. Und sie können ihren Wunscherben aussuchen oder als Stiftung selbst gestalten. Von unbestreitbar seriösen Organisationen getragene Kampagnen wie „Das Prinzip Apfelbaum – Mein Erbe tut Gutes“ oder „Was bleibt. Weitergeben. Schenken. Stiften. Vererben.“ haben hier viel hilfreiche Aufklärung geleistet.

S&S: Offensichtlich werden also immer mehr Stiftungen und andere Non-Profits letztwillig bedacht. Wie gehen diese mit der guten Nachricht um?
Beder: Mitunter prägt Unsicherheit das Verhalten. So wurden schon Erbschaften ausgeschlagen, weil man nicht wusste, wie damit umgegangen werden soll. Und oft erhalten die Fundraiser intern den Auftrag zur Abwicklung des Nachlasses. Dabei sind sie dafür fast nie geschult und die Organisation verliert wichtige zeitliche und fachliche Ressourcen, um weitere Erblasser zu gewinnen. Bei der Abwicklung geht es nämlich nicht mehr um wertschätzende Kommunikation mit einem potenziellen Gönner, sondern um spezifische technische Kompetenz und Effizienz beim Umgang mit seinen Hinterlassenschaften. Mit dem Erbfall hat der Fundraiser seine Aufgabe erfolgreich erledigt. Er hat Freunde, der Abwickler bestenfalls keine Feinde.

S&S: Feinde?
Beder: Übergangene Erben, Miterben, Pflichtteilsberechtigte. Die können nicht gönnen, halten sich selbst für arm und die gemeinnützige Organisation für reich genug, sind von ihr enttäuscht oder lehnen sie stellvertretend für den Erblasser ab, zu dem nicht selten eine konfliktreiche Beziehung bestand. Mitunter führt das zu erbitterten Erbstreitigkeiten. Hier ist gemeinnützigen Organisationen zu raten, nicht aus Reputationsgründen klein beizugeben, sondern ihre Erfolgschancen nüchtern zu prüfen und im Interesse des Gemeinwohls auch zu nutzen.

S&S: Kommt hier LEGATUR ins Spiel?
Beder: Unsere Anwälte unterstützen auch im Konflikt. Vor allem aber nimmt LEGATUR den Organisationen die gesamte Nachlassabwicklung ab. Diese müssen sich von der Testamentseröffnung bis zur Auskehrung des Ertrages auf ihr Konto um kaum etwas kümmern und können sich auf das Fundraising und die Zweckverwirklichung konzentrieren. LEGATUR macht die Organisationen strategisch fit für das Nachlass-Fundraising, unterstützt entsprechende Maßnahmen; seine Anwälte beraten Interessenten bei der Abfassung eines rechtssicheren Testaments.

Gerade die Nachlassabwicklung geht im Tagesgeschäft der Organisationen nicht selten unter, wenn Organisationen nicht über spezialisiertes Personal verfügen, unterbesetzt sind oder sich nicht auskennen. Wenn aber die Nachricht über die Begünstigung in Gestalt der Eröffnungsniederschrift des Nachlassgerichts eingeht, muss sofort gehandelt werden. Doch oft passiert nichts. Dann

Zur Person

Bernd Beder studierte Rechtswissenschaft in Bonn. Er ist seit 1976 Rechtsanwalt und seit 2011 Fachanwalt für Erbrecht, war Geschäftsführer der Gesellschaft für Erbschaftskunde und des Deutschen Spendenrats und Mitglied des Rechtsausschusses des Deutschen Fundraising Verbandes. Er ist Referent bei der Deutschen Fundraising Akademie und publiziert zu Praxisfragen des Erb- und Gemeinnützigkeitsrechts. Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von LEGATUR, der Gesellschaft zur Unterstützung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Organisationen im Bereich des Erbschafts-Fundraisings und der Nachlassabwicklung *(www.legatur.de)*.

© Copyright Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin

Lizenziert für Herrn Dr. Christoph Mecking.
Die Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

können Vermächtnisansprüche verjähren oder Nachlässe notleidend werden. Mitunter sind nach Zeitablauf Ansprüche nicht mehr ermittelbar oder zu realisieren.

S&S: Welche Aufgaben sind denn zu erledigen?
Beder: Dem Nachlass zugehörige Vermögenswerte sind zu ermitteln. Die Wohnung ist nach entsprechenden Werten oder Dokumenten zu durchsuchen. Sie ist auszuräumen, ein Mietverhältnis unter Nutzung von Sonderkündigungsrechten zu beenden. Konten sind aufzufinden und im Zusammenwirken mit den Banken aufzulösen, was oft schwierig ist. Wertpapiere, Immobilien, Kapitalgesellschaften und andere Wertgegenstände müssen verkaufsbereit gemacht und dann meistbietend veräußert werden. Verbindlichkeiten sind auszugleichen, Vermächtnisse und Pflichtteilsansprüche zu erfüllen, Verträge abzuwickeln. Mit Waffen, Schwarzgeld und Unternehmensbeteiligungen ist umzugehen oder mit Verträgen zugunsten Dritter. Digitale Hinterlassenschaften sind unter Berücksichtigung datenschutzrechtlicher Belange abzuwickeln, Steuererklärungen abzugeben. Insgesamt bedarf es dafür fachlicher Kompetenz, detektivischem Gespür und einer gewissen pragmatischen Robustheit.

S&S: Was ist besonders herausfordernd?
Beder: Der Umgang mit einer Wohnung, in der jemand gestorben ist, kann schon belastend sein. Gerade in den letzten Monaten des Lebens fehlt es an der Motivation und Kraft, Ordnung zu halten. Und in einem Messiewust finde ich hohe fünfstellige Bargeldbeträge dann in einen Sauerkrautglas oder wichtige Unterlagen unter einen Lattenrost geklebt. Nur bei einem Suizid ist die Wohnung meistens aufgeräumt. Der Testamentsvollstrecker ist zusätzlich mit Berichtspflichten und Haftungsthemen konfrontiert. Viele Probleme beziehen sich auf Details des Einzelfalls.

S&S: Wie kommt LEGATUR zu seinen Aufträgen in der Nachlassabwicklung?
Beder: Die Organisationen beauftragen uns. Im Einzelfall oder auf der Grundlage einer Rahmenvereinbarung, bei der LEGATUR alle Aufgaben in Bezug auf Nachlässe erledigt. Bei Anordnung der Testamentsvollstreckung werden wir auch den Gerichten empfohlen, wenn niemand konkret benannt wurde oder die Person die Aufgabe nicht mehr erledigen kann oder will. Oft werden ja Freunde oder Familienangehörige benannt, die im Alter des Verstorbenen sind. Dann wundert ein Ausfall nicht. LEGATUR als juristische Person stirbt nicht.

S&S: Wie kommt man überhaupt zu einer solchen Beschäftigung?
Beder: Ich persönlich wurde als junger Rechtsanwalt eher unerwartet Geschäftsführer der Gesellschaft für Erbschaftskunde. Später kam dann noch die Geschäftsführung des Deutschen Spendenrats dazu. In der Bearbeitung von Nachlassfällen habe ich dann über die rechtlichen Regeln hinaus „das Spiel“ gelernt, also den Umgang mit den Interessenlagen und typischen Problemlagen in der Praxis. In tausenden Rechtsanfragen habe ich über die Deutsche Anwaltshotline Auskunft gegeben, viele hundert Abwicklungen im Auftrag gemeinnütziger Organisationen durchgeführt und eine Menge Prozesse erfolgreich geführt. Es freut mich, dass ich das Wissen und die Erfahrungen nachhaltig in LEGATUR einbringen und hier fortführen darf.

S&S: Worum geht es denn bei der Prozessführung?
Beder: Meist geht es darum, Ansprüche der Mandanten gerichtlich durchzusetzen. Nicht in allen Fällen stehen Rechtsprobleme dahinter, oft geht es nur darum, einen Zahlungsunwillen des Gegners mit Mitteln des Rechts zu durchbrechen. Mitunter geht es aber auch um die Klärung tatsächlicher oder rechtlicher Probleme, die im Erbrecht sehr verbreitet sind, denn hier geht es um die Durchsetzung des Willens einer Person, die nicht mehr gefragt werden kann. In jüngerer Zeit ging es etwa um

© Copyright Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin

Lizenziert für Herrn Dr. Christoph Mecking.
Die Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

© LEGATUR

Bernd Beder (re.) im Gespräch mit S&S-Herausgeber Dr. Christoph Mecking

die Wirksamkeit von Nottestamenten, die Auslegung unklarer letztwilliger Verfügungen oder die Abwehr unberechtigter Ansprüche auf einen Nachlass.

S&S: Was sind Defizite oder umgekehrt Zukunftsthemen im Nachlass-Fundraising?

Beder: Sicher wird es weiter darum gehen, Non-Profits als potenzielle Erblasser in der Öffentlichkeit zu positionieren. Werden sie dann letztwillig begünstigt, sollten sie aktiv werden, um Schaden von ihrer Organisation abzuwenden bzw. das Optimum herauszuholen. Dies schließt Auseinandersetzungen mit Familienangehörigen oder übergangenen Erben ein. Die größten Vermögen sind übrigens in Zusammenhang mit Unternehmen entstanden. Ich erlebe immer wieder eine große Zurückhaltung von Non-Profits bei der Übernahme von Unternehmensbeteiligungen. Dabei gibt es hier viele Ansätze, davon zu profitieren, etwa das Modell der Management-Buy-out-Stiftung. Meist empfiehlt es sich, professionelle Unterstützung beizuziehen.

S&S: Lassen sich aus den bisherigen Umfragen des Instituts für Nachlassabwicklung Rückschlüsse für das zukünftige Nachlassfundraising ziehen?

Beder: Die Umfragen sind zwar nicht repräsentativ, räumen aber teilweise mit lang gepflegten Vorurteilen auf und beleuchten das nach wie vor ambivalente Verhältnis vieler Organisationen zum Nachlass-Fundraising.

Ursprünglich bestand die „herrschende Meinung" in der Annahme, die Intensivierung des Nachlass-Fundraisings sei nahezu ausschließlich die Voraussetzung für eine Steigerung von testamentarischen Zuwendungen. Diese Einstellung kann als eindeutig widerlegt bezeichnet werden: Wesentlichen Anteil an der erfolgreichen Gewinnung von Nachlässen hat der Bekanntheitsgrad der Organisation in der Öffentlichkeit. Dieser wiederum ist die unmittelbare Folge der Kommunikation des gemeinnützigen Zwecks, die i. d. R. nicht allein bei den Fundraisern, sondern eher bei den Leitungsorganen der Organisation angesiedelt ist. In der Folge obliegt es den Erbschafts-Fundraisern, den Testamentsspender bei der Gestaltung seiner letztwilligen Verfügung zu begleiten. Auch die bisher weit verbreitete Annahme, ab einer bestimmten Anzahl von Nachlässen pro Jahr würde sich der Zufluss verstetigen, ist nicht belegt. Die Anzahl der Nachlässe hängt von zu vielen Unwägbarkeiten wie dem Zeitpunkt der Testamentserrichtung und des Erbfalls ab.

Nach wie vor gibt es große Unterschiede beim Umgang mit eingehenden Nachlässen. Organisationen, die erst kürzlich in das Nachlassfundraising „eingestiegen" sind, haben angegeben, dass sie Nachlässe vorgefunden haben, deren Umfang nach langer Zeit nicht mehr ermittelt und Vermächtnisse, die nach Ablauf der Verjährungsfrist nicht mehr realisiert werden konnten.

S&S: Welche Nachlassgegenstände bereiten bei der Abwicklung besondere Schwierigkeiten?

Beder: Das lässt sich allgemein nicht beantworten. Leider ist häufig schon die Übertragung von Bankguthaben mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden. Das liegt zum einen an der Geldwäschebürokratie, zum anderen daran, dass die Banken Nachlassabwicklungen teilweise ausgelagert haben, mit der Folge, dass eine direkte Kommunikation mangels Bekanntgabe von Kommunikationsdaten und Eröffnung praktikabler Kommunikationswege nicht möglich oder stark eingeschränkt ist. Eine Auszahlung von Guthaben an den oder die Erben erst nach einem halben Jahr ist keine Seltenheit. Am schwierigsten gestaltet sich die Abwicklung von Beteiligungen, die nicht auf regulierten Märkten (Börse) gehandelt werden. Gerade bei größeren Vermögen finden sich häufig Schiffs- oder Flugzeugbeteiligungen, die unter Hinweis auf steuerliche Vorteile verkauft wurden, die für Non-Profits nicht von Interesse sind. Wenn diese Beteiligungen überhaupt noch einen Wert haben, lassen sie sich häufig nur mit ganz erheblichen Abschlägen und auch nicht kurzfristig verkaufen.

S&S: Vielen Dank für dieses Gespräch.

Das Gespräch führte Dr. Christoph Mecking, Herausgeber von Stiftung&Sponsoring und geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung

© Copyright Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin