

Im Gespräch mit Herrn Pfortmüller, Rechtsanwalt für Erbrecht

Als [Rechtsanwalt für Erbrecht](#) berät Herr Pfortmüller Privatpersonen schweizweit und ortsunabhängig. Dabei hilft er z. B. bei der Durchsetzung erbrechtlicher Ansprüchen und vertritt Mandanten im Prozessgeschehen. Im Gespräch gibt er Einblicke in seine Tätigkeit.



Rechtsanwalt

Dr. Herbert Pfortmüller

"Ein Testament kann jederzeit aufgehoben oder abgeändert werden, doch ist sorgfältig darauf zu achten, dass kein Zweifel darüber bestehen kann, welches Testament nun das letzte und damit gültige ist. Ohnehin ist zu empfehlen, sein Testament immer mal wieder dahingehend zu überprüfen, ob auch alles noch so gewollt ist wie seinerzeit aufgeschrieben."

1. Wer ist Ihr «idealer» Mandant?

«Ideal», das möchte ich klarstellen, meint den Mandanten, nicht mich. So betrachtet ist der ideale Mandant, die ideale Mandantin ist selbstverständlich immer mitgemeint, wohl derjenige, der sich

frühzeitig um seinen Nachlass und – ist er Unternehmer – um seine Nachfolge kümmert. Das beginnt mit Gesprächen in der Familie und gegebenenfalls in der Firma sowie mit einer Auslegeordnung, aus welcher ersichtlich ist, was es alles zu regeln gibt.

2. Was gibt es alles zu regeln?

Die Situation ist je nachdem eine andere, ob der Mandant verheiratet ist bzw. in eingetragener Partnerschaft lebt oder «ungebunden» ist. Vor den erbrechtlichen sind dann zuerst die ehgüterrechtlichen Fragen zu beantworten. Ist der Mandant nicht oder nicht mehr verheiratet, kommt «nur» Erbrecht zum Zug, zudem ist er um einiges freier in seinen Entscheidungen, was er wem vermachen will. In praktisch allen Fällen muss man an die sich stellenden steuerrechtlichen Fragen denken.

3. Welche Instrumente stehen einem Mandanten zur Verfügung, um seinen Nachlass möglichst optimal zu planen?

Das Gesetz gibt einen gewissen Rahmen vor, im Ehegüterrecht muss zwingend einer der drei Güterstände (Errungenschaftsbeteiligung, Gütergemeinschaft oder Gütertrennung) gewählt werden. Wird nichts anderes vereinbart, ist es die Errungenschaftsbeteiligung. Bei allen drei Güterständen gibt es aber mehr oder weniger weitgehende Möglichkeiten für eine gewisse Optimierung. Dies geschieht mit einem Ehevertrag, der zu seiner Gültigkeit der notariellen Beurkundung bedarf.

4. Und im Erbrecht?

Zunächst dies: Ein Testament ist eine einseitige Verfügung, die zur Gänze von Hand geschrieben sein muss. Inhaltlich kann man mit einem Testament mittels Vermächtnissen oder Erbeinsetzungen über alles verfügen, was nicht pflichtteilsgeschützt ist, das ist die sog. verfügbare Quote; weiter kann man testamentarisch etwa Auflagen machen und/oder Bedingungen stellen und einen Testamentsvollstrecker benennen. Ein Testament kann jederzeit aufgehoben oder abgeändert werden, doch ist sorgfältig darauf zu achten, dass kein Zweifel darüber bestehen kann, welches Testament nun das letzte und damit gültige ist. Ohnehin ist zu empfehlen, sein Testament immer mal wieder dahingehend zu

überprüfen, ob auch alles noch so gewollt ist wie seinerzeit aufgeschrieben.

5. Was hat es mit dem Erbvertrag auf sich?

Wie der Name sagt, handelt es sich hier um einen Vertrag, an dem mindestens zwei, oft aber auch mehrere Parteien beteiligt sind. Formal, anders als das Testament, muss ein Erbvertrag (wie ein Ehevertrag) notariell beurkundet werden. Diese Formstrenge hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass mit einem Erbvertrag die gesetzliche Ordnung, insbesondere auch das Pflichtteilsrecht, mit dem Einverständnis aller Beteiligten ausser Kraft gesetzt werden kann. Diesem Vorteil steht als Nachteil u.U. entgegen, dass sich im Lauf der Zeit die Rahmenbedingungen ändern können. Sind dann nicht alle der damaligen Vertragspartner mit einer Anpassung einverstanden, muss es bei dem bleiben, was einmal abgemacht worden ist. Es versteht sich von selbst, dass solche Situationen einigermaßen konflikträchtig sind. Im Übrigen werden Erbverträge oft mit Gegengeschäften verbunden.

6. Gegengeschäfte?

Bei Erbverträgen ist es in aller Regel so, dass eine oder mehrere Parteien zugunsten einer oder mehrerer Parteien auf etwas, das ihnen von Gesetzes wegen zustehen würde (eben der Pflichtteil) ganz oder teilweise verzichten; dafür erhalten Sie dann seien es Geld, Anteile, Recht oder was auch immer, um diesen Verzicht auszugleichen.

7. Das tönt alles geradezu «ideal», gelingt denn immer alles?

Schön wär's. Meine Erfahrung hat mich gelehrt, dass es ohne eine gewisse innere Bereitschaft des Mandanten, sich auf die gestellten Fragen einzulassen, schwierig wird. Eigentlich kann die Phase der professionellen juristischen, steuerlichen und anderweitigen Beratung erst dann erfolgversprechend beginnen, wenn besagte Bereitschaft da ist.

8. Sie erwähnen die steuerliche Beratung, decken Sie das auch ab?

Nicht persönlich, aber nicht nur bezüglich Steuern, sondern auch bei weiteren «verwandten» Fragen arbeite ich stets mit

entsprechenden Spezialisten zusammen. Dasselbe gilt selbstverständlich auch für die Zusammenarbeit mit ausländischen Anwälten, wo fremdes Recht mitspielt.

9. Sie haben immer wieder auch die Unternehmensnachfolge angesprochen, was ist hier speziell zu beachten?

Auch wenn das auf den ersten Blick erstaunen mag, gibt es etliche Gemeinsamkeiten zwischen Nachlass- und Nachfolgeplanung. Der Wortbestandteil «Planung», der in beiden Begriffen vorkommt, besagt es ja an sich auch schon: auch die Nachfolge im (Familien-)Unternehmen will geplant sein, wiederum lieber früher als später.

10. Woran ist zur Hauptsache zu denken?

Der vorausschauende Unternehmer sollte für sich und idealerweise zusammen mit seiner Familie die drei «W's» beantworten: was, wer, wie? «Was» gibt Aufschluss darüber, wovon man überhaupt spricht, sozusagen die Aktiven (aber auch die Passiven) des Unternehmens. Das tönt einfach, kann aber gerade bei etwas komplexeren Konstruktionen etwelchen Aufwand bedeuten.

11. Wir nehmen an, dass das «Wer» die schwierigste Frage ist, ist diese Annahme richtig?

In der Tat ist das so, darum steht das «Wer» auch in der Mitte der drei W's. Wer hat überhaupt das unternehmerische Gen, wer ist am besten geeignet, das Unternehmen weiter zu führen und auch weiter zu entwickeln? Wo immer möglich, schaut man sich zuerst in der eigenen Familie um, sind Töchter und/oder Söhne willens und auch fähig, in die (oft grossen) Fussstapfen des Patrons zu schlüpfen? Ist das nicht der Fall, schaut man sich im Management um, eventuell kommt ein sog. Management Buyout in Frage, d.h. ein Verkauf an das Management. Kommt auch diese Lösung nicht in Frage, ist der Verkauf an einen aussenstehenden Dritten zu prüfen.

12. Bleibt noch das «Wie»?

Hier geht es dann in erster Linie um Bewertungen sowie um die notwendigen Verträge und deren Abwicklung.

13. Vielen Dank für diesen Überblick. Und was raten Sie nun dem «idealen» Mandanten?

Ich wiederhole mich gerne: sich frühzeitig, es kann nie zu früh, aber oft zu spät sein, Gedanken machen über seinen Nachlass und gegebenenfalls auch seine Nachfolge und dabei mit allen, neudeutsch, Stakeholdern immer wieder das Gespräch suchen. Das Ganze ist ein längerer Prozess, der auch reifen muss. Die Bereitschaft, sich auf Neues einzustellen hilft dabei ebenso wie Kreativität im Suchen und Finden solcher neuer Lösungen.