

Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

73. Jahrgang · 15. Juni 2020

12-2020

Digitaler
Sonderdruck

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019

PREISPOLITIK CYBERSECURITY SUSTAINABLE FINANCE



Familiäre Unternehmensnachfolgen – wirtschaftlich und steuerlich

Karl A. Niggemann / Diethard B. Simmert

Karl A. Niggemann / Diethard B. Simmert

Familiäre Unternehmensnachfolgen – wirtschaftlich und steuerlich

Das IfM Bonn ermittelt, dass von etwa 3,6 Millionen deutschen Unternehmen bei etwa 700 000 Unternehmen innerhalb des 5-jährigen Zeitraums von 2018 bis 2022 Unternehmensnachfolgen anstehen. Wird allerdings ein Gewinn/Unternehmerlohn von mindestens 30 000 Euro pro Jahr angesetzt, reduziert sich die Zahl auf rund 200 000 Unternehmen. Bei einem Gewinn/Unternehmerlohn von mindestens 80 000 Euro verbleiben lediglich noch 120 000 Unternehmensübertragungen innerhalb von 5 Jahren. Gut die Hälfte aller Familienunternehmen löst die Nachfolge familienintern.

Ein Ziel von Unternehmerfamilien im Rahmen der Unternehmensnachfolge ist – neben dem Wunsch nach Unternehmenskontinuität – auch die Sicherstellung der wirtschaftlichen Versorgung des Unternehmers und dessen Partner. Ein weiteres sehr wichtiges Ziel ist die Berücksichtigung der Verteilungsgerechtigkeit. Nicht selten macht das Firmenvermögen 80 bis 90 Prozent des Gesamtvermögens aus – dieses Vermögen ist ein „Klumpenrisiko“, das sich nur schwer verteilen lässt. Wie kann Verteilungsgerechtigkeit erreicht werden, wenn 80 Prozent des Gesamtvermögens Firmenvermögen ist

und zwei oder mehr Kinder davon ausgehen, „gerecht“ an der Vermögensnachfolge beteiligt zu werden? Wird der aktuelle „Marktwert“ des Unternehmens als Vermögenswert in die Vermögensverteilungsberechnung einbezogen? Wie wird der aktuelle „Marktwert“ ermittelt? Wird eine Marktbewertung nach Wirt-

die Führungsverantwortung, sondern auch die einfache (mehr als 50 Prozent) oder qualifizierte (mehr als 75 Prozent) Mehrheit der Gesellschaftsanteile erhält – bevorzugt 100 Prozent, damit später Streit über die Unternehmensführung vermieden wird. Es ist dabei gleich, ob „aktive“ oder „passive“ Mitgesellschafter

„Gut die Hälfte aller Familienunternehmen löst die Nachfolge familienintern.“

schaftsprüfergrundsätzen IDW S 1 oder auf der Basis veröffentlichter EBIT-, EBITDA- oder Umsatz-Multiplikatoren vorgenommen? Werden die letzten drei Jahre zugrunde gelegt? Oder werden auch noch Planwerte mit in die Bewertungsüberlegungen einbezogen? Bietet sich gegebenenfalls die qualifizierte Einschätzung eines M&A-Beraters für die Marktwertermittlung an?

Ziele von Unternehmerfamilien

Wunsch vieler Unternehmerfamilien ist es, dass ein Familiennachfolger nicht nur

mitwirken – über die Unternehmensführung kann es sehr unterschiedliche Vorstellungen geben. Wichtige Fragen sind dabei: Expandieren, zum Beispiel durch Internationalisierung? Kompetenzorientierte Akquisitionen anstreben, durch welche die Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden kann? Digitalisieren und andere Investitionen realisieren, durch welche sich langfristig die Wettbewerbsfähigkeit erhöht?

Die „passiven“ Mitgesellschafter neigen eher dazu, dass das Unternehmen Gewinne ausschüttet, damit eigene Vermögensziele erreicht werden können. Eine eigene Wohnimmobilie, der Aufbau einer selbstständigen unternehmerischen Basis oder die Bildung von Privatvermögen, durch welches das Familienvermögen abgesichert werden kann, sind Ziele, die die nicht im Unternehmen tätigen Mitgesellschafter in vergleichbaren Situationen häufig anstreben. In Gesellschafterversammlungen kann dann auch über die Höhe der Tätigkeitsvergütung, die Angemessenheit des Firmenfahrzeugs oder sogar über die Spesenregelung diskutiert

Abbildung 1: Zu erwartende Liquiditätsansprüche

Versorgung der Seniorenunternehmer und Ehegatte	Ehegatten
– Kaufpreis	– Pflichtteil
– Leibrente/dauernde Last	– Zugewinnausgleich
– Nießbrauch	– Unterhaltsansprüche
Steuern	Weichende Erben
– Erbschaft- beziehungsweise Schenkungsteuer	– Pflichtteilsansprüche
– gegebenenfalls Ertragsteuer	– Ausgleichszahlungen (gerechte Vermögensnachfolge)

Quelle: K. A. Niggemann, D. B. Simmert

und gegebenenfalls auch gestritten werden.

Dass viele familiäre Unternehmensnachfolgen scheitern und dass bedauerlicherweise immer wieder Unternehmensinsolvenzen, wirtschaftliche Schwierigkeiten der Unternehmerfamilien und familiärer Streit nicht vermeidbar waren, ist eine bedauerliche Tatsache, von der auch häufig in den Medien berichtet wird. „Gerechte“ Vermögens- und Unternehmensnachfolgeregelungen bedürfen einer gründlichen Vorbereitung. Viele „Stolpersteine“ lassen sich durch eine sorgfältige Vorbereitung vermeiden. Unternehmerfamilien kann nur empfohlen werden, alle Möglichkeiten und Szenarien sorgfältig durchzuspielen und die Erwartungen und Wünsche der Familienangehörigen gebührend mit in die Entscheidungen einzubeziehen. Die Senior-Familie sollte sich auch mit der Vorstellung anfreunden, dass der Nachfolger nicht alles „beim Alten“ belässt.

Lässt sich eine gerechte streitvermeidende Nachfolgeregelung nicht erreichen, kann der Verkauf des Unternehmens eine sinnvolle Alternative sein. Liquidies Vermögen lässt sich gerechter verteilen als Vermögen, welches durch das „Klumpenrisiko Unternehmen“ geprägt wird. Unabhängig von der Verteilungsgerechtigkeit fragen sich Unternehmerfamilien zunehmend, ob es sinnvoll ist, dass das gesamte Familienvermögen vom Wert des Unternehmens abhängig ist. Wie schnell sich der Vermögenswert „Unternehmen“ verändern kann, verdeutlicht die Insolvenzstatistik.

Vielen Unternehmerfamilien ist es nicht möglich, während der aktiven Unternehmertätigkeit so viel Privatvermögen zu bilden, dass daraus die Altersversorgung sichergestellt werden kann. Diese Aufgabe muss teilweise den Nachfolgern überlassen werden. Die Unternehmerfamilien sind gut beraten, wenn sie beachten, dass die Unternehmen nicht durch hohe Liquiditätsbelastungen finanziell gefährdet werden. Ohnehin führen personelle Nachfolgeregelungen häufig zur Verunsicherung bei Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Kreditinstituten. Zurückhal-

tung im Rahmen von Kreditgewährungen nach Gesellschafterwechseln in Familienunternehmen ist keine Ausnahme. Besteht diese Gefahr, bedarf es anderer Regelungen als eine hundertprozentige familiäre Nachfolge.

Welche möglichen Belastungen müssen familiäre Nachfolger von Familienunternehmen beachten? Für die Senioren erhalten die Begriffe „Pflichtteilsansprüche“ und „Zugewinnausgleichsansprüche“ plötzlich große Bedeutung. Nicht selten werden Nachfolgeregelungen sorgfältig geplant und vorbereitet, sodass die Unternehmerfamilie der Überzeugung ist, alles sei bestens geordnet. Nach dem Tod machen aber immer wieder pflichtteilsberechtigte Ehepartner ihre Pflichtteils- und zusätzlich auch (bei gesetzlichem Güterstand) die Zugewinnausgleichsansprüche geltend. Gut geplante Konzepte werden „ausgehebelt!“

Verteilungsgerechtigkeit muss gegeben sein

Im Rahmen der Vermögens- und Unternehmensnachfolgeregelung müssen gegebenenfalls zu erwartende Liquiditätsansprüche berücksichtigt werden (Abbildung 1).

Die angemessene Versorgung der Senioren, die Verteilungsgerechtigkeit im Rahmen der familiären Vermögensnachfolge und steuerliche Konsequenzen haben großen Einfluss auf die Gestaltung der Nachfolgeregelungen. Entgeltliche und teilentgeltliche familieninterne Nachfolgen sind keine Ausnahme, sondern bei vielen Unternehmerfamilien die „übliche“ Regelung. Der Wunsch vieler Unternehmerfamilien, Unternehmen im Rahmen des Nachfolgeprozesses zu verschenken, lässt sich aus wirtschaftlichen Gründen häufig nicht realisieren.

Jeder Unternehmer – auch der junge Start-up-Gründer – muss Regelungen für plötzliche und nicht vorhersehbare Notfälle wie zum Beispiel Unfalltod, Handlungs- und Geschäftsunfähigkeit oder auch Berufsunfähigkeit treffen, damit das Unternehmen bei seinem plötzlichen



© Fotograf Albrecht, Meinerzhagen

Karl A. Niggemann

Geschäftsführer, Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH, Meinerzhagen



© D. B. Simmert

Prof. Dr. Diethard B. Simmert

Studiengangsleiter „Finance & Management“, International School of Management (ISM), Dortmund

Die Unternehmensnachfolge ist ein Thema, das vor allem den Mittelstand umtreibt und auch vor vielfältige Herausforderungen stellt. Laut Niggemann/Simmert ist daher, egal in welcher Form die Nachfolge gestaltet wird, eine überaus gründliche Vorbereitung das A und O, um Streit innerhalb der Familie zu vermeiden, aber auch um das operative Geschäft nicht negativ zu beeinflussen. Es müssen verschiedene Interessen vor allem zwischen den Generationen ausgeglichen werden und eine Verteilungsgerechtigkeit sollte gegeben sein. Dazu spielt natürlich auch die Frage der steuerlichen Optimierung eine große Rolle. Die Autoren zeigen in diesem Beitrag Wege auf, wie Unternehmerfamilien diese Probleme sinnvoll angehen können. So kann die frühzeitige Schenkung in mehreren Schritten eine steuerlich optimierte Vorgehensweise sein. Ein gutes Bindeglied zwischen den Generationen könne beispielsweise ein Eigenkapitalpartner sein. (Red.)

Ausfall für einen Übergangszeitraum fortgeführt werden kann. Steht in unerwarteten Notsituationen kein „geeigneter Nachfolger“ zur Verfügung, um für das Unternehmen zu handeln, oder ist er aus rechtlichen Gründen daran gehindert, kommt es nicht selten zu wirtschaftlich großen Problemen und immer wieder auch zu Unternehmensinsolvenzen.

Für derartige Situationen gibt es viele Praxisbeispiele. Auch für junge Unternehmen ist eine Notfallregelung dringend

geboten. Für den Fall der Berufsunfähigkeit oder des Todes fehlt häufig angemessener Schutz, da die dafür erforderlichen finanziellen Mittel nicht zur Verfügung stehen. Außerdem sind die Ehepartner junger Unternehmer häufig aus persönlichen Gründen nicht in der Lage, Unternehmen zu übernehmen.

Errichtung eines Nachfolgebeirats als Notfallplan

Die Errichtung eines „Nachfolgebeirats“ ist für den Notfall ein geeignetes Instrument. Im Gesellschaftsvertrag des Unternehmens kann geregelt werden, dass ein zu Lebzeiten des Unternehmers rein beratender Beirat mit dem Ausfall des Unternehmers weitergehende Funktionen erhält. So ist es keine Ausnahme, dass ein derartiger Nachfolgebeirat quasi die Gesellschaftserstellung erhält, einen Geschäftsführer als Nachfolger berufen

chem Umfang kann ein Ausgleich weicher Erben durch Privatvermögen erfolgen? Wie wird die Versorgung des Ehepartners sichergestellt? Gibt es Eheverträge, Erbverzichtverträge oder Pflichtteilsverzichtverträge? Welche steuerrechtlichen Aspekte und Liquiditätsauswirkungen müssen berücksichtigt werden?

Eine sorgfältige Vorbereitung ist eine Aufgabe von großer Bedeutung. Streitvermeidung, Liquiditätssicherung und steuerliche Optimierung sind Problemfelder, die für die wirtschaftliche Situation von Unternehmerfamilien und Unternehmen große Bedeutung haben.

Kommen nach sorgfältiger Prüfung Unternehmerfamilien zu dem Ergebnis, dass unter Berücksichtigung aller Aspekte die Ziele erreichbar sind, wenn die Unternehmen verschenkt werden, werden Möglichkeiten der steuerlichen Optimierung geprüft.

„Durch eine Schenkung kann das Vermögen schon zu Lebzeiten unentgeltlich übertragen werden.“

kann – oder auch befugt ist, das gesamte Unternehmen zu verkaufen. Derartige Nachfolgebeiräte übernehmen gelegentlich auch die Funktionen des Testamentsvollstreckers.

Natürlich muss sich ein Notfallplan nicht nur mit der Führung des Unternehmens beim Ausfall des Unternehmers auseinandersetzen, sondern auch mit den Themen, die Liquiditätsansprüche auslösen können, wie zum Beispiel Pflichtteilsansprüche, Unterhaltsansprüche und auch güterrechtliche Ausgleichsansprüche.

Wird eine Unternehmensnachfolge geplant, ist es sinnvoll, durch eine sorgfältige wirtschaftliche Analyse einen Überblick zu gewinnen. Besondere Bedeutung hat die Führung des Unternehmens. Wer ist für die Nachfolge geeignet? Wer kontrolliert und überwacht das Management? Wird ein Aufsichtsrat/Beirat berufen? Welche Verteilung des Gesamtvermögens wird als sachgerecht angesehen? In wel-

Durch eine Schenkung kann das Vermögen schon zu Lebzeiten unentgeltlich übertragen werden. Der entscheidende Vorteil einer Schenkung: Mit einer langfristigen und gezielten Vermögensübertragung durch mehrere Schenkungen können in beträchtlichem Umfang Steuern gespart werden, da dem Übernehmer alle 10 Jahre die steuerlichen Freibeträge zur Verfügung stehen. Diese langfristigen Vermögensübertragungen erleichtern auch die Sicherstellung der in Unternehmerfamilien gefragten Unternehmenskontinuität.

Zur optimalen Nutzung steuerlicher Freibeträge wird häufig eine Familiengesellschaft gegründet. Mit der unentgeltlichen Übertragung von Teilgesellschaftsanteilen an dem Familienunternehmen verschieben sich zwangsläufig die Stimmenverhältnisse in der operativ tätigen Gesellschaft. Sinnvollerweise muss vor einer unentgeltlichen Übertragung der Gesellschaftsvertrag der zukünftigen Situa-

tion angepasst werden. Dabei können dem Schenker bestimmte Stimmrechte vorbehalten oder aber auch die Stimmrechte abweichend von der Höhe der Beteiligung geregelt werden. So ist es nicht selten, dass zum Beispiel einer derartigen Familiengesellschaft 90 Prozent der Anteile geschenkt werden – der Schenker sich aber 75 Prozent der Stimmrechte vorbehält und so maßgeblich das Unternehmen steuert, obwohl er nur noch mit 10 Prozent beteiligt ist.

Bei allen unentgeltlichen Übertragungen müssen Regelungen geschaffen werden, die es dem Schenker ermöglichen, das Geschenkte unter bestimmten Voraussetzungen zurückzufordern. Dem Schenker stehen bestimmte gesetzliche Rückforderungsrechte zu, sofern der Beschenkte Auflagen nicht erfüllt. Der Schenker kann im Falle der eigenen Bedürftigkeit oder wegen groben Undanks des Beschenkten die Schenkung widerrufen. In den Schenkungsvertrag sollten aber weitere Vorgänge aufgenommen werden, die eine Rückübertragung ermöglichen – zum Beispiel, wenn Gläubiger des Nachfolgers Vollstreckungsansprüche an den geschenkten Gegenstand haben oder wenn bestimmte Steuerfolgen (Schenkungssteuer) eintreten, mit denen nicht gerechnet wurde. Ähnliches gilt auch, sofern es der Wille der Familie ist, dass die Gesellschaftsanteile immer nur innerhalb der Blutslinie übertragen werden. In diesen Fällen muss daran gedacht werden, die Anteile zurückfordern zu können, wenn der Beschenkte im Verhältnis zum Schenker vorversterbt.

Steuerverschonung unter bestimmten Voraussetzungen

Werden vom Schenker vereinbarte Rückforderungsrechte ausgeübt, führt dies beim Beschenkten zu einem Anspruch auf Steuererstattung, und beim Empfänger des zurückgefallenen Geschäftsanteils wird keine neue Schenkungssteuer erhoben.

Betriebliches Vermögen wird von der Erbschaft- und Schenkungssteuer unter bestimmten Voraussetzungen verschont. Da nach dem Willen des Gesetzgebers



Betriebe beim Betriebsübergang nicht durch anfallende Erbschaft- und Schenkungsteuer gefährdet werden sollen, sieht das Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz verschiedene Vergünstigungen vor (sogenannte „Verschonungsregelungen“).

Wesentliche Aspekte der steuerlichen Regelungen

Maßgeblicher Bewertungsmaßstab für erbschaft- oder schenkungsteuerliche Anlässe ist der „gemeine Wert“ des übertragenen Unternehmensvermögens. Für die Bewertung von nicht börsennotierten Anteilen an Kapitalgesellschaften und Betriebsvermögen enthält das Bewertungsgesetz das „vereinfachte Ertragswertverfahren“ als ein mögliches Bewertungsverfahren.

Die Grundregel für die Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften ist in § 11 BewG festgehalten, der eine Hierarchie der Bewertungsmethoden fest schreibt. Primärer Maßstab für die Bewertung ist danach bei börsennotierten Kapitalgesellschaften der niedrigste Börsenkurs am Stichtag. Liegen diese Daten nicht vor, insbesondere, wenn es sich um nicht börsennotierte Kapitalgesellschaften handelt, soll der gemeine Wert aus dem Kaufpreis bei Transaktionen abgeleitet werden, die weniger als ein Jahr vor dem Stichtag unter fremden Dritten stattgefunden haben. Erst wenn auch keine Verkäufe innerhalb des letzten Jahres vorliegen, ist der gemeine Wert nach der „im gewöhnlichen Geschäftsverkehr für nichtsteuerliche Zwecke üblichen Methode“ zu ermitteln. Wertuntergrenze ist der sogenannte Substanzwert (Summe der gemeinen Werte der einzelnen Wirtschaftsgüter abzüglich der Schulden).

Zu der „im gewöhnlichen Geschäftsverkehr für nachsteuerliche Zwecke üblichen Methode“ gehören insbesondere Ertragswertverfahren wie dies vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW S1) und – soweit branchenüblich – Bewertungsverfahren mithilfe von Multiplikatoren, das heißt Vervielfältiger, die auf eine be-

stimmte Bezugsgröße angewandt wird (zum Beispiel EBIT oder EBITDA-Multiplikatoren). Das Bewertungsgesetz schreibt keine bestimmte Methode vor – enthält aber in seinen §§ 199 bis 203 das vereinfachte Ertragswertverfahren.

Das vereinfachte Ertragswertverfahren basiert auf einer Kapitalisierung des Jahresertrages sowie der (gesonderten) Berücksichtigung des nicht betriebsnotwendigen Vermögens und weiteren Vermögens.

„Diskussionen mit der Finanzverwaltung sind nicht unüblich.“

Zur Ermittlung des Ertragswerts ist der zukünftig nachhaltig erzielbare Jahresertrag mit dem in § 203 BewG festgelegten Kapitalisierungsfaktor von 13,75 zu multiplizieren. Dieses Verfahren ist rechtsformneutral, das heißt unabhängig davon anzuwenden, ob es sich um ein Einzelunternehmen, eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft handelt.

Ableitung des Jahresertrags aus dem Betriebsergebnis

Der voraussichtlich zukünftig nachhaltig erzielbare Jahresertrag wird aus den in der Vergangenheit tatsächlich erzielten Betriebsergebnissen abgeleitet, ohne dass zukünftige Planungen erstellt werden. Regelmäßig ist dabei von den Ergebnissen der letzten drei vor dem Bewertungsstichtag abgelaufenen Wirtschaftsjahre auszugehen. Das Ergebnis des laufenden Jahres kann ebenfalls herangezogen werden, wenn dieses für die Herleitung der Zukunftswerte von Bedeutung ist. Die einzelnen Jahre werden gleich gewichtet. Die Summe der Betriebsergebnisse ist durch drei zu dividieren. Dieser Durchschnittswert stellt den maßgeblichen Jahresertrag dar.

Das vereinfachte Ertragswertverfahren orientiert sich ausschließlich an Vergangenheitswerten. Künftig abzusehende Umsatz- oder Gewinneinbrüche werden

in diesem Verfahren nicht berücksichtigt. Sind solche Entwicklungen abzusehen, empfiehlt es sich, ein anderes anerkanntes Bewertungsverfahren zu wählen (zum Beispiel IDW S 1).

Zur Ermittlung des Betriebsergebnisses ist von dem Gewinn im Sinne des Einkommensteuergesetzes auszugehen. Wichtig sind Kürzungen und Hinzurechnungen. Kürzungen ergeben sich beispielsweise durch einmalige Veräußerungsgewinne sowie außerordentliche

Erträge, ein angemessener Unternehmerlohn, soweit in der bisherigen Ergebnisrechnung kein solcher berücksichtigt wurde, und beispielsweise Erträge, die im Zusammenhang mit nicht betriebsnotwendigem Vermögen stehen.

Einer sorgfältigen Abwägung bedarf es stets bei der Frage: vereinfachtes Ertragswertverfahren oder alternative Bewertungsmethode? Diskussionen mit der Finanzverwaltung sind nicht unüblich.

Die Verschonungsregelungen

Die Verschonungsregelungen ermöglichen es auch größeren Familienunternehmen, erbschaftsteuerfreie Nachfolgeregelungen durchzuführen. In vollem Umfang können von dieser Verschonungsregelung nur Unternehmer profitieren, wenn der Erwerb des begünstigten Vermögens insgesamt 26 Millionen Euro innerhalb von 10 Jahren von der derselben Person nicht überschreitet.

Große Bedeutung kommt bei vielen Unternehmen dem schädlichen Verwaltungsvermögen zu. Zum Verwaltungsvermögen zählen unter anderem Anteile an Kapitalgesellschaften unter 25 Prozent, Wertpapiere und Bankguthaben. Daneben sind auch „junge Finanzmittel“ von der Begünstigung ausgeschlossen. Als „junge Finanzmittel“ gelten solche, die

dem Betrieb zum Zeitpunkt der Steuerentstehung weniger als zwei Jahre zugehörig sind. Für die Entscheidung, ob eine Verschonung in Anspruch genommen werden kann, bedarf es einer zweistufigen Analyse.

Während die erste Prüfstufe ermittelt, ob eine Begünstigung überhaupt in Betracht kommt, wird anhand der zweiten die Höhe der Begünstigung festgelegt. Je nach Verwaltungsvermögensquote kommt nach dem zweiten Prüfschritt eine Steuerbegünstigung in Höhe von 85 Prozent („Regelverschonung“) oder 100 Prozent („Optionsverschonung“) infrage. Beide Prüfschritte ähneln sich zwar durch die Errechnung der kritischen Verwaltungsvermögensquote – allerdings unterscheidet sich das Verwaltungsvermögen jeweils in seiner Zusammensetzung. Die erste Prüfung ist der sogenannte „90-Prozent-Test“. Um den Test zu bestehen, darf die Verwaltungsvermögensquote 90 Prozent nicht übersteigen. Die Methodik setzt dabei auf das Verhältnis Brutto-Verwaltungsvermögen zu Netto-Unternehmenswert. Dabei umfasst das Brutto-Ver-

waltungsvermögen die Summe aus Verwaltungsvermögen einschließlich der jungen Finanzmittel. Eine Verrechnung des schädlichen Verwaltungsvermögens mit dem errechneten Wert der Schulden ist bei dieser Prüfmethode nicht zulässig. Das Ergebnis des 90-Prozent-Tests entscheidet endgültig über die erbschaftsteuerliche Begünstigung des Betriebsvermögens. Überschreitet die errechnete Verwaltungsvermögensquote den kritischen Wert von 90 Prozent, gilt das gesamte Vermögen als nicht begünstigt.

Steuerfreiheit bei Fortführung des Unternehmens

Liegt die Verwaltungsvermögensquote auf der ersten Stufe unter 90 Prozent, kommt der Steuerpflichtige in den Genuss der Betriebsvermögensbegünstigung. Das Betriebsvermögen kann zu 85 Prozent oder 100 Prozent steuerfrei übertragen werden. Mittels zahlreicher, zum Teil komplexer Berechnungen wird die für die zweite Prüfstufe maßgebliche Kennzahl – das Netto-Verwaltungsver-

mögen – ermittelt. Im Gegensatz zum Brutto-Verwaltungsvermögen können nunmehr insbesondere auch Schulden abgezogen werden, was deutlich niedrigere Verwaltungsvermögensquoten hervorruft. Resultiert aus dem Verhältnis aus Netto-Verwaltungsvermögen zum Unternehmenswert eine Quote von bis zu 20 Prozent, greift die Optionsverschonung, und das gesamte Betriebsvermögen kann steuerfrei übertragen werden. Bei Quoten über 20 Prozent profitiert der Steuerpflichtige immerhin von einer Begünstigung in Höhe von 85 Prozent.

Unter anderem wird die Steuerfreiheit gewährt, wenn das Unternehmen über einen Zeitraum von 5 oder 7 Jahren vom Erwerber fortgeführt wird. Wird das Unternehmen innerhalb dieser Zeit insolvent, wird es veräußert oder veräußert es wesentliche Betriebsgrundlagen, so kann unter Umständen ein Verstoß gegen die Behaltensfrist drohen mit der Folge, dass nachträglich doch Erbschaft-/Schenkungsteuer anfällt. Zwar besteht – jedenfalls im Falle der Schenkung – die Möglichkeit, von der Schenkung zurückzutreten, falls durch diese wider Erwarten doch Schenkungsteuer ausgelöst wird. Verstirbt allerdings der Schenker und war nur er zur Rückforderung berechtigt, so geht das Rückforderungsrecht mit ihm unter. In diesen Fällen droht eine nicht mehr zu vermeidende Schenkungsteuerschuld. Die aktuellen gesetzlichen Lohnsummenerfordernisse und Behaltensfristen sind in Abbildung 2 zu finden.

Nach einer ZEW-Unternehmensbefragung finden 23 Prozent der familieninternen Unternehmensnachfolgen entgeltlich statt. Weitere 11 Prozent der Unternehmen werden im Rahmen von tätigen Beteiligungen übertragen – auch hierbei muss ein Kaufpreis geleistet werden.

Für die Entgeltlichkeit gibt es im Wesentlichen folgende Instrumente. Zur Zielerreichung werden häufig Kaufpreise vereinbart, die auch sofort fällig sind. Neben der Frage der Angemessenheit der Kaufpreise stellt sich für die meisten familiären Nachfolger die Frage nach der Sicherstellung der Kaufpreisfinanzierung. In erster Linie werden die Möglichkeiten

Abbildung 2: Aktuelle gesetzliche Lohnsummenerfordernisse und Behaltensfristen

≤ fünf Beschäftigte		
Regelverschonung	Haltefrist: 5 Jahre keine Lohnsummenprüfung	Verschonungsabschlag: 85%
Optionsverschonung	Haltefrist: 7 Jahre keine Lohnsummenprüfung	Verschonungsabschlag: 100%
> fünf aber ≤ zehn Beschäftigte		
Regelverschonung	Haltefrist: 5 Jahre Lohnsumme: mindestens 250% (≈ 50% p. a.)	Verschonungsabschlag: 85%
Optionsverschonung	Haltefrist: 7 Jahre Lohnsumme: mindestens 500% (≈ 71,4% p. a.)	Verschonungsabschlag: 100%
> zehn aber ≤ 15 Beschäftigte		
Regelverschonung	Haltefrist: 5 Jahre Lohnsumme: mindestens 300% (≈ 60% p. a.)	Verschonungsabschlag: 85%
Optionsverschonung	Haltefrist: 7 Jahre Lohnsumme: mindestens 565% (≈ 80,7% p. a.)	Verschonungsabschlag: 100%
Unternehmen mit > 15 Beschäftigten		
Regelverschonung	Haltefrist: 5 Jahre Lohnsumme: mindestens 400% (≈ 80% p. a.)	Verschonungsabschlag: 85%
Optionsverschonung	Haltefrist: 7 Jahre Lohnsumme: mindestens 700% (≈ 100% p. a.)	Verschonungsabschlag: 100%

Quelle: K. A. Niggemann, D. B. Simmert



geprüft, öffentliche Fördermittel einzusetzen. Dafür gibt es eine Vielzahl von zinsverbilligten Darlehen für Existenzgründungen, Technologie- und Umweltförderung oder für die Unterstützung strukturschwacher Gebiete. Für die Finanzierung können sowohl Landes- als auch Bundesmittel eingesetzt werden – außerdem gibt es einige Sondersituationen, die finanzielle Mittel bereitstellen.

Die familiären Unternehmensnachfolger scheuen zum Teil die persönliche Verschuldung im Hinblick auf die damit verbundenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen. Letztlich müssen diese Verpflichtungen aus den zukünftigen Unternehmenserträgen finanziert werden – finanzielle Mittel, die für Investitionen, Wachstumsfinanzierungen, Akquisitionen und für die Internationalisierung nicht zur Verfügung stehen. Der Überlegung, einen externen Eigenkapitalpartner aufzunehmen, stehen die Unternehmensnachfolger häufig kritisch gegenüber. Eigenkapitalpartner erhalten Gesellschaftsrechte und können als Minderheitsgesellschafter gesellschaftsrechtliche Entscheidungen verhindern. Der Umfang der „Verhinderungsrechte“ wird in Gesellschaftsverträgen sehr unterschiedlich geregelt.

Eigenkapitalpartner möglicherweise nützlich

Die Sorge, dass die Eigenkapitalpartner die aktiven Unternehmen gesellschaftsrechtlich blockieren, erweist sich in der Praxis als unberechtigt. Im Gegenteil: Die Eigenkapitalpartner bringen häufig ihr Netzwerk und ihr Know-how ein, welches für die Unternehmen von großem Vorteil sein kann. Durch das Know-how von Eigenkapitalpartnern ist es vielen Familienunternehmen gelungen, sich weiterzuentwickeln. Neue Kunden und neue Märkte ermöglichten Unternehmenswachstum, steigende Erträge und letztlich auch eine Stärkung der Finanzierungsbasis.

Außerdem: Der Eigenkapitalpartner kann ein hervorragendes Bindeglied zwischen den Senioren und den Junioren sein. Gerade wenn Eigenkapitalpartner ehemali-

ge Unternehmer sind, gelingt es in der Praxis häufig, dass diese sowohl von den Senioren als auch den Junioren als Gesprächspartner und Ratgeber akzeptiert werden.

Im Übrigen ist es nicht ausgeschlossen, dass derartige Eigenkapitalpartner „auf Zeit“ in das Unternehmen eintreten. So lässt sich beispielweise vereinbaren, dass die Unternehmerfamilie innerhalb von 5 bis 10 Jahren ein Rückkaufsrecht hat. Die wichtige Frage nach dem Abfindungswert wird gelegentlich durch eine feste Wertsteigerungspauschale gelöst. Anstelle komplizierter Bewertungsverfahren oder gegebenenfalls umstrittener Wertgutachten wird vereinbart, dass der Eigenkapitalgeber – der für seine finanziellen Mittel keine Sicherheiten erhält – eine Wertsteigerungspauschale von zum Beispiel 12 Prozent pro Jahr erhält. Auf diese Wertsteigerungspauschale werden gegebenenfalls zwischenzeitlich geleistete Gewinnausschüttungen angerechnet. Somit ist gewährleistet, dass der Unternehmensnachfolger die Gesellschaftsanteile von dem „Eigenkapitalpartner auf Zeit“ zu festen Konditionen wieder übernehmen kann. Die Modalitäten der Abfindungsermittlung können sehr unterschiedlich sein. Die unternehmerische Situation des Unternehmens und der Branche sowie Verhandlungsgeschick sind wesentliche Komponenten.

Eine Versorgungsmöglichkeit, die auch noch zum Zeitpunkt des Ausscheidens eines Gesellschafters umgesetzt werden kann, ist die Vereinbarung disquotaler Gewinnausschüttungen. Häufig reduzieren Seniorsgesellschafter mit Eintritt in den Ruhestand ihre Beteiligungsquote. Die dadurch verminderten Gewinnanteile reichen aber möglicherweise nicht mehr zur finanziellen Absicherung der Unternehmerfamilie aus. Aus diesem Grund kann vereinbart werden, dass der Altgesellschafter einen Anteil am Gewinn erhält, der über seine Kapitalbeteiligung hinausgeht.

Grundsätzlich sind derartige Regelungen sowohl bei Personen- als auch bei Kapitalgesellschaften möglich. Das Mitwirken steuerlicher Experten bei solchen Gestal-

tungen wird eine Selbstverständlichkeit sein.

Nicht selten werden auch Vermögenswerte bei der Übertragung zurückbehalten – häufig sind das betrieblich genutzte Immobilien. Gelegentlich werden auch Vermögenswerte aus dem Betriebsvermögen abgespalten und zur Versorgung der Senioren an Unternehmen vermietet. Einnahmen können natürlich auch aus bestehenden Gesellschafterdarlehen in Form regelmäßiger Zins- und Tilgungsleistungen resultieren.

Diese drei Möglichkeiten der Versorgung der Senior-Unternehmer haben höchst unterschiedliche steuerliche Auswirkungen. Bei dieser Ausgestaltung bedarf es des Mitwirkens steuerlicher Spezialisten.

Viele Unternehmerfamilien an Nachfolge gescheitert

Im Rahmen der Vermögens- und Unternehmensnachfolge werden in der Regel mehrere Ziele verfolgt. Die Vorsorge für eine unerwartete Unternehmensnachfolge (insbesondere bei Krankheit, Handlungs- und Geschäftsunfähigkeit oder Tod) und die Regelung der geplanten Unternehmensnachfolge, die wiederum

- die personelle Regelung hinsichtlich der Unternehmensführung und der Gesellschafterstruktur,
- eine Strategie zur Vermeidung liquider Ansprüche (Pflichtteilsansprüche, Zugewinnausgleichsansprüche, weichen- de Erben et cetera),
- die Planung der Unternehmensfinanzierung unter Berücksichtigung der zukünftigen strategischen Ausrichtung und
- die Versorgung der „Senioren“

beinhaltet. Dazu kommt dann noch die rechtliche und steuerliche Optimierung der Unternehmensnachfolge. Dass es vielen Unternehmerfamilien nicht gelingt, diese Ziele zu erreichen, beweisen Medienberichte über gescheiterte Nachfolge- regelungen.



**Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH**

Beratung für Familienunternehmen

IFW

- Familiengeführte Corporate-Finance-Gesellschaft
- Hauptsitz: Meinerzhagen (NRW); weitere Standorte in Düsseldorf, München, Berlin, Zürich (CH)
- über 30 Mitarbeiter, Partner und Berater
- Mandanten: mittelständisch strukturierte Unternehmen, insbesondere Familiengesellschaften
- Corporate-Finance-Kennzahlen:
 - „Top 10“ der deutschen M&A-Berater
 - seit 1978 mehr als 550 M&A-Transaktionen
 - über 250 Mio. EUR beschafftes Eigenkapital

SCHWERPUNKTE

-  Unternehmensnachfolge
-  Unternehmenskauf/-verkauf
-  Finanzmanagement für Unternehmen
-  Vermögenscontrolling

PARTNER



NETZWERKE

**Alliance of Mergers & Acquisition Advisors
(AM&AA)**

- gegründet 1998
- mehr als 1.100 Berater weltweit
- Netzwerk aus Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und M&A-Beratern
- Transaktionsvolumen von 5.0m USD bis 500.0m USD
- Regionen: Amerika, Europa, Asien



**Transeo AISBL
(international non-profit association)**

- gegründet 2010
- 68 Mitglieder in 16 europäischen Ländern
- erster Europäischer Verband für Unternehmensnachfolge
- Region: Europa

