

Unternehmensnachfolge, Teil 3 von 3 Besonderheiten einer familieninternen Lösung



Petra Bork, Pixelio

Nachfolgeregelungen innerhalb der Familie haben einige Vorteile, sind aber andererseits rechtlich und steuerrechtlich komplexer als die Übergabe an Dritte.

Emotionale Bindung und Gerechtigkeits-erwägungen

Wegen der familiären Verbundenheit stehen einerseits flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten, die auch steuerrechtlich interessant sein können (z. B. Rentenzahlungen mit Versorgungs- oder Unterhaltscharakter) zur Verfügung.

Da die Übertragung häufig unentgeltlich oder teilentgeltlich im Rahmen einer vorweggenommenen Erbfolge erfolgt, stellen sich andererseits zusätzlich folgende Fragen, für die im „Gesamtsystem Familie“ eine Lösung gefunden werden muß:

- Wie erfolgt der Ausgleich zwischen den Geschwistern?
- Ist die Versorgung des Ehepartners sichergestellt?
- Wie werden Pflichtteils- und Pflichtteils-Ergänzungsrechte berücksichtigt?

Rechtliche Besonderheiten bei einer Nachfolge innerhalb der Familie

Rechtlich sind in diesen Konstellationen neben den familien- und erbrechtlichen Bestimmungen immer das Steuerrecht und in vielen Fällen auch noch das Gesellschaftsrecht zu berücksichtigen. Neben dem Übergabevertrag wird meist auch ein Erbvertrag erforderlich sein. Bei Unentgeltlichkeit ist auch zu beachten, daß bei Verarmung ein Rückforderungsrecht besteht, was auch von den Sozialbehörden ausgeübt werden kann.

Steuerliche Erleichterungen nach der Erbschaftssteuerreform

Steuroptimierende Gestaltungen sollten in diesem Zusammenhang zwar immer bedacht werden, aber nicht alleiniger Fixpunkt sein.

Den Kindern steht schenkungssteuerrechtlich alle zehn Jahre ein Freibetrag von 400.000 Euro pro Kind zu. Außerdem gibt es steuermindernd die sogenannte Verschonungsregelung bei Übertragung von Betriebsvermögen. Dort kann der Beschenkte zwischen einer 5-Jahres Option mit Bewertungs-

abschlag von 85 % und gegebenenfalls einen Abzugsbetrag und einer 7-Jahres Option mit 100 %-iger Steuerfreiheit wählen, wenn er/sie das Unternehmen im Sinne der Lohnsummenregelung fortführt. Meist wird nur die 5-Jahresregelung attraktiv sein, weil der Anteil des Verwaltungsvermögens bis zu 50 % betragen kann, bei der steuerfreien Option dagegen höchstens 10 %.

Was mache ich, wenn sich kein Nachfolger findet?

Die Gründe, weshalb ein Unternehmen keinen Käufer findet, sind vielfältig:

- Veränderung des Marktes: Die Branche kann sich so verändert haben, daß Jüngere nicht mehr mit diesem Geschäftsmodell arbeiten wollen (z. B. der Einzelanwalt, der alles macht; Beruf des Handelsmaklers in Zeiten des Internets; Einzelhandelsunternehmen in Zeiten der Onlineshops).
- Nicht geplante Übergabesituationen: Es steht nicht genügend Zeit zur Verfügung, um das Unternehmen auf eine Übergabe vorzubereiten und einen Nachfolger zu suchen, etwa weil der Inhaber plötzlich erkrankt.

- Neue Unternehmergeneration: Das Unternehmen bietet für einen Nachfolger keine ausreichende Existenzgrundlage, weil der Partner nicht (mehr) unentgeltlich mitarbeitet oder überhaupt andere Anforderungen gestellt werden, z. B. was Urlaub und Arbeitszeiten betrifft.

In einem solchen Fall kommen verschiedene Alternativen in Betracht. Diese haben allerdings eher den Charakter einer Notlösung und werden wirtschaftlich nicht den Umfang annehmen, den der Verkaufswillige sich eigentlich versprochen hat.

Unternehmensverpachtung

In einigen Fällen bietet sich eine Unternehmensverpachtung an. Eine Verpachtung ist beispielsweise bei Interimslösungen, etwa wenn der Käufer den Kaufpreis nicht gleich aufbringen kann, oder auch in bestimmten Branchen, in denen Verpachtung üblich ist (Gaststätten, Hotels, etc.) sinnvoll.

Rechtlich ist bei einer Unternehmensverpachtung folgendes zu beachten: Arbeitsrechtlich handelt es sich um einen Betriebsübergang, d. h. die Arbeitsverhältnisse gehen auf den Pächter über. Steuerrechtlich stellt sich die Frage, ob der Betrieb fortgeführt oder aufgegeben wird; im letzteren Fall wäre ggf. ein Veräußerungs- bzw. Aufgabegewinn zu versteuern. Zivilrechtlich ist der wie bei andern Pachtverträgen wichtig, die jeweiligen

Pflichten von Pächter und Verpächter abzugrenzen.

Individuelle Lösungen

Wenn eine Verpachtung nicht möglich ist, geht es mehr oder weniger darum, was Sie gewinnbringend vermarkten können. In Betracht kommt der Verkauf von einzelnen Wirtschaftsgütern (Produktionsanlagen, Büroausstattung, etc.), Rechten (gewerbliche Schutzrechte, Firmennamen, etc.) oder eigenem Know-How (Branchenkenntnisse, fachliche Spezialkenntnisse, etc.).

Rechtliche Gestaltungen sind beispielsweise Teilverkauf, Beraterverträge, Lizenzverträge, etc. Steuerrechtlich ist dabei zu beachten, daß die Steuererleichterungen nur greifen, wenn der Betrieb als Ganzes veräußert wird.

Rechtliche/steuerliche Beratung und Begleitung

Bei einer Nachfolgeregelung, die durchaus mehrere Jahre dauern kann, wechseln sich naturgemäß immer wieder Überlegungszeiten, Informationsgewinnung und Abstimmungs- sowie Handlungserfordernisse miteinander ab. Unternehmensnachfolge ist also kein Ereignis, sondern ein Prozeß! Das trifft auch auf die Beratung zu. Neben Steuerberater und Rechtsanwalt sind häufig auch betriebswirtschaftliche Berater oder Gutachter involviert. Die Verträge müssen teilweise notariell beurkundet werden. Es sind mehrere Schritte erforderlich, in der unter-

schiedliche Fachkenntnisse benötigt werden. Beratung kann in dem Zusammenhang kein „Fertiggericht“ sein, sondern ist eher wie ein Menü – und hat sich nach Ihren konkreten Anforderungen zu richten.

Kontakt

DASV Deutsche
Anwalts- und Steuerberater-
vereinigung für die mittel-
ständische Wirtschaft e. V.
Walkerdamm 1
24103 Kiel
Telefon (0431) 974 3020
Telefax (0431) 974 3055
www.mittelstands-anwaelte.de



Rechtsanwältin Monika Born,
Hamburg