

Das regionale Magazin für Unternehmer & Führungskräfte

business

4

business4.de

Düsseldorf | Mettmann | Niederrhein | Bergisches Land

Die größten Familienbetriebe

PRAXIS
Insolvenz-
Prophylaxe

UNTERWEGS
Dubai

CHEFETAGE
Die (Alt-) Bierstadt

IM PROFIL: NRW-Garage Düsseldorf



2/2011 € 5.00 Z22036



4 192203 605000 02



Rechtzeitige Planung

Die Generation der Betriebsinhaber wird älter. Jeder zweite Unternehmer ist bereits in einem Alter, in dem die Nachfolge längst geregelt sein sollte. Eine gute Planung – auch in steuerlicher Hinsicht – ist daher empfehlenswert.

Zwischen 150000 und 250000 deutsche Betriebe suchen derzeit und in den nächsten Jahren eine Nachfolgeregelung, denn die Inhabergeneration ist in die Jahre gekommen:

22,1 Prozent aller Betriebsinhaber sind zwischen 60 und 64 Jahre, 18,7 Prozent zwischen 65 und 69 Jahre alt, weitere 9,8 Prozent sogar 70 Jahre und älter. Im Klartext: Jeder zweite Unternehmer ist in einem Alter, in dem die eigene Nachfolge längst geregelt sein sollte. Fast ein Drittel ist in einem Alter, das über der üblichen Altersgrenze für Berufstätige liegt...

Das Alter des Unternehmers ist daher zwar mit Abstand der häufigste Grund für eine Nachfolge-

regelung - aber mehr als 3000 Unternehmen jedes Jahr kommen unvorbereitet und oft völlig überstürzt in neue Hände, weil eine schwere Erkrankung, ein Unfall oder der plötzliche Tod des Inhabers dazu zwingt. Die rechtzeitige Planung – beispielsweise nach Erreichen des 55. Lebensjahres – ist daher für den Werteerhalt elementar wichtig.

Der verpasste Zeitpunkt

Die KfW-Mittelstandsbank schätzt, dass bei annähernd einem Viertel aller deutschen Betriebe die Suche nach einem geeigneten Nachfolger erfolglos bleiben wird. Der mit weitem Abstand

Foto: Pivello/Kristianin Gattmann

häufigste Grund: Ein nicht realistischer Kaufpreis. Danach folgt im Ranking „der verpasste richtige Zeitpunkt“.

Wichtig daher: Natürlich ist jeder bestrebt, für den von ihm aufgebauten Betrieb einen möglichst hohen Kaufpreis zu erzielen. Aber mit einem unrealistischen Wert wird „am Markt“ jeder Interessent verschreckt. Hinzu kommt, dass ein Kaufinteressent prüfen muss, ob eine Übernahme für ihn eine wirtschaftlich tragfähige Basis darstellt, da er einen Kaufpreis finanzieren muss – und am Ende wird dessen Hausbank nochmals die „Kapitaldienstfähigkeit“ nachrechnen.

Erbschaftssteuer-Regelungen

Mit einer frühzeitigen Planung muss man sich allerdings noch aus einem ganz anderen Grund auseinandersetzen: Wegen der aktuellen Erbschaftssteuer-Regelungen.

Anfang 2009 ist eine Erbschaftssteuerreform in Kraft getreten und damit sind in allen Fällen, in denen Betriebsvermögen vererbt oder auch verschenkt bzw. kostenlos übertragen wird, ganz andere Planungsparameter gültig. Insbesondere innerhalb von Familien gilt:

Die Finanzverwaltung hat zunächst Vorgaben zur Ermittlung des Unternehmenswertes erstellt. Der „gemeine Wert“ soll danach primär aus Verkäufen vergleichbarer Unternehmen (aus dem letzten Jahr) abgeleitet werden. Ist dies nicht möglich, ist der Wert nach den „Ertragsaussichten“ zu ermitteln.

Dann soll ein im Bewertungsgesetz geregeltes „vereinfachtes Ertragswertverfahren“ angewandt werden „soweit dies nicht zu offenkundig unzutreffenden Ergebnissen führt“. Und nur in diesem Fall kann ein „marktübliches“ Bewertungsverfahren zum Einsatz kommen.

Das Vergleichsverfahren wird nur in wenigen Ausnahmefällen möglich sein. Das von der Finanzverwaltung angebotene „vereinfachte Ertragswertverfahren“ kommt wegen vorgegebener Planungsparameter jedoch zu extrem hohen Werten (mit entsprechend hohen Steuerbelastungen für die Familie).

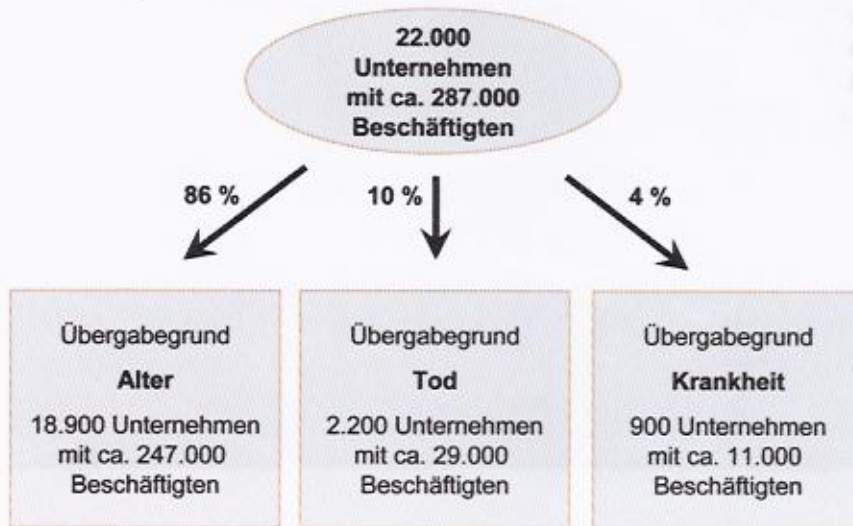
Handlungsspielraum für Familien

Elementar wichtig ist also eine Unternehmenswertermittlung durch einen unabhängigen Berater, der in seinem Gutachten nachprüfbar darlegt,

Jeder Unternehmenschef will seinen Betrieb nach der Übernahme in guten Händen wissen.



Jährliche Unternehmensübertragungen und betroffene Beschäftigte im Zeitraum 2010 bis 2014 nach Übergabegründen



Quelle: IfM Bonn

© IfM Bonn
St06-07a14

Grafik: Brueser

Laut einer aktuellen Statistik suchen jährlich 22000 „übergabewürdige“ Unternehmen eine Nachfolge. Nur noch relativ selten lässt sich diese innerhalb der Familie regeln. Daher muss immer häufiger ein externer Käufer gesucht und gefunden werden.

warum eine „markt- und geschäftsübliche“ Bewertungsmethode zum Einsatz kommt.

Wenn eine Unternehmer-Familie diesen Handlungsspielraum nicht nutzt, wird sie das spätestens in dem Moment bitter bereuen, wenn der Erbschaftssteuer-Bescheid ins Haus flattert. Doch das kann bereits im Vorfeld sehr wirksam verhindert werden.

Neben der „Stellschraube“ Unternehmenswertermittlung gibt es für Familien (-Unternehmen) eine zweite Möglichkeit, die Höhe der Erbschaft- oder Schenkungsteuer zu minimieren:

Der Gesetzgeber hat für diese Zielgruppe die so genannten „Verschonungsregeln“ installiert. Das klingt zwar erst einmal gut, hat aber gewaltige Tücken: So müssen sich Nachfolger beziehungsweise Erben schon zu einem frühen Zeitpunkt auf die sogenannte Option 85 oder Option 100 Prozent festlegen. Dies bedeutet im einzelnen Folgendes:

Die Option 85 Prozent heißt: In dieser Höhe bekommt die Unternehmerfamilie die Erbschaft- oder Schenkungsteuer erlassen, wenn die Lohnsumme der Firma in den nächsten sieben Jahren in etwa konstant bleibt.

Praxisfremde Option

Bei der Option 100 Prozent kann die Familie den Betrieb sogar völlig steuerfrei übertragen. Allerdings nur in den Fällen, in denen die Kinder oder

Enkel den Betrieb über mindestens zehn Jahre praktisch mit dem gleichen Personalbestand wie ihre Vorgänger fortführen. Das aber wird von Steuerfachleuten für völlig praxisfremd gehalten, denn in einer Krise muss jeder Inhaber umstrukturieren und Personal abbauen können. Damit aber entfällt der gesamte Steuernachlass!

FAZIT: Ein Unternehmer sollte aus vielerlei guten Gründen rechtzeitig mit der Planung seiner Nachfolge beginnen, von unabhängiger Seite einen marktfähigen Unternehmenswert ermitteln lassen einen qualifizierten Berater an seine Seite holen, der einen Verkauf begleitet und die Abwicklung unterstützt und absichert. Gerade bei einer Familien-Nachfolgeregelung alle Handlungsspielräume nutzen. ■



ZUM AUTOR

Joachim Brueser ist seit rund 25 Jahren als Unternehmensberater selbständig. Er ist Mitglied des BDU und hat dort das Zertifizierungsverfahren durchlaufen. Er begleitet von Korschbroich aus Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Unternehmenskonzepte, bei Finanzierungen, Umstrukturierung und der Nachfolgeregelung.