

# Rechtliche und steuerliche Aspekte bei der Unternehmensnachfolge Auswahl – Überleitung – Gestaltungsformen

Seitenzahl: 16

Steuerberater + Rechtsanwälte

Simrockstraße 11  
53113 Bonn  
T +49 (0) 2 28.9 11 41-0  
F +49 (0) 2 28.9 11 41-41  
bonn@viandensommer.de

Sachsenring 83  
50677 Köln  
T +49 (0) 2 21.93 12 27-0  
F +49 (0) 2 21.93 12 27-27  
koeln@viandensommer.de

[www.viandensommer.de](http://www.viandensommer.de)

## Gliederung

1. Grundsätzliches
  - 1.1. Zwei Generationen betroffen
  - 1.2. Krönung der unternehmerischen Tätigkeit
  - 1.3. Welche Alternative?
  
2. Vorbereitung der Unternehmensnachfolge
  - 2.1. Bestandsaufnahme
  - 2.2. Zielformulierung
  - 2.3. Zeitplan
  - 2.4. Verantwortlichkeiten
  - 2.5. Betrieb fit machen
  - 2.6. Nachfolgesuche
    - 2.6.1. Familienangehörige
    - 2.6.2. Nicht-Familienangehörige
  - 2.7. Nachfolgevereinbarungen
  
3. Steuerliche Aspekte
  - 3.1. Die Besteuerung des Übergebers
    - 3.1.1. Der Veräußerungsgewinn
    - 3.1.2. Der Freitag nach § 16 EStG
    - 3.1.3. Der Freibetrag nach § 17 für Anteile an Kapitalgesellschaften
    - 3.1.4. Die Berechnung der Steuerschuld nach § 34 EStG
    - 3.1.5. Ermäßigter Steuersatz
    - 3.1.6. Fünftelregelung
  - 3.2. Die Besteuerung beim Übernehmer
  - 3.3. Die Erbschaft- und Schenkungsteuer
  - 3.4. Steuerklassen
  - 3.5. Besonderheiten beim Betriebsvermögen
  - 3.6. Ratschläge
  
4. Die Grundzüge des Erbrechts
  - 4.1. Die Erbengemeinschaft
  - 4.2. Das Unternehmertestament
  - 4.3. Testament/Erbvertrag
  
5. Schluß

## 1. Grundsätzliches

Unternehmensnachfolge, das ist keine persönliche Entscheidung des Unternehmers, das ist vielmehr eine Entscheidung

- für die MitarbeiterInnen und
- für die Struktur der gesamten Volkswirtschaft.

### 1.1 Zwei Generationen betroffen

Es sind Millionen von Arbeitsplätzen betroffen, schon deshalb fördern der Bund und die Länder den Generationenwechsel in den Betrieben. Wir machen uns bitte alle klar, dass die Gestaltung von Unternehmensnachfolge mindestens zwei Generationen unmittelbar betrifft, nämlich

- die übergebende Generation und
- die übernehmende Generation.

Die übergebende Generation ist deshalb unmittelbar betroffen, weil der Betrieb das unternehmerische Lebenswerk des Übergebers darstellt, das gleichzeitig die Altersversorgung ausmacht, die übernehmende Generation ist deshalb unmittelbar betroffen, weil der zur Übernahme anstehende Betrieb die Grundlage für den Start in die berufliche Selbständigkeit sein soll.

Die Nachfolgeregelung ist für den Unternehmer eine große Herausforderung: Sein Tagesgeschäft beherrscht der Unternehmer durch und durch, aber Abschied vom Geschäft, vom Betrieb, vom Unternehmen, von seinem Lebenswerk zu nehmen, das er aufgebaut hat, das ist eine psychologische Hürde, die zu nehmen ist, hinter der die juristischen und die betriebswirtschaftlichen Regelungsnotwendigkeiten weit zurückstehen.

### 1.2 Krönung der unternehmerischen Tätigkeit

Trotzdem: Auf die lange Bank schieben hilft gar nichts, viele Gestaltungsmöglichkeiten gehen alleine wegen bloßen Zeitablaufs verloren, je früher der Unternehmer mit den Vorbereitungen beginnt, desto besser. Niemand hat die Garantie, dass seine Bemühungen von Erfolg gekrönt sind, die Praxis zeigt jedoch, dass frühzeitige Beratung mit dem Steuerberater, Hausanwalt, Banker, aber auch mit der IHK eine größere Erfolgswahrscheinlichkeit schafft. Dabei sollte sich der Unternehmer auch ruhig klarmachen, dass eine erfolgreich abgeschlossene Unternehmensnachfolge letztendlich die Krönung der unternehmerischen Tätigkeit ist.

### 1.3 Welche Alternative?

Klarmachen sollte sich der Unternehmer auch, dass er zur Nachfolgeplanung nur eine Alternative hat, nämlich die Unternehmensschließung.

Welche Vorteile bietet die Unternehmensnachfolge für den Übergeber?

- Fortsetzung des Lebenswerks
- Arbeitsverhältnisse gehen auf Übernehmer über
- Betrieb als Ganzes, als funktionierender Organismus verkauft, die Wirtschaftsgüter haben so einen höheren Wert, als im Einzelverkauf
- Es wird ein Firmenwert realisiert, immaterielle Werte, wie Ruf, Name, Kundenbeziehung und Know How werden bezahlt
- Sicherung der Altersvorsorge durch Kaufpreiszahlung, Miet- und Pachtzahlung, Rentenzahlung
- Überleitende Tätigkeit bessert Finanzen auf

Welche Vorteile bietet die Unternehmensfortführung für den Übernehmer?

- Kundenbeziehungen sind vorhanden
- Übernommener Betrieb hat einen Namen, ein Image
- Übernommener Betrieb hat eine erfahrene Belegschaft
- Übernommener Betrieb hat bewährte Organisation
- Erfahrungswerte für Erledigung von Kalkulationen und Aufträgen liegen vor
- Bestehende Aufträge sichern Beschäftigung nach Übernahme
- Liefer-, Wartungs- und Abnahmeverträge garantieren Aufträge
- Kundenkartei vorhanden
- Lieferantenbeziehungen sind vorhanden
- Netz von Kooperationspartnern existiert
- Bilanzen und G+V liegen vor, anhand derer die Wirtschaftlichkeit beurteilt werden kann
- Beziehungen zu Banken bestehen
- Vorgänger und sein Netzwerk steht übergangsweise zur Verfügung
- Betrieb ist zweckmäßig eingerichtet, auch womöglich abgeschriebene Maschinen und Werkzeuge und Einrichtungsgegenstände sind ja noch funktionstüchtig
- Vertragsnetzwerk besteht (Gesellschafts-, Miet-, Leasing-, Versicherungsverträge)

1/3 aller Unternehmensnachfolgen schlagen fehl und führen zur Betriebsschließung, was dramatische Konsequenzen haben kann:

- Lange Kündigungsfristen bei langjährigen AN
- Arbeitsmoral der AN sinkt
- Verluste werden eingefahren
- Warenbestand wird im Ausverkauf verschleudert

- Maschinen, Geräte, Einrichtung werden einzeln stets zu geringem Preis verkauft
- Wenn Betrieb in eigenen Räumen geführt wird und sich Wertsteigerung der Immobilie ergeben hat, müssen sog. „stille Reserven“ aufgelöst und versteuert werden

Warum schlägt die Übernahme fehl?

- Nachfolgeplanung zu spät angepackt, Gesundheitszustand zwingt zu schnellem Handeln, Zeit für vernünftige Lösungen nicht vorhanden
- Betrieb nicht übergabefähig, weil zu sehr auf die Person des Unternehmers zugeschnitten. Seine individuellen Fertigkeiten und Fähigkeiten stellen das alleinige Erfolgsrezept dar, was nicht übertragbar ist.
- Betrieb ist deshalb nicht übergabefähig, weil er die Wettbewerbsfähigkeit verloren hat, technisch veraltet, keine marktfähigen Produkte und Leistungen, Standort bietet keine Existenzgrundlage, Marktposition so schwach, dass Verdrängung stattfindet
- Preisvorstellung des Übergebers nicht realisierbar
- Unternehmer verlässt sich auf die Nachfolge der Kinder und versäumt dadurch die Suche nach einem familienfremden Übernehmer
- Finanzierung des Übergangs schlägt fehl, weil Unternehmen kapitalintensiv ist und Nachfolger nur über wenig Eigenkapital verfügt.

Vorstehende Auflistung macht deutlich, dass die Nachfolge strategisch und frühzeitig geplant sein will, es geht darum,

- einen geeigneten Nachfolger zu finden
- den Nachfolger für die künftigen Arbeiten zu qualifizieren
- den Betrieb für die zukünftigen Anforderungen zu rüsten
- unter den verschiedenen Übergabeformen die Geeignetste auszuwählen
- die Finanzierung durch den Übernehmer zu sichern
- die Ansprüche der Familienmitglieder zu sichern
- die richtigen Verträge abzuschließen
- den Ausstieg aus dem Unternehmen zu vollziehen, ohne Lücken in der Unternehmensführung zu hinterlassen.

Dabei sind zu beachten,

- die individuellen Ziele des Unternehmers
- die familiären Verhältnisse des Unternehmers
- die Vermögensverhältnisse des Unternehmers und seine Altersversorgung
- die Rentabilität des Betriebes
- der Wert des Betriebes
- die finanziellen Möglichkeiten des Nachfolgers
- die Rechtsform des Betriebes
- voraussichtliche Steuerbelastung bei der Übergabe.

Besondere Aktualität hat die Nachfolgeplanung durch Schlagworte wie Basel II und Rating

erhalten, wonach sich ab 2007 die Höhe der Kreditzinsen am Risiko des einzelnen Kredits orientieren soll. Für die Beurteilung der Risiken gibt es viele Kriterien, eines davon ist die Nachfolgeregelung, ein vorlagefähiges Nachfolgekzept verbessert die Aussichten für die Kreditverhandlungen. Die Finanzierung der Übernahme wird nur dann gelingen, wenn der Preis der Übernahme angemessen, der Übernehmer ausreichend qualifiziert und Eigenkapital in angemessenem Umfange vorhanden ist.

## 2. Vorbereitung der Unternehmensnachfolge

### 2.1 Bestandsaufnahme

Im Folgenden möchte ich darauf eingehen, was inhaltlich eine professionelle Nachfolgeplanung ausmacht: Zunächst einmal ist eine objektive, selbstkritische Bestandsaufnahme zu machen.

Hierzu gehört:

- Geschichte des Unternehmens
- Produkt- und Leistungsangebot
- Kunden
- Marktstellung
- Standort
- Größe des Unternehmens
- Rechtsform
- Beteiligungsverhältnisse
- Besondere Stärken/Schwächen des Betriebs
- Aktuelle Entwicklungen
- Besondere Vorkommnisse in den vergangenen Jahren

Hierzu gehört auch (und insbesondere:)

- wirtschaftliche Situation des Betriebes (Bilanz, G+V, notwendige Investitionen)
- Übersicht über laufende private Einnahmen und Ausgaben des Übergebers
- Vertragscheck; Überblick über bestehende Verträge, geschäftlicher Natur (Gesellschafts-, Miet-, LieferV), aber auch privater Natur (EheV, Testament)

### 2.2 Zielformulierung

Sodann muss der Übergeber sein Ziel formulieren, das muss fairerweise lauten: Langfristige Erhaltung des Betriebes unter Wahrung seiner Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität auch, und jetzt kommt's, nach dem Generationenwechsel.

Ich betone das deshalb, weil Übergeber und Übernehmer oftmals divergierende Ziele haben, nämlich

- durch den Verkauf einen höchstmöglichen Erlös zu erzielen
- den Betrieb als reinen Familienbetrieb zu erhalten und eine bestimmte Familientradition fortzusetzen
- den Betrieb an mehrere Kinder zu übertragen
- den Betrieb in einzelne Teile aufzuteilen und die Teilbetriebe separat zu veräußern
- den Betrieb für die Mitarbeiter zu erhalten
- den Einfluss auf die Betriebsführung auch noch nach der Übernahme zu sichern
- Zusammen mit dem Nachfolger den Betrieb noch einige Jahre gemeinsam führen

Der Übergeber muss sich also über seine eigenen Vorstellungen und Erwartungen bewusst sein, bzw. werden. Oft ist dies nur im vertieften Gespräch mit einem Berater auch außerhalb des Büros möglich.

### 2.3 Zeitplan

Als Nächstes sollte sich der Übergeber einen Zeitplan erstellen:

- Wann will er wie viel abgeben

### 2.4 Verantwortlichkeiten

Verantwortlichkeiten festlegen, wer macht was?

### 2.5 Betrieb fit machen

Für die Übergabe

- unrentable Geschäftszweige, Produkte aufgeben
- überhöhte Bestände an Maschinen und Einrichtungen, Warenlager abbauen
- Personalreserven reduzieren

Hierdurch wird der Betrieb verschlankt und die Chancen, einen Nachfolger zu finden, steigen.

Der Übergeber hat darauf zu achten, dass

- keine Abhängigkeit von einzelnen Kunden/Lieferanten besteht
- Ausgewogene, zukunftsorientierte Produktpalette
- Führungsaufgaben delegiert und nicht zu sehr auf Übergeber fixiert sind
- Kein Investitionsstau besteht
- Rentabilität steigern

- Kundenbindung festigen
- Ausbildungs- und Qualifikationsniveau besteht und gehalten wird
- Altersstruktur der AN ausgewogen ist
- Die interne Organisation transparent und effizient ist
- Das Rechnungswesen aussagekräftig ist
- Der Ruf des Unternehmens gut ist

## 2.6. Nachfolgesuche

Ist das Unternehmen so fit gemacht, dann sollte der Übergeber sich überlegen, an wen er denn übergibt:

### 2.6.1. Familienangehörige

In Frage kommen Familienangehörige und nicht Familienangehörige. Es ist oftmals ein sehnlicher Wunsch eines Übergebers, dass ein Familienmitglied fortführt. Gelingen tut das allenfalls in gut 40% der Fälle, etwa weil

- möglichen Nachfolger sehen, wie viel Arbeit das ist,
- das Verhältnis Alt/Jung gestört ist
- sich die Nachfolger überfordert fühlen
- Gewinnaussichten gerade in Kleinbetrieben gering sind
- Risikobereitschaft der Junioren fehlt.

Die Familie an das Lebenswerk heranzuführen gelingt dann, wenn es frühzeitig geschieht, Voraussetzungen sind

- erstklassige, fundierte Ausbildung (extern?)
- kaufmännische Kenntnisse (Banklehre?)
- erforderliche fachliche Qualifikation
- klarer Zeitplan für Betriebsübergabe
- fest umrissener Verantwortungsbereich mit eindeutigen Kompetenzen
- Erfolge (honorieren)
- angemessenes Gehalt
- gewinnabhängige Tantieme
- Informationsfluss
- eindeutige Nachfolgeregelung

Diese Empfehlungen begegnen in der Praxis immer wieder erheblichen Widerständen, weil der Senior Angst hat, aus dem Unternehmen gedrängt zu werden und/oder der Junior könnte durch Fehlentscheidungen oder mangelndes Engagement sein Lebenswerk in



Gefahr bringen. Ist der Junior hingegen frühzeitig in die Firma integriert, so kann der Stabwechsel sukzessive erfolgen, der Senior kann sich peu à peu zurückziehen und steht dem Nachfolger nach der Übergabe noch mit Rat und Tat zur Seite.

### 2.6.2 Nicht-Familienangehörige

Bei der Übergabe an Unternehmensfremde muss sich der Übergeber fragen, an wen er denn überhaupt übertragen soll?

- MBO (AN aus dem Betrieb selber)
- MBI durch direkte Ansprache, Tageszeitungen, Kammer/Verbände, Makler, Steuerberater, Rechtsanwälte.

## 2.7 Nachfolgevereinbarungen

Ist ein Nachfolgekandidat gefunden, so haben sich die Parteien über die Vereinbarungen des Übergangs einig zu werden. Zu regeln ist auf jeden Fall:

- die genaue Definition des Kaufgegenstandes
- die Höhe des Kaufpreises
- die Zahlungsabwicklung
- die Sicherung der Kaufpreisforderung
- der Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Lasten
- der Eintritt in bestehende Verträge
- ein Wettbewerbsverbot für den Verkäufer.

## 3. Steuerliche Aspekte

Ich möchte mich deswegen nachstehend mit den steuerrelevanten Tatbeständen im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge beschäftigen:

### 3.1. Die Besteuerung des Übergebers

Die Betriebsübernahme kann erhebliche Einkommensteuerbelastungen auslösen. Bei der Betriebsübergabe ist die Liquidität oft angespannt, weil Verbindlichkeiten abgelöst werden müssen oder weil der Unternehmer die freigewordenen Geldmittel in Privatvermögen investiert oder für die Altersvorsorge reserviert hat. Da schmerzt jeder Euro, den er an das Finanzamt zahlen muss. Deshalb gilt es, die Steuerbelastung durch Ausnutzung der Gestaltungsmöglichkeiten zu minimieren.

### 3.1.1. Der Veräußerungsgewinn

Im Jahr der Betriebsveräußerung bzw. der Betriebsaufgabe muss der Unternehmer nicht nur seinen Jahresgewinn der Einkommensteuer unterwerfen, sondern auch den sogenannten Veräußerungsgewinn. Der Veräußerungsgewinn ist definiert als der Betrag, um den der Kaufpreis nach Abzug der Veräußerungskosten (Beratungskosten, Vertragskosten, Notar und Grundbuchgebühren) dem Buchwert des Betriebsvermögens (dies ist die Höhe des Kapitalkontos) zum Zeitpunkt des Verkaufs übersteigt.

Der Veräußerungsgewinn ergibt sich, weil sich im Betrieb stille Reserven gebildet haben. Beispielsweise wurde eine Maschine auf den Erinnerungswert von 1,00 Euro abgeschrieben; sie hat aber noch einen Verkaufswert von 1.500,00 Euro. In diesem Fall besteht eine Differenz zwischen Verkehrswert (1.500,00 Euro) und Buchwert (1,00 Euro). Die stille Reserve bei dieser Maschine beträgt 1.499,00 Euro.

Ein besonderes Problem stellen die stillen Reserven bei Betriebsgrundstücken dar. Deren Wert ist in den vergangenen Jahrzehnten erheblich gestiegen, und sie haben heute oft einen weit höheren Wert, als er in der Bilanz ausgewiesen ist.

Zum Veräußerungsgewinn gehören zudem Gewinne, die sich aus der erforderlichen Auflösung von Rücklagen ergeben (z. B. Auflösung einer Rücklage für Ersatzbeschaffungen) sowie aus der Auflösung von Rückstellungen. Der Veräußerungsgewinn wird in dem Jahr besteuert, in dem Veräußerung verwirklicht wurde. Nicht entscheidend ist, wann der Kaufpreis bezahlt oder der Kaufvertrag geschlossen wird.

Beispiel:

Veräußert ein Unternehmer Anteile an einer Kapitalgesellschaft, beispielsweise an einer GmbH, so muss er den dabei realisierten Veräußerungsgewinn versteuern, wenn er in den letzten fünf Jahren am Kapital der Gesellschaft wesentlich beteiligt war. Eine wesentliche Beteiligung ist bereits bei einer Beteiligung von 1% gegeben! Die Besteuerung erfolgt nach dem sogenannten Halbeinkünfteverfahren. Danach wird nur die Hälfte des Gewinns der individuellen Einkommensteuer unterworfen. Die andere Hälfte ist einkommensteuerfrei.

Bereits oben habe ich erwähnt, dass der Staat Betriebsübergänge durchaus auch fördert, nämlich durch Steuervergünstigungen – auch – für den Übergeber: Wer seinen Betrieb im Ganzen veräußert, kann verschiedene Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen.

### 3.1.2 Der Freibetrag nach § 16 EStG

Unternehmer, die das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauernd berufsunfähig sind,

müssen den Veräußerungsgewinn nur dann versteuern, wenn er höher ist als 45.000,00 Euro. Allerdings vermindert sich der Freibetrag, wenn der Veräußerungsgewinn die Schwelle von 136.000,00 Euro übersteigt. Ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000,00 Euro kommt der Freibetrag nicht mehr zum tragen.

### 3.1.3 Der Freibetrag nach § 17 für Anteile an Kapitalgesellschaften

Für die Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften wird ein Freibetrag von 9.060,00 Euro gewährt, wenn der Veräußerungsgewinn nicht höher ist als 36.100,00 Euro. Werden nicht alle, sondern nur ein Teil der Anteile veräußert, gelten nur die anteiligen Beträge.

### 3.1.4 Die Berechnung der Steuerschuld nach § 34 EStG

Verbleibt nach Abzug des Freibetrages noch ein steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn, dann kann der Unternehmer zwischen den folgenden Vergünstigungen wählen:

#### 3.1.5 Ermäßigter Steuersatz

Er beträgt 56% des durchschnittlichen Steuerersatzes des Steuerpflichtigen, mindestens jedoch 16%.

#### 3.1.6 Fünftelregelung

Rechnerisch wird der Veräußerungsgewinn auf fünf Jahre verteilt und über diesen Zeitraum anteilig versteuert. Dadurch wird die Progressionswirkung der Einkommensteuer gemindert. Versteuert wird der Veräußerungsgewinn aber im Jahr der Betriebsaufgabe; die Steuerzahlung wird nicht auf fünf Jahre verteilt.

## 3.2. Die Besteuerung beim Übernehmer

Durch den Kauf eines Unternehmens als Ganzes entstehen beim Erwerber Anschaffungskosten, von denen er Abschreibungen vornehmen kann. Ausnahme:

Bei Grundstücken sind keine Abschreibungen möglich. Die Abschreibungen mindern den Gewinn. Da es sich um den Kauf gebrauchter Wirtschaftsgüter handelt, ist der Verkäufer nicht an die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer gebunden. Er kann die Restnutzungs-

dauer und den Abschreibungsmodus frei wählen. Enthält der Kaufpreis auch einen Firmenwert, so kann dieser ebenfalls abgeschrieben werden; allerdings nur über einen Zeitraum von 15 Jahren.

Erwirbt der Nachfolger dagegen Gesellschaftsanteile an einer GmbH oder an einer AG, dann entstehen keine Anschaffungskosten. Auch wenn der Kaufpreis über den Nominalwert liegt, gibt es keine Möglichkeiten, diesen Kaufpreis abzuschreiben. Beahlt der Nachfolger dem Vorgänger eine Miete oder eine Pacht, dann sind ihre Beträge in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzbar. Sie mindern den steuerpflichtigen Gewinn. Wird mit dem Vorgänger eine dauernde Last vereinbart, dann stellen diese Zahlungen keine Betriebsausgaben dar. Diese Zahlungen können aber in voller Höhe als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Somit mindern sie die Einkommensteuer. Bei Rentenzahlungen kann lediglich der sogenannte Ertragsanteil (dieser entspricht den in den Zahlungen enthaltenen Zinsen) und bei Ratenzahlungen nur der Zinsanteil abgesetzt werden.

### 3.3. Die Erbschaft – und Schenkungsteuer

Wird Vermögen unentgeltlich übertragen, so kann dies Erbschaft- oder Schenkungsteuerpflicht auslösen. Die Höhe der Steuer wird u.a. bestimmt durch den Verwandtschaftsgrad (je näher verwandt, desto geringer der Steuersatz und desto höher der Freibetrag) und die Art des überlassenen Vermögens, sowie den Gesamtwert der Erbschaft oder Schenkung.

Wertmaßstäbe:

Die verschiedenen Arten von Vermögensgegenständen werden bezüglich der Erbschaft- und Schenkungsteuer unterschiedlich bewertet.

So werden beispielsweise Bargeld und Bankguthaben zum Nennwert angesetzt, GmbH-Anteile nach dem sogenannten Stuttgarter Verfahren bewertet.

Immobilien werden seit dem 01. Januar 1996 wie folgt bewertet:

- Unbebaute Grundstücke: Der Steuerwert richtet sich nach dem sogenannten Bodenrichtwert. Städte und Gemeinden veröffentlichen Tabellen, in denen die Richtwert für die Quadratmeterpreise der Grundstücke zusammengestellt sind. Von den Bodenrichtwerten wird ein Abschlag von 20% vorgenommen.
- Bebaute Grundstücke: Der Steuerwert wird auf der Grundlage der im Durchschnitt der letzten drei Jahre erzielten Jahresnettokaltmiete errechnet. Sie wird mit dem Faktor 12,5 multipliziert. Ist das Gebäude mindestens ein Jahr alt, können pro Jahr 0,5% vom Steuerwert abgezogen werden. Der Abzug ist auf maximal 25% begrenzt. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern wird nach Abzug der Alterswertminderung ein Zuschlag von 20% erhoben.

### 3.4 Steuerklassen

Entsprechend ihrem Verwandtschaftsverhältnis sind die Erwerber in drei verschiedene Steuerklassen eingeteilt.

Zur günstigsten Steuerklasse I gehören der Ehegatte, die Kinder und Stiefkinder, die Abkömmlinge der Kinder und Stiefkinder und die Eltern bei Erwerben von Todeswegen.

Zur Steuerklasse II gehören die Geschwister, die Abkömmlinge ersten Grades von Geschwistern, die Stiefeltern, die Schwiegerkinder, die Schwiegereltern und der geschiedene Ehegatte.

Unter die Steuerklasse III fallen alle übrigen Erwerber und die Zweckzuwendungen.

Angehörige der Steuerklasse I haben einen persönlichen Freibetrag von 307.000,00 Euro (Ehegatten), von 205.000,00 Euro (Kinder, sowie Kinder verstorbener Kinder). Dieser Freibetrag kann alle zehn Jahre neu ausgeschöpft werden, denn nur die Vermögensteile werden zusammengerechnet, die innerhalb von zehn Jahren geschenkt werden.

### 3.5 Besonderheiten beim Betriebsvermögen

Für Betriebsvermögen gibt es im Erbfall oder vorweggenommener Erbfolge einen zusätzlichen Freibetrag von insgesamt Euro 225.000,00. Der nach Abzug dieses Freibetrages verbleibende Betrag wird bei der Bewertung nur zu 65% angesetzt. Voraussetzung für diese Steuerbegünstigungen sind, dass der Beschenkte oder der Erbe den Betrieb mindestens 5 Jahre lang fortsetzt. Außerdem darf er keine nennenswerten Entnahmen aus dem Betriebsvermögen vornehmen.

### 3.6 Ratschläge

Aus meinen Erfahrungen möchte ich folgende Ratschläge geben:

- alle 10 Jahre sollten Familien die hohen Freibeträge nutzen. Wer rechtzeitig sein Vermögen den Familienangehörigen schenkt, kann die Freibeträge also mehrmals nutzen.
- Wer Immobilien statt Bargeld oder Wertpapiere schenkt, kann unter Umständen noch immer Steuern sparen. Denn Immobilien werden auch nach dem neuen Bewertungsrecht nur mit etwa 50 bis 60% des Verkehrswertes erfasst, Bargeld und Wertpapiere dagegen mit dem vollen Verkehrswert.
- Durch die Schenkung von Betriebsvermögen ergeben sich ebenfalls Vorteile. Denn durch den Freibetrag von 225.000,00 Euro und den Wertabschlag von 35% ist Betriebsvermögen besonderes privilegiert.

## 4. Die Grundzüge des Erbrechts

Ein wichtiges Thema im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge ist das Erbrecht. Leider wird dies vielen Familien erst dann bewusst, wenn der traurige Fall eingetroffen ist. Nicht selten trifft dann die Hinterbliebenen nicht nur der Schmerz über den Verlust eines nahe stehenden Menschen, sondern auch die Frage „Was soll mit dem Unternehmen geschehen?“ ganz unvorbereitet. Ist kein Testament vorhanden, dann regeln die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) die Erbfolge: „Mit dem Tod einer Person geht deren Vermögen als Ganzes auf eine oder mehrere andere Personen (Erben) über.“ (§§ 1922 I BGB). Hinterlässt der Verstorbene mehrere Erben, so wird der Nachlass gemeinschaftliches Vermögen der Erben. Diese Erbengemeinschaften, die in der Praxis häufig vorkommen und Anlass für viele Erbstreitigkeiten sind, entstehen zwangsläufig mit dem Eintritt des Erbfalls.

### 4.1 Die Erbengemeinschaft

Bei einer Erbengemeinschaft dürfen die Erben nur gemeinsam über die Nachlassgegenstände verfügen. Die Erben eines Gewerbebetriebes können

- den Betrieb als Personengesellschaft fortführen, an der sie als Mitunternehmer beteiligt sind;
- den Betrieb verkaufen und den Erlös entsprechend den Quoten verteilen;
- die Wirtschaftsgüter in das Privatvermögen überführen und das Erbe auseinandersetzen.

Nicht in jedem Fall erfolgt die Betriebsübergabe wie geplant. Der plötzliche Tod eines Unternehmers, ein Unfall oder eine schwere Erkrankung kann eine völlig neue Situation schaffen und eine schnelle Entscheidung erforderlich machen. In diesen Fällen zeigt sich immer wieder, wie wichtig eine vorausschauende Vorsorge durch ein fundiertes Unternehmertestament ist.

### 4.2. Das Unternehmertestament

Hat es der Unternehmer versäumt, juristisch einwandfreie Regelungen für den Notfall zu treffen, können Erbstreitigkeiten die Zukunft des Unternehmens gefährden. Streitigkeiten sind oft langwierig und kostspielig und sie gehen immer zu Lasten des Unternehmens. Sie enden nicht selten mit einer Versteigerung des Betriebes. Deshalb gilt es schon beizeiten die Entstehung von Erbengemeinschaften möglichst zu vermeiden und ein Unternehmertestament mit klaren Nachfolgeregelungen zu verfassen. Dadurch kann sichergestellt werden, dass

- die Substanz des Unternehmens erhalten bleibt;
- eine einheitliche Entscheidungsgewalt im Unternehmen herbeigeführt wird;
- klare Eigentumsverhältnisse geschaffen werden;
- Streit unter den Erben vermieden wird;
- der Ehepartner finanziell abgesichert wird;
- die Vertretung für minderjährige Erben geregelt wird;
- das Erbe möglichst gerecht verteilt wird;
- die Erbschaft auch unter steuerlichen Aspekten optimal geregelt wird.

### 4.3. Testament/Erbvertrag

Ein Testament kann in zwei Formen errichtet werden, nämlich eigenhändig oder öffentlich. Unverzichtbar sollte für einen Unternehmer die juristische Beratung vor und bei der Erklärung seines Letzten Willens sein. Dadurch können formale Fehler, insbesondere auch unklare Formulierungen, vermieden werden. Da es sich bei den meisten Erbschaften um komplexe Vorgänge handelt, sollte kein Unternehmer die Kosten einer eingehenden Beratung scheuen und ein öffentliches Testament abschließen.

Eine sinnvolle Alternative zum Testament ist ein Erbvertrag. Im Gegensatz zum Testament als einseitige Erklärung des Erblassers ist dies ein Vertrag, den der Erblasser mit allen späteren Erben aushandelt und abschließt. Er muss immer notariell beurkundet werden. Er kann auch nur mit Zustimmung aller Beteiligten aufgehoben oder geändert werden. Er sichert somit die getroffenen Vereinbarungen ab. Empfehlenswert ist, einen Erbvertrag um einen Pflichtteilsverzichtvertrag zu ergänzen.

Handelt es sich bei dem Unternehmen, für das die Nachfolge zu regeln ist, um eine Personengesellschaft (z.B. eine OHG) müssen die Gesellschafter unbedingt darauf achten, dass ihre Testamente bzw. Erbverträge genauestens auf die Nachfolgeregelungen des Gesellschaftsvertrages abgestimmt sind. Sieht nämlich der Gesellschaftsvertrag etwas anderes vor als letztwillige Verfügung, haben die Regelungen des Gesellschaftsvertrages Vorrang, das abweichende Testament ist insoweit unwirksam. Daran sollten Sie auch denken, wenn Sie Gesellschaftsverträge oder Testamente und Erbverträge später einmal ändern. Die Änderung auf der einen Seite müssen unbedingt durch entsprechende Anpassung auf der anderen Seite ergänzt werden. Selbstverständlich sollte auch ein etwa vorhandener Ehevertrag mit dem verbindlichen Nachfolgekonzert für das Unternehmen harmonisieren.

## 5. Schluss

Zum Schluß komme ich an den Anfang zurück:

- Unternehmensnachfolge betrifft zwei Generationen
- Gelungene Unternehmensnachfolge ist die Krönung der unternehmerischen Tätigkeit
- Einzige Alternative zur Unternehmensnachfolgeregelung ist die Unternehmensschließung, deshalb:
- Rechtzeitige Rateinholung und –befolgung verspricht Erfolg.

(Manuskript eines Vortrags von Dirk Vianden,  
gehalten vor der Industrie- & Handels-kammer Bonn/Rhein-Sieg Im Juni 2005)