

Unternehmensnachfolge richtig planen

Nach aktuellen Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn von 2018 steht in Deutschland im Zeitraum von 2018 bis 2022 bei rund 150.000 Familienunternehmen die Übergabe an die nächste Generation oder der Verkauf an. Dies entspricht 30.000 Übergaben pro Jahr. Für den einzelnen Unternehmer gibt es ihn aber meist nur einmal im Leben: den Moment, in dem man das eigene Unternehmen in andere Hände übergibt. „Dieser Moment muss sorgfältig vorbereitet werden, denn von der erfolgreichen Unternehmensnachfolge hängt der Weiterbestand des Unternehmens ab“, so die Steuerberaterkammer Brandenburg. Damit alles möglichst reibungslos funktioniert, gibt es im Vorfeld viel zu beachten. Deshalb sollte man für die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge genügend Zeit einplanen und auch die Beratungsangebote zu verschiedenen Aspekten dieses Themas wahrnehmen. Der Steuerberater sollte hier der erste Ansprechpartner sein.

Nachfolge innerhalb der Familie

Wenn der Nachfolger aus der Familie kommt, scheint das größte Problem zunächst gelöst. Man weiß, in welche Hände das Unternehmen übergehen soll. Dann stellt sich schnell die Frage nach der Erbschaft- oder Schenkungsteuer. Je nach Fall muss das Unternehmensvermögen entweder voll versteuert werden oder es kann zu 85 Prozent oder sogar ganz von der Steuer ausgenommen werden. Besonderheiten gibt es für große Unternehmensvermögen, aber auch bei Familienunternehmen. Die Regelungen sind hier sehr komplex und schon bei der Planung der Übertragung sollte ein Steuerberater herangezogen werden, um teure Fehler zu vermeiden. Es ist aber nicht nur das Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht zu beachten, sondern vor allem auch das Erbrecht. Gibt es neben dem Nachfolger weitere Erben, die ausbezahlt werden müssen? Muss das Geld dafür aus dem Unternehmen heraus aufgebracht werden oder gibt es weiteres Vermögen, das dazu herangezogen werden kann? Nicht zu vernachlässigen ist bei Familienunternehmen auch die psychologische Komponente, wenn nur ein möglicher Erbe zum Nachfolger bestimmt wird. Ist das Unternehmen eine Personengesellschaft, spielen auch gesellschaftsvertragliche Regelungen eine Rolle. Sie können zu dem geplanten Übertragungsweg passen oder ihn auch konterkarieren. Der Steuerpflichtige sollte sie daher frühzeitig in die Planung einbeziehen. Bei den Freien Berufen sind außerdem die berufsrechtlichen Vorschriften zu beachten, nach denen ein (Wunsch-)Nachfolger z. B. die erforderlichen Zulassungsvoraussetzungen mitbringen muss.

Bei Familienunternehmen wird häufig eine gleitende Unternehmensübergabe geplant, bei der Übergeber und Nachfolger eine Zeitlang gemeinsam im Unternehmen tätig sind. Dafür sollten im Vorhinein klare Regeln geschaffen werden, insbesondere was die Kompetenzverteilung und den zeitlichen Ablauf betrifft. Wenn es bei der Gestaltung der Nachfolge zu Konflikten kommt, kann ein Mediator dabei helfen, Lösungen zu finden.

Unternehmensverkauf

Ist kein geeigneter Nachfolger in der Familie zu finden, muss das Unternehmen an einen externen Erwerber verkauft werden. Es ist nicht immer einfach, den richtigen Käufer zu finden. Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützte Internetbörse nexit-change.org kann dabei helfen, geeignete Interessenten zu finden. Das klappt aber nicht immer von heute auf morgen, sondern kann sich durchaus bis zu zwei Jahre hinziehen.

Gelingt ein Verkauf, ist der Veräußerungsgewinn einkommensteuerpflichtig. Es gibt in diesem Fall aber zwei mögliche Begünstigungen. Wenn der Veräußerer zum Zeitpunkt des Verkaufs das 55. Lebensjahr vollendet hat oder im sozialversicherungsrechtlichen Sinn dauernd berufsunfähig ist, gibt es je nach Höhe des Veräußerungsgewinns einen Freibetrag

von bis zu 45.000 Euro. Für den Gewinn ist außerdem ein ermäßigter Steuersatz möglich, soweit er 5 Mio. Euro nicht übersteigt. Diese Begünstigungen werden einem Unternehmer aber nur einmal im Leben und nur für ein Unternehmen gewährt. Wer zwei oder mehrere unterschiedliche Betriebe besitzt, muss sich entscheiden, für welchen Veräußerungserlös die Steuervergünstigung beantragt wird. Wird ein Verkaufspreis vereinbart und in Raten über mehr als zehn Jahre gezahlt, hat der Verkäufer die Wahl, den Gewinn sofort zu versteuern oder die Ratenzahlungen als nachträgliche Betriebseinnahmen zu behandeln.

Unternehmensbewertung

Bei einem Wechsel an der Unternehmensspitze ist es immer notwendig, den Wert des Unternehmens zu ermitteln. In der Familie geht es um die Abfindung weichender Erben, bei einem Verkauf geht es darum, den Verkaufspreis festzulegen. In Deutschland üblich ist das Ertragswertverfahren, bei dem der Unternehmenswert aus den zukünftig erwarteten Gewinnen abgeleitet wird. Für steuerliche Zwecke gibt es ein vereinfachtes Ertragswertverfahren, das mit einigen Pauschalierungen arbeitet. Bei Freien Berufen wie Steuerberatern, Ärzten oder Rechtsanwälten haben sich Verfahren für die Praxisbewertung etabliert, die die Besonderheiten und Unterschiede gegenüber gewerblichen Betrieben erfassen sollen, also die besondere Bedeutung von Kunden- bzw. Mandanten- oder Patientenbeziehungen. Eine realistische Einschätzung des Unternehmenswerts ist eine wichtige Vorbedingung für einen erfolgreichen Verkauf.

Alterssicherung

Das Unternehmen stellt für den Inhaber in vielen Fällen auch eine wesentliche Quelle der eigenen Altersvorsorge dar. Bei der Übergabe an einen Nachfolger aus der Familie kann statt eines Verkaufs eine Vermögensübertragung gegen Versorgungsleistungen vorgenommen werden. Der Übernehmer muss sich verpflichten, dem Übergeber bis zu dessen Tod vertraglich festgelegte Versorgungsleistungen zu zahlen. Beim Zahlenden sind diese Versorgungsleistungen als Sonderausgaben abziehbar, der Empfänger muss sie als wiederkehrende Bezüge versteuern. Eine andere Möglichkeit besteht darin, zwar das Unternehmen zu übertragen, aber sich einen anteiligen Nießbrauch an den Unternehmensgewinnen vorzubehalten.

Fazit

Bei vielen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge kann der Steuerberater unterstützen, auch bei der Identifikation von zu behandelnden Themenfeldern und ggf. der Suche nach weiteren Beratern für Spezialfragen. Die steuerlichen Folgen einer Unternehmensübergabe sind je nach Durchführungsart sehr unterschiedlich. Hier sollte man die Konsequenzen unbedingt im Vorfeld genau überprüfen. Orientierungshilfe bei der Suche nach einem qualifizierten Berater gibt der Steuerberater-Suchdienst auf der Website der Steuerberaterkammer Brandenburg unter www.stbk-brandenburg.de.