

UNTERNEHMENSNACHFOLGE: LEITFADEN FÜR EINE STRUKTURIERTE, STEUEROPTIMIERTE ÜBERGABE

MERKBLATT NR. 2031.3 | 11 | 2025

INHALT

1. Einleitung
2. Anlässe der Unternehmensnachfolge
3. Möglichkeiten der Nachfolge
 - 3.1 Verkauf an Dritte
 - 3.2 Verkauf an Familienangehörige
 - 3.3 Schenkung an Familienangehörige
 - 3.4 Familienstiftung
4. Analyse des Unternehmens
 - 4.1 Perspektiven des Geschäftsmodells
 - 4.2 Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit
 - 4.3 Feststellung eines Investitionsstaus
5. Bewertung des Unternehmens
 - 5.1 Wirtschaftliche Betrachtungsweise
 - 5.2 Steuerliche Betrachtungsweise
6. Fitmachen des Unternehmens
 - 6.1 Bereinigung von Altlasten
 - 6.2 Investitionen in die Fortführung
7. Umfang der Betriebsübernahme
 - 7.1 Grundsatzentscheidung
 - 7.2 Immobilien im Privatvermögen, Betriebsvermögen oder Sonderbetriebsvermögen
 - 7.2.1 Immobilie im Privatvermögen außerhalb des Unternehmens
 - 7.2.2 Immobilie im Betriebsvermögen eines Einzelkaufmanns bzw. e.K.
 - 7.2.3 Immobilie im Betriebsvermögen einer Personengesellschaft
 - 7.2.4 Immobilie im Betriebsvermögen einer Kapitalgesellschaft
 - 7.3 Betriebsaufspaltung
8. Art der Betriebsübernahme
 - 8.1 Share-Deal
 - 8.2 Asset-Deal
 - 8.3 Verkäufer-Darlehen
 - 8.4 Übertragung gegen Leibrente
9. Entscheidungssituation des Unternehmers
 - 9.1 Einkommen und Vermögen im Alter
 - 9.2 Bereitschaft zur Übergabe
10. Entscheidungssituation des Nachfolgers
 - 10.1 Bereitschaft zur Übernahme
 - 10.2 Unternehmerische Fähigkeit zur Übernahme
 - 10.3 Finanzielle Ressourcen
11. Zeitraster
 - 11.1 Festlegung des Zeitpunkts
 - 11.2 Staffelübergabe mit hartem Schnitt
 - 11.3 Stufenmodell
12. Ertragsteuerliche Folgen
 - 12.1 Besteuerungstatbestände
 - 12.2 Steuerliche Begünstigungen
 - 12.3 Berechnung der Steuerbelastung
13. Schenkungsteuerliche Folgen
 - 13.1 Berechnung des schenkungsteuerlichen Werts
 - 13.2 Verschonungsabschlag
 - 13.3 Schenkungsteuerliche Belastung
 - 13.4 Anzeige der Schenkung und Schenkungsteuererklärung
14. Umsetzung
 - 14.1 Vertragliche Gestaltung
 - 14.2 Steuerliche Begleitung
 - 14.3 Nachvertragliche Betreuung
15. Fazit

1. EINLEITUNG

Jedes klein- und mittelständische Unternehmen steht vor der Herausforderung, irgendwann einmal für eine Nachfolge der Unternehmerpersönlichkeit(en) zu sorgen. Aktuell gilt dies insb. für die sog. Babyboomer, die in großer Zahl vor dem Eintritt in den Ruhestand stehen. Nicht selten ist der das Unternehmen betreuende Steuerberater der erste und bisweilen wichtigste Ansprechpartner für den Unternehmer, oft versehen mit einem besonderen Vertrauensvorschuss. Die Umsetzung der Unternehmensnachfolge beinhaltet erhebliche wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Implikationen und reichlich Stolperfallen. Dieser Leitfaden dient dazu, eine Unternehmensnachfolge strukturiert vorzubereiten und die wesentlichen Faktoren aufzuzeigen. Die steuerlichen Folgen einer Unternehmensnachfolge sind alles andere als simpel und gerade hier ist die Kompetenz des

Steuerberaters gefordert, der auch komplexe Zusammenhänge erkennt und einer adäquaten Lösung zuzuführen imstande ist. Im Rahmen dieses Leitfadens werden die wichtigsten steuerlichen Gesichtspunkte dargelegt, ohne sie jedoch im Detail zu erläutern.

2. ANLÄSSE DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Der häufigste Anlass einer Unternehmensnachfolge ist der altersbedingte Ruhestand. Sofern ein Unternehmer ein Interesse daran hat, sein Lebenswerk fortbestehen zu lassen, wird er sich damit beschäftigen müssen, einen geeigneten Nachfolger für sein Unternehmen zu finden, sei es aus dem Kreise der eigenen Familie oder außerhalb dessen. In der Praxis ist zu beobachten, dass der Zeitpunkt völlig unterschiedlich sein kann. Manche denken schon ab Mitte 50 daran, andere sehen sich noch mit 80 Jahren in der Lage, das Unternehmen zu führen. Sinnvoll ist, sich damit frühzeitig zu beschäftigen, um zumindest in groben Zügen vorbereitet zu sein. Die Übergabe des Unternehmens mit warmer Hand will gut vorbereitet und durchdacht sein und sollte keinesfalls übers Knie gebrochen umgesetzt werden!

Weniger freiwillige Anlässe können gesundheitliche Beeinträchtigungen sein oder der plötzliche Todesfall. Auch finanzielle Engpässe können ausschlaggebendes Motiv sein. Die Nachfolge kann auch durch eine Krise ausgelöst sein, oder durch eine hohe Investition zur Sicherstellung oder Fortentwicklung des Betriebs. Bisweilen ist auch eine geplante Verlagerung des Wohnsitzes in das Ausland verbunden mit einer drohenden Wegzugsbesteuerung der Anlass für eine Nachfolgeregelung. Auch Änderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen können als Beschleuniger wirken, wie zuletzt im Jahr 2016, als das Erbschaftsteuerrecht ab 30.06.2016 in einigen Bereichen verschärft wurde. Sollte infolge eines neuerlichen Urteils des BVerfG und in Anbetracht der politischen Diskussion eine Abschaffung oder erhebliche Minderung der Verschonungsregeln für Betriebsvermögen drohen, werden viele Unternehmensnachfolgen geregelt werden, obwohl die Zeit dafür eigentlich noch nicht reif ist.

Übersicht 1

Anlässe

Alter
Gesundheit
andere Lebensziele
Wegzug
Änderungen ErbStG
Todesfall

3. MÖGLICHKEITEN DER NACHFOLGE

Um eine sinnvolle Planung zu strukturieren, ist vorab zu klären, welche Art der Unternehmensnachfolge im Fokus steht.

3.1 Verkauf an Dritte

Bei einem Verkauf an Dritte möchte der Unternehmer im Regelfall nicht seine individuelle Nachfolge regeln, sondern einen max. hohen Verkaufspreis erzielen. Dieser Fall folgt eigenen Gesetzen und wird in diesem Leitfaden, dessen Anliegen die klassische Fortführung in familiärem oder familiennahem Umfeld ist, nicht gesondert abgebildet. Zu den Regeln eines optimalen Verkaufs

des Unternehmens wird auf die *DWS Kommentierte Checkliste Nr. 1047 Unternehmensverkauf* hingewiesen.

Der Verkauf an fremde Dritte erfolgt im Regelfall entweder an strategische Investoren, denen das zur Disposition stehende Unternehmen gut in ihr eigenes Geschäftskonzept oder Portfolio passt, oder an Finanzinvestoren, deren Ziel eine maximale Rendite ist sowohl aus Gewinnausschüttungen als auch dem späteren Verkauf („Exit“). Bei einem Verkauf an Dritte kann es sich aber auch um eine individuelle Nachfolge handeln, z. B. bei einem Verkauf im Rahmen eines MBO (management buy out). In diesem Fall geht es meist nicht um die Erzielung eines möglichst hohen Verkaufspreises, sondern um eine geregelte Nachfolge im Sinne der Betriebserhaltung. Diese ähnelt daher in Teilbereichen einer familiären Nachfolge.

3.2 Verkauf an Familienangehörige

Die familiäre Unternehmensnachfolge muss nicht notwendigerweise im Wege einer Schenkung erfolgen. Auch ein „normaler“ Verkauf kommt in Betracht. Das kann z. B. dann der Fall sein, wenn der Unternehmer eine materielle Absicherung im Alter benötigt. Denkbar ist auch ein Leistungsfähigkeitsgedanke, wonach der oder die Nachfolger nicht alles geschenkt bekommen, sondern vielmehr die Wertschätzung einer Investition erfahren sollen. Vorstellbar ist auch, dass Gleichstellungsgründe gegenüber potenziellen Miterben, die aber nicht am Unternehmen beteiligt werden sollen, einen Verkauf empfehlenswert machen. Gleichwohl wird diese Form im Regelfall nicht gleichzusetzen sein mit einem Verkauf an fremde Dritte, da hinsichtlich des Kaufpreises und der Konditionen Zugeständnisse üblich sind.

3.3 Schenkung an Familienangehörige

Die geradezu klassische Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie ist die Schenkung. Sie ist durch die Verschonungsregelungen im ErbStG schenkungsteuerlich begünstigt. Demnach können im Regelfall 85 % steuerfrei übertragen werden („Regelverschonung“), im Fall der sog. Optionsverschonung sogar 100 %. Der Prototyp dieser Nachfolge ist die klassische Staffelübergabe an die nächste Generation. Es entspricht dem Selbstverständnis des familiären Gedankens, ohne Brüche generationenübergreifend das Unternehmen fortzuführen; in diesem Szenario steht die Realisierung eines Verkaufspreises als Entgelt für die unternehmerische Lebensleistung außerhalb der Dispositionsmöglichkeiten. Es setzt allerdings voraus, dass die Altersversorgung des Unternehmers durch laufende Einkünfte und/oder Vermögenswerte anderweitig gesichert ist.

Soweit im Hinblick auf eine nicht ausreichende Altersversorgung oder aus anderen Gründen wie etwa Gleichstellungsgesichtspunkten gegenüber Geschwistern keine vollständige Schenkung erfolgen soll, sind auch Gestaltungen als teilentgeltliche Übertragung möglich und üblich. Danach kommt es zu einem Verkauf zu einem gegenüber dem Verkehrswert deutlich niedrigeren Preis. Eine typische Variante wäre der Verkauf zum Buchwert oder Nominalwert statt zum Verkehrswert. Zivil- und steuerrechtlich handelt es sich dann um eine gemischte Schenkung, die entsprechend der Trennungstheorie in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Vorgang aufzuteilen ist.

3.4 Familienstiftung

Eine besondere Form der Unternehmensnachfolge ist die Stiftung. Bei der Stiftung möchte der Unternehmer das Unternehmen weder meistbietend an Dritte noch an einen Familienangehörigen abgeben. Der Unternehmensträger wird mit der Stiftung eine Institution aus eigenem Recht mit der Folge des Erhalts aus sich selbst heraus (Stiftung als verselbstständiges Zweckvermög-

gen). Die Stiftung kann gemeinnützig sein, muss es aber nicht. Sie kann als eigennützige Stiftung durchaus dazu dienen, den Unterhalt der nachfolgenden Generation(en) zu sichern. Dieser Unterhalt ist im Gegensatz zum klassischen Eigentum an Gesellschaftsanteilen aber den Restriktionen der Stiftungssatzung unterworfen; v.a. scheidet im Regelfall ein Verkauf des Unternehmens aus. Die Übertragung eines Unternehmens in eine Stiftung unterliegt der Erbschaftsteuer gem. § 7 Abs. 1 Nr. 8 ErbStG unter Anwendung der Verschonungsregeln. Bei eigennützigen Familienstiftungen ist die sog. Erbersatzsteuer zu beachten, die alle 30 Jahre anfällt (vgl. § 1 Abs. 1 Nr. 4 ErbStG).

Vorherrschende Motive einer Stiftungslösung sind mangelndes Zutrauen in Betriebsführungsfähigkeiten der nachfolgenden Generation oder die Sicherung des Unternehmensfortbestands zur Abschottung der Verlockung des „Kassemachens“ der Angehörigen. Ebenso kann ein Motiv die Anzahl der Nachfolger, v.a. in dritter Generation sein, wenn zu befürchten ist, dass es nicht zu einer einheitlichen Betriebsführung kommt.

Das Stiftungsmodell folgt eigenen Regelungen, sodass es im Rahmen dieses Leitfadens nicht weiter betrachtet wird. Es wird verwiesen auf die *DWS Kommentierte Checkliste Nr. 1045 Familienstiftungen aus Praktikersicht*.

Übersicht 2

Möglichkeiten der Nachfolge

Verkauf an Dritte
Verkauf an Angehörige
Verkauf an Mitarbeiter (MBO)
Schenkung an Angehörige
Teilentgeltlich an Angehörige
Teilentgeltlich an Mitarbeiter
Familienstiftung

4. ANALYSE DES UNTERNEHMENS

Das Unternehmen, das übertragen werden soll, gehört grundsätzlich auf den Prüfstand. Mit dem Übergang in andere Hände erfolgt eine scharfe Zäsur, sowohl für den abgebenden Unternehmer als auch für den oder die Übernehmer. Insbesondere der Übernehmer – oft ein naher Angehöriger – sollte wissen, worauf er sich einlässt. Im Idealfall ist der Nachfolger bereits einige Zeit im Unternehmen beschäftigt gewesen, sodass er mit den Verhältnissen schon recht gut vertraut ist und nicht nur das Unternehmen, sondern auch die maßgeblichen agierenden Personen kennt. Aber auch in diesem Fall schadet es nicht, die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu beurteilen anhand einer Bestandsaufnahme.

4.1 Perspektiven des Geschäftsmodells

Im Vordergrund steht die Frage, ob das Geschäftsmodell zukunftsfähig ist. Während man bei vielen Handwerksbetrieben grundsätzlich von einer Zukunftsfähigkeit der Branche ausgehen kann, ist das bei Produktion, Handel und Dienstleistungen keinesfalls selbstverständlich. Werden die Produkte auch in Zukunft noch nachgefragt? Ist ein stationärer Handel durch Online-Konkurrenz gefährdet? Können Kunden durch KI bisher erstellte

Dienstleistungen selbst erbringen? Es geht um Grundsatzfragen, nicht um konjunkturelle Dellen. Zudem geht es darum, inwieweit und wie schnell bisherige Produkte und Dienstleistungen durch neue attraktive Angebote substituiert werden können.

4.2 Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit

Soweit die Branche und das individuelle Geschäftsmodell Fortführungschancen bieten und als zukunftsfähig zu qualifizieren sind, ist im Weiteren die Frage zu klären, ob das Unternehmen auch konkurrenzfähig ist. Je oligopolistischer ein Markt ausgeprägt ist, desto wichtiger ist diese Frage. Dabei geht es nicht in erster Linie um die Angebotspalette, sondern oft auch um regionale Aspekte, z.B. bei lokal orientierten Betrieben wie Werkstätten, Einzelhandel oder Hotellerie/Gastronomie. Oft ist es auch eine Frage, ob das Unternehmen aufgrund seiner vorhandenen Ressourcen (Personal, Finanzkraft) in der Lage ist, zumindest mittelfristig mit dem Wettbewerb mitzuhalten. Je schneller der Wandel und je kostenintensiver die Entwicklung neuer Angebote/Produkte ist, desto wichtiger ist dieser Punkt.

4.3 Feststellung eines Investitionsstaus

Nicht selten kann bei Unternehmen beobachtet werden, dass diese mit dem Älterwerden des Unternehmers an Innovationskraft verlieren. Es ist eine typische Denkweise, bei Investitionen oder Neustrukturierungen die Frage zu stellen, was man denn davon hat, wenn man den Betrieb sowieso in 5 oder 10 Jahren abgibt. Die Investition rechnet sich nicht mehr in dieser verbleibenden Zeit („lohnt sich nicht“). Hinzu kommen Beobachtungen, wonach mit steigendem Alter das Sicherheitsbedürfnis des Unternehmers steigt („kein Risiko“) und die frühere Innovationsfreude als zu anstrengend empfunden wird. Natürlich gibt es auch andere Fälle, in denen die „Alten“ sprichwörtlich noch die Welt erobern wollen, auch wenn das zwangsweise erst späteren Generationen gelingt. Grundsätzlich ist es aber wichtig zu wissen, ob ein Investitionsstau vorliegt. Ein solcher kann auch dadurch bedingt sein, dass innovative Entwicklungen verschlafen wurden, z.B. in der Technik oder der Anwendung von KI.

Übersicht 3

Analyse des Unternehmens

Geschäftsmodell als solches
Wettbewerbsfähigkeit
Personalressourcen
Finanzkraft
Investitionsstau
KI-Relevanz

5. BEWERTUNG DES UNTERNEHMENS

Die Bewertung des Unternehmens hat eine zentrale Bedeutung bei der Unternehmensnachfolge. Dies gilt sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich und steuerlich. Selbst in reinen Schenkungsfällen muss diese Frage schon wegen der schenkungsteuerlichen Folgen beantwortet werden und oft auch, um eine gerechte Vermögensverteilung bei mehreren Abkömmlingen zu ermöglichen.

5.1 Wirtschaftliche Betrachtungsweise

Unabhängig von schenkungsteuerlichen Folgen steht der Unternehmer vor der Frage, was sein Unternehmen tatsächlich wert ist. Viele Unternehmer insb. im Handwerk haben keine Vorstellung zum Wert ihres Unternehmens und erwarten vom Steuerberater eine Antwort. Bei solchen KMU-Bewertungen geht es nicht um einen objektivierten Unternehmenswert im Sinne eines IDW S1-Gutachtens, sondern eher um die Frage, welchen Verkaufspreis man für das Unternehmen erzielen könnte, wenn man es an fremde Dritte veräußern würde. Eher selten geht es um die Vorlage eines Gutachtens. Vielmehr soll die Bewertung möglichst unkompliziert nachvollziehbar sein und insb. bei den Beteiligten Akzeptanz finden.

Bei dieser Frage hat sich für KMUs das EBIT-Multiple-Verfahren als Favorit etabliert. Bei diesem Verfahren wird zunächst ein als nachhaltig empfundener Gewinn festgelegt, der mit einem Vielfältiger (multiple) multipliziert wird. Beispiel: Ein nachhaltiger Gewinn vor Steuern und Zinsen von 400.000 € führt bei einem Multiple von 6,5 zu einem Wert des Unternehmens i. H. v. 2.600.000 €.

Die Feststellung des nachhaltigen Gewinns vor Ertragsteuern und Zinsen wird im Regelfall aus den Vergangenheitsergebnissen abgeleitet verbunden mit den meist subjektiven Einschätzungen der zukünftigen Entwicklung.

Bei der Festlegung des Multiplikators wird i. d. R. auf Branchenerfahrungen zurückgegriffen. Eine Informationsquelle kann das Finance-Magazin des FAZ-Fachverlags sein (www.finance-magazin.de), das seit vielen Jahren branchen- und größenabhängige Multiples veröffentlicht.

Soweit in bestimmten Branchen andere Bewertungsverfahren üblich sind, insb. z. B. bei Freiberuflern etwa die Methode der Multiplikation des nachhaltigen Umsatzes mit einem Faktor zwischen 0,8 und 1,2, sollten diese Verfahren zur Wertbestimmung verwendet werden.

Einen Überblick zu den unterschiedlichen Bewertungsverfahren bietet die *DWS Kommentierte Checkliste Nr. 1049 Unternehmensbewertung*.

Im Ergebnis soll mithilfe des Steuerberaters ein Wert gefunden werden, der allseits Akzeptanz findet, insb. natürlich beim abgebenden Unternehmer und beim potenziellen Übernehmer des Unternehmens, aber auch bei den nicht zur Unternehmensnachfolge gelangenden weiteren Familienangehörigen. Diese Wertfeststellung ist auch dann wichtig, wenn von vornherein eine Schenkung vollzogen werden soll, weil sie damit Aufschluss über den Wert der Schenkung für alle Beteiligten bietet. Sie kann ohne Weiteres Grundlage sein z. B. für testamentarische Verfügungen („Vorausschenkung“) und ist demzufolge zivilrechtlich bindend.

Soweit in solchen Fällen das unternehmerische Vermögen mit anderen Vermögensarten einer potenziellen Erbmasse vergleichbar gemacht werden soll, wird nicht selten das unternehmerische Risiko höher bewertet, als es im Kapitalisierungszins oder Multiple zum Ausdruck kommt. Das rechtfertigt sich auch daraus, dass das Unternehmensvermögen wenig fungibel und mit Risiken behaftet sowie i. d. R. ertragsteuerlich verstrickt ist. Kapitalvermögen und mit Einschränkungen auch Immobilien lassen sich leichter und v. a. teilbarer in konsumtive Ausgaben verwandeln.

5.2 Steuerliche Betrachtungsweise

So einvernehmlich ein Unternehmenswert im wirtschaftlichen Sinne gefunden und als richtig empfunden worden ist, so wenig bindend ist dieser Wert für steuerliche Zwecke. Sobald die Übertragung eines Unternehmens nicht zum Verkehrswert erfolgt, wird von einer gemischten Schenkung ausgegangen mit der Folge, dass der Wert der Schenkung festgestellt und ggf. darauf entfallende Erbschaftsteuer bezahlt werden muss. In Verkaufsfällen unter Dritten gilt grundsätzlich, dass ein verhandelter Kaufpreis als maßgeblich betrachtet wird, sofern er die Grenzen des Fremdüblichen nicht massiv überschreitet. Bei Verkäufen an nahe Angehörige oder Mitarbeiter wird regelmäßig geprüft, ob eine gemischte Schenkung bzw. steuerpflichtiger Arbeitslohn vorliegt. Insbesondere bei Übertragungen an Arbeitnehmer ist darauf zu achten, dass es sich um eine Schenkung handelt und nicht um Arbeitslohn, weil unter Berücksichtigung des Verschonungsabschlags im Regelfall die Schenkung deutlich „preiswerter“ ist als der lohnsteuerliche Sachbezug (vgl. BFH-Urteil vom 20.11.2024 – VI R 21/22).

Die steuerliche Bewertung von Unternehmen erfolgt nach § 11 BewG. Sofern der Wert des Unternehmens nicht aus Veräußerungen abgeleitet werden kann, die max. ein Jahr zurückliegen (was selten der Fall ist), wird das vereinfachte Ertragswertverfahren gem. §§ 199 ff. BewG angewendet mit der Untergrenze des sog. Substanzwertes, der sich verkürzt ausgedrückt als bilanzieller Buchwert plus stille Reserven versteht.

Die Bewertung nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren birgt implizit das Risiko einer zu hohen Bewertung aufgrund des marktunüblich hohen Kapitalisierungsfaktors von 13,75 auf den nachsteuerlichen Gewinn (vgl. § 203 Abs. 1 BewG). Ein nach § 202 BewG ermitteltes Betriebsergebnis von 100.000 € führt zu einem Unternehmenswert von 1.375.000 €, was üblicherweise im Verhältnis zu EBIT-Multiples von 5,0 bis 7,0 viel zu hoch erscheint. Gleichwohl bietet der für einen Steuerberater vergleichsweise einfach zu ermittelnde vereinfachte Ertragswert erst einmal eine Basis, durchaus auch im Hinblick auf eine wirtschaftliche Bewertung gem. 5.1 („so sähe der amtliche Wert des Unternehmens laut Finanzamt aus“).

Erscheint der steuerliche Wert nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren als zu hoch, kann er gem. § 11 Abs. 2 Satz 2 BewG durch einen nach einer im Geschäftsverkehr auch für nicht steuerliche Zwecke üblichen Methode ermittelten Wert mittels eines vorgelegten Gutachtens ersetzt werden. Die Finanzverwaltung vertritt diesbezüglich die heftig kritisierte Auffassung, dass auch dann der Substanzwert die Untergrenze darstellt. Das kann insb. bei ertragsschwachen, aber substanzreichen Unternehmen zu einem Problem und erheblichen Verwerfungen führen.

Zur Einschätzung der schenkungsteuerlichen Folgen gehört auch die Klärung der Frage, inwieweit die Verschonungsregeln gem. §§ 13a, 13b ErbStG angewendet werden können, die Optionsverschonung möglich und sinnvoll ist und die Einhaltung der Lohnsummen für die nächsten 5 bzw. 7 Jahre absehbar gewährleistet erscheint.

Die zumindest schätzweise Ermittlung des steuerlichen Werts der Schenkung ist bereits im Vorfeld wichtig, damit die Beteiligten sich auf die möglichen Belastungsfolgen einstellen können. Daraus können sich auch Handlungsempfehlungen ableiten, z. B. ein Stufenmodell zur Minderung der Belastung.

Übersicht 4

Bewertung des Unternehmens

Standardbewertung verfügbar?
Ermittlung nachhaltiges EBIT
Festlegung Multiplikator
Überprüfung des Wertes auf Akzeptanz
Vereinfachtes Ertragswertverfahren
Gutachten erforderlich oder sinnvoll?
Verschonungsabschlag möglich?

6. FITMACHEN DES UNTERNEHMENS

Zur Bestandsaufnahme eines zur Nachfolge anstehenden Unternehmens gehört auch die Überlegung, was veräußert oder entsorgt werden soll oder muss und was notwendig für die Zukunft ist.

6.1 Bereinigung von Altlasten

Nicht selten verfügen KMU über Vermögenswerte, die nicht wirklich betriebsnotwendig sind. Das können Gegenstände sein, die aus Gewohnheit durch die Bilanzen durchgeschleppt werden, aber eigentlich entsorgt gehören. Die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge bietet die Gelegenheit, sprichwörtlich aufzuräumen. Es können aber auch Vermögenswerte vorliegen, die durchaus ihren Wert haben, aber ihre Existenz im Betrieb Ausdruck persönlicher Vorlieben des Unternehmers sind. Das können z. B. uralte Drehbänke sein, Oldtimer-Fahrzeuge, antike Möbel oder Kunstgegenstände. Diese sollten an den Unternehmer oder Dritte veräußert werden, was im Hinblick auf hohe Werte durchaus mit Steuerbelastungen verbunden sein kann.

6.2 Investitionen in die Fortführung

Grundsätzlich obliegt es der Entscheidung des Nachfolgers, die Investitionspolitik der Folgejahre zu gestalten. Insbesondere bei einem Investitionsstau stellt sich aber die Frage, ob der Unternehmer bereit ist, diesen noch auf seine Kosten abzubauen oder gar gänzlich zu beseitigen. Hier stehen Sachanlagen im Vordergrund wie z. B. eine moderne IT-Ausstattung, der Fuhrpark oder eine PV-Anlage. Es kann sich aber auch um Instandsetzungen handeln, insb. bei Immobilien. Hier können attraktive steuerliche Effekte genutzt werden, v. a. dann, wenn mit der Unternehmensnachfolge durch teilentgeltliche Verkaufspreise oder Entnahmen steuerliche Belastungen entstehen.

Übersicht 5

Fitmachen des Unternehmens

Übertragung von privat motivierten Vermögenswerten (Kunst, Oldtimer, Antikes etc.)
Entsorgung veralteter Gegenstände
Generelles Aufräumen
Investitionsplan
Beseitigung Instandhaltungsstau

7. UMFANG DER BETRIEBSÜBERNAHME

Im Rahmen der Unternehmensnachfolge ist grundsätzlich zu entscheiden, ob das Unternehmen bzw. eine Unternehmensgruppe vollständig übertragen oder ob bestimmte Vermögenswerte, im Besonderen Immobilien, zurückbehalten werden sollen. Besonders hier ist der Steuerberater gefordert, um zahlreichen ertragsteuerlichen Fallstricken aus dem Wege zu gehen.

7.1 Grundsatzentscheidung

Bei vielen Unternehmen stellt die Immobilie einen wesentlichen Wert, aber auch eine wesentliche Betriebsgrundlage dar, bei der sich die Frage stellt, ob sie anlässlich der Unternehmensnachfolge zurückbehalten werden soll. Ein häufiges Motiv der Zurückbehaltung ist, dem Unternehmer durch Mieteinnahmen seine Altersversorgung zu sichern bzw. zu ermöglichen.

7.2 Immobilien im Privatvermögen, Betriebsvermögen oder Sonderbetriebsvermögen

Oftmals befinden sich die Immobilien im Betriebsvermögen des Unternehmens, für das die Nachfolge ansteht. Bei KMU ist jedoch nicht selten eine Konstellation anzutreffen, bei der die Immobilien von unterschiedlichen Händen bzw. Rechtsträgern gehalten werden. Die betrieblich genutzten Immobilien gehören in solchen Fällen nicht dem operativ tätigen Unternehmen, sondern dem Unternehmer persönlich oder einer eigenen Gesellschaft, z. B. in Rechtsform einer eGmbH oder KG. In anderen Fällen gehören die betrieblichen Immobilien zu mind. 50 % anderen Personen mit der Zielrichtung, dass sie ertragsteuerlich gesehen Privatvermögen bleiben mit der (gewünschten) Folge, dass ein evtl. Veräußerungsgewinn nach mehr als 10 Jahren steuerfrei bleibt. Nicht selten gehören die Immobilien dem Unternehmerehegatten (sog. Wiesbadener Modell).

7.2.1 Immobilie im Privatvermögen außerhalb des Unternehmens

Bei Vorliegen eines Wiesbadener Modells ergeben sich im Regelfall rein wirtschaftliche Fragen. Der Unternehmerehegatte bleibt Eigentümer der Immobilie und erzielt vorher wie nachher Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Gestaltungsperspektiven ergeben sich dann, wenn der bisherige Unternehmer an den Mieteinnahmen der Immobilie beteiligt werden soll, verbunden mit Vermögensdispositionen und einer schenkungsteuerlichen Strategie unter Eheleuten. Denkbar ist etwa ein (Teil-)Verkauf der Immobilie vom Unternehmerehegatten an den (dann vormaligen) Unternehmer, nachdem dieser sein Unternehmen veräußert hat, um so neues AfA-Volumen für das Unternehmerehepaar zu schaffen und dem Unternehmer die gewünschte Altersversorgung aus den Mieteinkünften zu sichern. Bei einem Verkauf zwischen Ehegatten fallen Transaktionskosten an, aber keine Grunderwerbsteuer.

7.2.2 Immobilie im Betriebsvermögen eines Einzelkaufmanns bzw. e.K.

Bei der Rechtsform eines e.K. führt die Zurückbehaltung der Immobilie zu einer Entnahme zum Verkehrswert mit den Folgen einer vollen Steuerpflicht, die im Fall einer steuerlichen Betriebsaufgabe ggf. gem. §§ 16, 34 EStG begünstigt besteuert werden kann (was allerdings im Schenkungsfall ausgeschlossen ist). Zur Vermeidung der steuerlichen Folgen kommt das Wahlrecht einer Betriebsverpachtung in Betracht. Die Betriebsverpachtung setzt voraus, dass der Unternehmer mit der Immobilie als einer wesentlichen Betriebsgrundlage (zumindest theoretisch) in der Lage bleibt, das operativ tätige Unternehmen jederzeit zu reaktivieren und wieder selbst fortzuführen. Grunderwerbsteuer fällt nicht an, da sich am zivilrechtlichen Eigentum nichts ändert.

Daher fallen auch keine Transaktionskosten wie Notar- und Gerichtskosten an.

7.2.3 Immobilie im Betriebsvermögen einer Personengesellschaft

Handelt es sich bei dem operativ tätigen Unternehmen um eine Personengesellschaft, z.B. eine GmbH & Co. KG, bedarf es einer Übertragung der Immobilie mit den unvermeidbaren Notar- und Gerichtskosten. Auch hier handelt es sich einkommensteuerlich grundsätzlich um eine Entnahme, entweder mit den Folgen einer Besteuerung zum Verkehrswert oder Betriebsverpachtung (Entnahme zum Buchwert). Zurückgehend auf eine Entscheidung des BVerfG besteht seit Ende 2024 die Möglichkeit, die Immobilie auf eine beteiligungsidentische Schwesterpersonengesellschaft nach § 6 Abs. 5 Satz 3 Nr. 4 EStG unentgeltlich zum Buchwert zu übertragen. Grunderwerbsteuer fällt grundsätzlich nicht an; im Falle der Übertragung auf eine Schwesterpersonengesellschaft ist bzgl. der Immobilie eine Behaltensfrist zu beachten (§ 6 Abs. 3 Satz 2 GrEStG). Geht die Immobilie teilweise in andere Hände (z.B. Ehegatte) oder waren an der operativ tätigen Personengesellschaft noch andere Unternehmer beteiligt, so kann es zu einer partiellen Grunderwerbsteuerbelastung in dem Umfang kommen, wie sich das anteilige Eigentum ändert (§ 6 GrEStG); in den Fällen von § 6 Abs. 5 Satz 3 Nr. 4 EStG führt § 6 Abs. 3 GrEStG grundsätzlich zu einer 100 %-Befreiung von der GrESt.

7.2.4 Immobilie im Betriebsvermögen einer Kapitalgesellschaft

Handelt es sich bei dem Unternehmen um eine Kapitalgesellschaft, gelingt die Herauslösung der Immobilie nur durch Verkauf zum Verkehrswert (ansonsten verdeckte Gewinnausschüttung) mit den Folgen der vollen Versteuerung des Veräußerungsgewinns beim Unternehmen. Neben der Steuerbelastung sind Transaktionskosten und auch die Grunderwerbsteuer unvermeidbar.

7.3 Betriebsaufspaltung

Bei einer Betriebsaufspaltung wird das operativ tätige Unternehmen i.d.R. in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft geführt. Die Betriebsimmobilie gehört nicht der operativ tätigen Kapitalgesellschaft, sondern dem Unternehmer (Gesellschafter) oder einer vom Unternehmer beherrschten Personengesellschaft, z.B. einer eG&R. Eine Betriebsaufspaltung liegt (vereinfacht dargestellt) vor, wenn sowohl eine sachliche als auch eine personelle Verflechtung dergestalt zwischen Besitzunternehmen und Betriebsgesellschaft besteht, dass ein Unternehmer bzw. eine Unternehmergruppe beide Unternehmen beherrscht, im Regelfall also zu mehr als 50 % jeweiliger Gesellschafter ist (personelle Verflechtung) und das Grundstück eine wesentliche Betriebsgrundlage für die operative Betriebskapitalgesellschaft darstellt (sachliche Verflechtung).

Soll die Immobilie zurückbehalten werden, erscheint die Lösung einfach, da sich diese entweder bereits im Eigentum des Unternehmers befindet oder in einer separaten Gesellschaft. Daher ist keine Transaktion notwendig mit entsprechenden Kosten und es fällt auch keine Grunderwerbsteuer an.

Allerdings entstehen einkommensteuerliche Probleme. Durch die Übertragung des operativen Unternehmens endet zwangsläufig die personelle Verflechtung und damit die Betriebsaufspaltung. Grundsätzlich führt dies zur Entnahme der Immobilie aus einem Betriebsvermögen mit der Folge der vollen Steuerpflicht eines fiktiven Veräußerungsgewinns. Die Steuerbelastung kann vermindert werden, wenn sie in eine Betriebsaufgabe gem. §§ 16, 34 EStG eingebunden wird. Dabei ist zu beachten, dass die Betriebsaufgabeerklärung innerhalb von 3 Monaten nach dem Zeitpunkt

der Betriebsaufgabe gegenüber dem Finanzamt zu erklären ist. Alternativ kann die Möglichkeit bestehen, mit der Vermietung der Immobilie eine Betriebsverpachtung zu wählen unter der Voraussetzung, dass der Unternehmer durch die Immobilie zumindest theoretisch in der Lage bleibt, das operativ tätige Unternehmen jederzeit wieder selbst fortzuführen. Sicherer und dauerhafter ist eine Lösung, wonach die Immobilie in einen Gewerbebetrieb kraft Rechtsform, also z.B. in eine typische, gewerblich geprägte GmbH & Co. KG eingebracht wird. Das verursacht Transaktionskosten, aber keine Grunderwerbsteuer.

Eine weitere steuerliche Implikation besteht darin, dass die Gesellschaftsanteile an der Betriebs-Kapitalgesellschaft zu (Sonder-)Betriebsvermögen umqualifiziert werden. Gehört die Immobilie dem Unternehmer allein, werden nicht nur die Immobilien Betriebsvermögen, sondern auch die Anteile an der Kapitalgesellschaft. Gehört die Immobilie einer Personengesellschaft, werden die Anteile an der Kapitalgesellschaft zum Sonderbetriebsvermögen des Unternehmers qualifiziert. Beides muss erkannt werden, da es sich um eine faktische Qualifikation handelt und nicht eine, die durch ein Rechtsgeschäft als solches oder durch Buchungsvorgänge zwangsweise erfasst werden.

Werden nun die Anteile an der Kapitalgesellschaft im Rahmen der Unternehmensnachfolge übertragen und bleibt die Immobilie zurück, kommt es zwangsläufig zur Entnahme dieser Anteile in das Privatvermögen. Die Entnahme erfolgt zum Teilwert (Verkehrswert), also zum Unternehmenswert und löst im Schenkungsfall die Besteuerungsfolgen des § 17 EStG nach dem Teileinkünfteverfahren aus.

BEISPIEL Otto Elektrikus hat im Jahr 1987 die Volt GmbH mit einem Stammkapital von 50.000 € gegründet. Die Anteile werden im Dezember 2025 im Rahmen der Unternehmensnachfolge an die Tochter Elsa unentgeltlich übertragen; die in seinem Vermögen befindliche Betriebsimmobilie behält er. Durch die Schenkung werden die Anteile zwangsweise zu Privatvermögen bei der Tochter Elsa; folglich wird mit der Schenkung ein Entnahmetatbestand realisiert. Die Anteile haben einen Wert i.H.v. 1.000.000 €. Otto Elektrikus muss einen Gewinn i.H.v. 570.000 € (60 % von 1.000.000 € minus 50.000 €) versteuern mit einer Steuerbelastung von ca. 250.000 €.

Um diese ungewollte und höchst unerfreuliche Steuerbelastung zu vermeiden, bedarf es entweder der Fortführung der Betriebsaufspaltung durch Mitbeteiligung des Nachfolgers am Immobilienvermögen oder der vorherigen Einbringung der Anteile in ein Betriebsvermögen kraft Rechtsform, also z.B. einer GmbH & Co. KG, sodass deren Anteile verschenkt werden.

Im Ergebnis ist zur Vermeidung ertragsteuerlicher „Katastrophen“ eine sehr sorgfältige Planung und Bewertung nötig, wenn in Fällen einer Betriebsaufspaltung Immobilienvermögen zurückbehalten werden soll.

Übersicht 6

Umfang der Betriebsübernahme

Komplettübernahme gewollt?
Zurückbehaltung von Immobilien
Entnahme versus Betriebsverpachtung
Buchwertübertragung auf Schwesterpersonengesellschaft
Fortführung Sonderbetriebsvermögen
Verkauf der Immobilien
Betriebsaufspaltung: Entnahme oder Betriebsverpachtung?
Betriebsaufspaltung: Zwangsentnahme der Anteile an der KapG mit Gewinnrealisierung?
Vermeidung durch Beteiligung an Immobilie oder Einbringung in GmbH & Co. KG möglich?
Grunderwerbsteuer geprüft?

8. ART DER BETRIEBSÜBERNAHME

Eine Unternehmensnachfolge kann auf verschiedenen Wegen erreicht werden, die im Folgenden dargestellt werden.

8.1 Share-Deal

Von einem Share-Deal spricht man, wenn die Anteile an einer Gesellschaft übertragen werden. Das funktioniert daher nicht, wenn ein Einzelunternehmen betrieben wird. Allerdings könnte das Einzelunternehmen im Vorfeld der Nachfolge nach umwandlungsrechtlichen Vorschriften in eine Gesellschaft umgewandelt oder eingebracht werden, sodass anschließend ein Share-Deal möglich wird. Eine solche Gestaltung ist immer dann sinnvoll, wenn der Nachfolger die persönliche Haftung des Einzelkaufmanns vermeiden will, was im familiären Umfeld auch beim abgebenden Unternehmer im Regelfall auf offene Ohren stößt, auch wenn der bisherige Einzelunternehmer noch mit einer Nachhaftung für fünf Jahre nach der Umwandlung rechnen muss. Der wesentliche Vorteil des Share-Deals besteht darin, dass das Unternehmen als solches nur minimal betroffen ist. Sämtliche Verhältnisse des Unternehmens einschl. aller Verträge (z. B. Personal, Kunden, Lieferanten, Kredite) bleiben unberührt. Für die Umwandlung eines Einzelunternehmens auf eine GmbH wird auf *DWS Kommentierte Checkliste Nr. 1013 Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine GmbH* verwiesen.

Soweit das Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft geführt wird und die Unternehmensnachfolge mit einem Verkaufspreis verbunden ist, spielen sich etwaige steuerliche Folgen hauptsächlich auf der Gesellschafterebene ab. Allerdings können Grunderwerbsteuerliche Belastungen entstehen, sofern Immobilien im Vermögen der Gesellschaft vorhanden sind und mind. 90 % der Anteile übertragen werden oder sich in der Hand des Erwerbers mit mind. 90 % vereinigen. Zudem ist zu beachten, dass infolge der Vorschriften von §§ 8c, 8d KStG evtl. Verlustvorträge verloren gehen könnten.

Handelt es sich bei dem Unternehmen um eine Personengesellschaft und wird ein Verkaufspreis vereinbart, werden die gewerbesteuerlichen Folgen auf der Ebene der Gesellschaft er-

fasst, während es einkommensteuerlich bei der Besteuerung der Mitunternehmer, also der Gesellschafterebene verbleibt. Wichtig zu wissen ist, dass ein Share-Deal bei einer Personengesellschaft (Mitunternehmerschaft) ertragsteuerlich wie ein Asset-Deal behandelt wird, da die Wirtschaftsgüter im Vermögen der Mitunternehmerschaft den einzelnen Mitunternehmern zugerechnet werden und diese als Zurechnungssubjekt für den Veräußerungsgewinn herangezogen werden. Schlagwort: „Handelsrechtlicher Share-Deal ist steuerrechtlicher Asset-Deal“. Anders als bei Kapitalgesellschaftsanteilen entsteht also neues Abschreibungsvolumen für den Erwerber, soweit beim Verkauf stille Reserven aufgedeckt werden.

8.2 Asset-Deal

Beim Asset-Deal überträgt das Unternehmen – egal in welcher Rechtsform es geführt wird – seine Vermögenswerte und Schulden als solche auf den Nachfolger. Es kommt damit zu einer Einzelrechtsnachfolge, zivilrechtlich bedarf es einer Einzelrechtsübertragung aller Vermögenswerte und Schulden. Demzufolge müssen auch alle Verträge mit Kunden und Lieferanten mit Zustimmung des Vertragspartners auf den Erwerber übertragen werden, was nicht selten zu Nachverhandlungen durch den Vertragspartner führt. Ein gesetzlicher Übergang findet vorbehaltlich der Ausübung des Widerspruchsrechts der Arbeitnehmer mit Besonderheiten hinsichtlich der Arbeitsverträge gem. § 613a BGB statt. Die Übertragung ist also mühsam und setzt seitens des Nachfolgers voraus, zunächst eine Gesellschaft zu gründen, die als Erwerber auftritt, sofern der Nachfolger nicht als Einzelunternehmer tätig werden will.

Die steuerlichen Folgen ergeben sich im Fall von Verkaufspreisen hauptsächlich auf der Ebene des verkaufenden Unternehmens unabhängig von der Rechtsform.

Ein Asset-Deal erscheint dann erwägenswert, wenn das Unternehmen mit besonderen Risiken behaftet ist. Dabei ist zu beachten, dass diese Risiken tatsächlich im bisherigen Unternehmen verbleiben und nicht aufgrund besonderer Rechtsvorschriften automatisch mit auf den Erwerber übergehen (z. B. § 25 HGB, § 75 AO).

8.3 Verkäufer-Darlehen

Soll das Unternehmen voll- oder teilentgeltlich übertragen werden, stellt sich für den Nachfolger die Frage der Finanzierung des Kaufpreises. Insbesondere bei einer familiären Nachfolge kann die Bereitschaft hoch sein, den Verkaufspreis zu stunden. Mit einer Ratenzahlung fließen dem abgebenden Unternehmer laufende monatliche Einnahmen zu, die er für seinen Lebensunterhalt verwenden kann. Dabei ist zu beachten, dass die aus einem Verkaufspreis resultierenden Steuerbelastungen zuvor liquiditätsmäßig gedeckt sind. Daher wird bei dieser Gestaltung im Regelfall nur ein Teil des Verkaufspreises als (verzinsliches) Verkäufer-Darlehen gewährt.

8.4 Übertragung gegen Leibrente

Auch hier geht es darum, dass das Unternehmen nicht vollumfänglich verschenkt, sondern teil- oder vollentgeltlich übertragen wird. Der Unternehmer will jedoch nicht sofort volle Kasse machen, sondern möchte zur Sicherung seiner Alterseinkünfte eine lebenslange Rente beziehen. Für den Übernehmer bedeutet dies, dass er zwar keine Finanzierung benötigt, aber langfristig und bei unbekannter Dauer in Höhe der Rentenleistung belastet bleibt. Er muss damit rechnen, diese Verpflichtung auf unbestimmte Zeit sehr lange erfüllen zu müssen, insb. dann, wenn die Leibrente eine Versorgung für den länger lebenden Ehegatten

beinhaltet. Ggf. kann eine (zeitlich) abgekürzte Leibrente in Betracht kommen, sofern der Unternehmer dazu bereit ist.

Bei einer Leibrente ist zunächst festzustellen, ob und wenn ja, in welcher Höhe eine Gewinnrealisierung eintritt. Dazu wird die Leibrente ggf. einschl. Ehegattenversorgung auf den Gegenwartswert kapitalisiert gem. § 14 BewG. Soweit dieser Kapitalwert den Buchwert übersteigt, liegt ein Veräußerungsgewinn vor.

BEISPIEL Die Einzelfirma von Otto Elektrikus hat einen Buchwert i. H. v. 500.000 €. Seine Leibrente soll 4.000 € monatlich betragen und eine Witwenversorgung beinhalten. Aufgrund seines Lebensalters und seiner jüngeren Frau errechnet sich ein Barwert i. H. v. 670.000 €. Mit der Leibrentenvereinbarung erzielt Otto Elektrikus daher einen Veräußerungsgewinn i. H. v. 170.000 €.

Bezüglich der einkommensteuerlichen Folgen hat der Unternehmer ein Wahlrecht zwischen der Sofortversteuerung nach den Regeln der §§ 16, 34 EStG mit entsprechenden Begünstigungen und einer laufenden Besteuerung nach § 24 Nr. 2 EStG, die aber erst dann zu steuerpflichtigen Einnahmen führt, wenn die aufsummierten Leibrentenzahlungen den Buchwert übersteigen. Die Begünstigung nach §§ 16, 34 EStG setzt allerdings voraus, dass der Barwert dem tatsächlichen Unternehmenswert entspricht. Ist letzterer höher als der Barwert, kommt es nicht zur vollständigen Aufdeckung der stillen Reserven und die Anwendung der §§ 16, 34 EStG scheidet aus.

Bei der vertraglichen Gestaltung ist darauf zu achten, dass der Entgeltcharakter zum Ausdruck kommt, weil das Finanzamt ansonsten bei nahen Angehörigen eine Versorgungsleistung annimmt mit den Folgen einer vollumfänglichen Schenkung sowie Sonderausgabenabzug beim Nachfolger gem. § 10 Abs. 1a Nr. 2 EStG und Versteuerung als sonstige Einkünfte gem. § 22 Nr. 1 EStG beim Empfänger. Je nach Einzelfall kann das allerdings durchaus auch die Wunschlösung sein, vgl. hierzu *DWS Merkblatt Nr. 2011 Vorweggenommene Erbfolge sinnvoll nutzen – Übertragung von Vermögen gegen Rente*.

Diese steuerlichen Folgen finden keine Anwendung, wenn die Unternehmensnachfolge darin besteht, Anteile an einer Kapitalgesellschaft zu übernehmen. Hier ist nur die Sofortversteuerung des Veräußerungsgewinns möglich. Die Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften gegen Leibrente ist eher unüblich, auch weil dem Nachfolger zur Finanzierung nur Gewinnausschüttungen verbleiben und keine monatlichen Entnahmen wie bei Einzelunternehmen oder Personengesellschaften.

Übersicht 7

Art der Betriebsübernahme

Share-Deal
Asset-Deal
Vorherige Umwandlung
Erhaltung Verlustvorträge (§§ 8c, 8d KStG)
Verkäuferdarlehen
Leibrente als Veräußerungspreis
Leibrente als Versorgungsleistung

9. ENTSCHEIDUNGSSITUATION DES UNTERNEHMERS

Ein sehr wichtiger und manchmal unterschätzter Aspekt einer Unternehmensnachfolge betrifft die beteiligten Personen selbst.

9.1 Einkommen und Vermögen im Alter

Der Unternehmer sollte wissen, womit er seinen Lebensunterhalt nach Aufgabe der aktiven beruflichen Tätigkeit bestreitet. Das hängt zunächst sehr von der getroffenen Vorsorge während des aktiven Berufslebens und vom individuellen Lebensstil ab. Dieser kann eher bescheiden oder auch sehr luxuriös ausfallen. Daher sollte versucht werden, dies zumindest grob zu quantifizieren. In der notwendigen dynamischen Betrachtung dürfen auch inflationäre Entwicklungen nicht vernachlässigt werden.

Die zweite Frage ist, über welches sonstige Vermögen der Unternehmer verfügt verbunden mit passiven Einkünften wie solchen aus Kapitalvermögen oder Immobilien. Je höher diese Werte im Vergleich zum gewünschten Lebensstandard sind, desto weniger ergibt sich die Notwendigkeit für die Übernahme des Unternehmens eine Gegenleistung zu vereinbaren.

Der beratende Steuerberater hat hier nicht nur den Vorteil, den Unternehmer persönlich einschätzen zu können, sondern ist i. d. R. mit dessen Einkommens-, wenn nicht sogar dessen Vermögensverhältnissen vertraut.

9.2 Bereitschaft zur Übergabe

Bei KMU gleich welcher Größe ist oft zu beobachten, dass das klassische, am Rentenalter orientierte Lebensalter keine Relevanz hat. Manch ein Unternehmer verabschiedet sich recht früh aus seinem unternehmerischen Dasein, „weil er es sich leisten kann“. Viel häufiger aber wird bis in die siebziger Lebensjahre und darüber hinaus im und am Unternehmen gearbeitet. Angesichts der Fitness der heutigen „älteren“ Generation ist das mehr als verständlich. Hinzu kommt, dass viele Unternehmer gerne arbeiten, weil sie die täglichen Herausforderungen gewohnt sind und sich als passive Rentner unterbewertet fühlen. Auch eine hohe Identifikation zwischen „Ich“ und „Unternehmen“, also die Gleichsetzung von beidem, ist häufig anzutreffen.

Diese Ausgangsbasis kann für eine Unternehmensnachfolge genauso gut förderlich wie nachteilig sein. Ein möglicher Vorteil ist, dass der Unternehmer als Ratgeber oder Mitarbeiter weiterhin zur Verfügung steht. Ein nicht seltener Nachteil ist, dass der Unternehmer nicht loslassen kann. Das führt insb. dann zu Konflikten, wenn er überzeugt ist, es besser zu können als sein Nachfolger, und dies auch zum Ausdruck bringt. Einen solchen Generationenkonflikt gilt es tunlichst zu vermeiden.

Im Rahmen einer Unternehmensnachfolge sollte also im Vorfeld geklärt werden, inwieweit und in welcher Funktion der Unternehmer noch tätig werden soll und will und für welchen Zeitraum. Dazu gehört gewissermaßen als Basisfeststellung, ob der Unternehmer wirklich loslassen kann oder nicht. Je geringer diese Bereitschaft ist, desto schwieriger wird es. Eine Möglichkeit ist die frühzeitige „Gewöhnung“ an den Übergabeprozess, die durchaus einen Zeitraum von mehreren Jahren in Anspruch nehmen kann. Der insoweit mehr oder weniger harmonische Übergang sollte aber in jedem Fall unter der Überschrift stehen, dass zum Zeitpunkt X die unternehmerische Verantwortung an den Nachfolger geht. Er hat den Hut auf und die damit verbundene Machtfülle bedarf der bedingungslosen Akzeptanz des Unternehmers.

In vielen Fällen eignet sich die Rechtsform der (kleinen) Aktiengesellschaft für die Unternehmensnachfolge besonders gut: Der Senior ist für die Rolle des Aufsichtsratsvorsitzenden prädestiniert, wo er Einfluss nehmen und das Prestige seiner neuen Rolle genießen kann. Für den Nachfolger ist die unabhängige Stellung des Vorstands (er leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung) von Vorteil, weil ihm der Senior – obwohl Aufsichtsratsvorsitzender – nur eingeschränkt reinreden und ihn als Organ nicht ohne Weiteres „austauschen“ kann (ergänzend wird verwiesen auf das DWS Merkblatt Nr. 2022 Rechtsformwahl bei Unternehmen).

Übersicht 8

Entscheidungssituation des Unternehmers

Lebensstil des Unternehmers
Lebensunterhalt gesichert?
Notwendigkeit der Sicherung durch Unternehmensnachfolger
Übergabebereitschaft
Aufgaben im Unternehmen nach Übergabe

10. ENTSCHEIDUNGSSITUATION DES NACHFOLGERS

Die Entscheidungssituation des Nachfolgers ist gewissermaßen das Spiegelbild zu derjenigen des Unternehmers.

10.1 Bereitschaft zur Übernahme

Die Bereitschaft des Nachfolgers zur Übernahme des Unternehmens ist keine Selbstverständlichkeit, insb. nicht bei der familiären Nachfolge. Viele Unternehmer wünschen sich eine familiäre Nachfolge getragen vom Verständnis der natürlichen Lebensgrundlage des Familienverbunds bis hin zum Dynastiegedanken. Die Frage ist aber, ob seitens Tochter oder Sohn der Wille zur Übernahme vorhanden ist. Insbesondere dann, wenn sie als Kinder die Aufopferung des Unternehmers, insb. dessen tägliches Engagement, als negativ erlebt und empfunden haben und genau das für sich nicht möchten, könnte es an der Bereitschaft fehlen.

Fehlt es am Willen des Nachfolgers, wird es schwierig. Niemand sollte gegen seinen Willen gezwungen werden, die verantwortungsvolle Aufgabe des Unternehmers auszufüllen – damit ist weder dem Nachfolger noch dem Unternehmen gedient. Mangelnder Wille führt im Regelfall zu unmotivierter und damit schlechter Arbeitsleistung bis hin zur Existenzgefährdung des Unternehmens. Das sollte frühzeitig festgestellt werden, um andere Lösungen anzugehen oder die Zeit wirken zu lassen, falls das Angebot altersmäßig einfach zu früh kam.

10.2 Unternehmerische Fähigkeit zur Übernahme

Nicht nur die Bereitschaft zur Übernahme muss vorhanden sein, sondern es sollten auch die unternehmerischen Fähigkeiten zumindest erreichbar erscheinen. Hier geht es um ein zwar wichtiges, aber schwer definierbares Kriterium. Nicht mal beim selben Betrieb können diese einheitlich definiert werden. Sie können auch sehr unterschiedlich ausgeprägt sein. Unternehmerische Erfolgsfaktoren eines Gründers müssen keineswegs dieselben für den Nachfolger sein. Viele erfolgreiche Unternehmen über mehrere Generationen zeichnen sich gerade dadurch aus, dass die Fähigkeiten und Talente unterschiedlich sind, z. B.: Der Tüftler

gründet das Unternehmen, der Vertriebler macht es groß und der Controller renditestark.

In jedem Fall setzt die Nachfolge voraus, dass der Nachfolger sich die Übernahme unternehmerisch zutraut. Zugleich muss der Unternehmer überzeugt sein, dass der Nachfolger diese unternehmerische Fähigkeit besitzt oder zumindest erwerben kann.

Mangelt es offensichtlich an der unternehmerischen Kompetenz, wird es schwierig, speziell wenn der Nachfolger im Regelfall von seinen Fähigkeiten überzeugt ist. Bestehen begründete Zweifel, kann nur das offene Gespräch mit dem Unternehmer negative Folgen verhindern.

10.3 Finanzielle Ressourcen

Erfolgt die Unternehmensnachfolge gegen Entgelt, stellt sich die Frage, wie der Nachfolger den Kaufpreis finanzieren kann. Insbesondere sollte frühzeitig geklärt werden, inwieweit der Nachfolger einer Fremdfinanzierung bedarf. Häufig stellt sich diese Frage bei einem MBO, bei dem ein als geeignet identifizierter Mitarbeiter als Nachfolger auserkoren wird. Zu klären wäre, ob Fördermittel der KfW in Anspruch genommen werden können und wie sich die Bonität des Nachfolgers gegenüber Banken darstellt. Im Zweifel kann es notwendig werden, beim Kaufpreis entgegenzukommen, ein Verkäuferdarlehen (vgl. oben zu 8.3) zu gewähren oder auf ein Stufenmodell (vgl. unten zu 11.3) auszuweichen.

Übersicht 9

Entscheidungssituation des Übernehmers

Übernahmebereitschaft vorhanden?
Unternehmerische Fähigkeit vorhanden?
Mangelnde Bereitschaft und/oder Fähigkeit: Mittelfristig erreichbar?
Finanzkraft, insbesondere bei MBO
KfW-Mittel sinnvoll/möglich?

11. ZEITRASTER

Die Unternehmensnachfolge bedarf einer zeitlichen Struktur, soll sie denn umgesetzt und nicht nur gedanklich durchgespielt werden.

11.1 Festlegung des Zeitpunkts

Der Zeitpunkt der Unternehmensnachfolge hängt von vielen Faktoren ab. Es empfiehlt sich diesen im Sinne eines Wunschtermins grob festzulegen und dabei genügend Vorlaufzeit und ggf. auch ein Scheitern bzw. die Notwendigkeit einzuplanen, auf einen anderen Nachfolger umzustellen („Plan B“). Dabei kann es sinnvoll sein, einen Jahreswechsel zu avisieren. Generell gilt in der Nachfolgeberatung, dass man sich auf längerfristige Zeiträume bis zur Realisierung einstellen sollte. Ein Zeitraum von fünf Jahren ist da durchaus nicht außergewöhnlich. Das liegt nicht nur an notwendigen Vorbereitungsmaßnahmen, sondern auch daran, dass Unternehmer wie Nachfolger sich mit dem Gedanken erst schrittweise anfreunden müssen. Bisweilen dauert es auch, bis auf der Basis eines vorbereiteten Konzepts der Unternehmer tatsächlich den Sprung wagt.

11.2 Staffeübergabe mit hartem Schnitt

Der Zeitpunkt der Unternehmensnachfolge sollte mit einem eindeutig definierten Schnitt vollzogen werden. Sowohl der Unternehmer als auch der Nachfolger sollen verinnerlichen, wann genau es so weit ist; das gilt in besonderem Maße auch für die Mitarbeiter. Auch im Verhältnis zu Kunden und Lieferanten sollten Unsicherheiten vermieden und eine Sprachregelung gefunden werden. Im Regelfall ist es nicht empfehlenswert, übergangsweise eine unternehmerische Doppelführung zu installieren. Sie birgt Konfliktpotenzial mit Außenwirkung und verursacht unnötig Unsicherheiten beim Personal und bei Geschäftspartnern. Ausnahmen gelungener Doppelführungen bestätigen die Regel.

11.3 Stufenmodell

Der harte Schnitt der Unternehmensnachfolge schließt nicht aus, dass bei einem Share-Deal die Anteile in Stufen übertragen werden. Das Motiv hierfür kann schenkungsteuerlicher Art sein oder finanzieller. Die eigentliche Unternehmensnachfolge kann zu Beginn erfolgen oder auch am Ende. Ersteres wird immer dann der Fall sein, wenn ein Minderheitsanteil aus steuerlichen oder materiellen Gründen zurückgehalten wird. Letzteres wird z. B. dann der Fall sein, wenn Abkömmlinge bereits sehr frühzeitig erste Anteile erhalten im Sinne einer Vermögensübertragung und/oder Nutzung von schenkungsteuerlichen Freibeträgen und altersbedingt noch gar nicht klar ist, ob eine Nachfolge überhaupt infrage kommt.

Sichtbares Anzeichen des Nachfolgezeitpunkts beim Stufenmodell ist, dass die Geschäftsführung vom Nachfolger übernommen wird.

Übersicht 10

Zeitraster

Zeitpunkt der Nachfolge
Planung der To Do's vor Übernahme
Statt Zeitpunkt Zeitraum erforderlich?
Stufenmodell sinnvoll?

Übersicht 11

Ertragsteuerliche Folgen

Maßnahme	Folgen	Bemessungsgrundlage
Verkaufspreis Asset-Deal	Besteuerung des Veräußerungsgewinns unabhängig von der Rechtsform	Verkaufspreis minus Buchwert
Verkaufspreis Share-Deal bei Personengesellschaften	Besteuerung des Veräußerungsgewinns	Verkaufspreis minus Buchwert aller übergehenden Kapitalkonten
Verkaufspreis Share-Deal bei Kapitalgesellschaften	Besteuerung des Veräußerungsgewinns nach dem Teileinkünfteverfahren	Verkaufspreis minus Anschaffungskosten, davon 60 %
Übertragung einzelner WG in das Privatvermögen	Besteuerung des Veräußerungsgewinns oder -verlusts unabhängig von der Rechtsform	Verkaufspreis minus Buchwert
Übertragung einzelner WG in ein anderes Betriebsvermögen	Besteuerung des Veräußerungsgewinns oder -verlusts, keine Besteuerung bei Buchwertübertragung	Verkaufspreis minus Buchwert; keine Steuern bei Buchwertfortführung
Auflösung einer Betriebsaufspaltung	Besteuerung des fiktiven Veräußerungsgewinns	a. Verkehrswert der Immobilie abzüglich Buchwert und/oder b. Verkehrswert der Anteile KapG abz. Anschaffungskosten zu 60 %
Übertragung gegen Leibrente	Besteuerung des Veräußerungsgewinns	Kapitalwert Leibrente abz. Buchwert als Sofortbesteuerung oder gem. § 24 Nr. 2 EStG

12. ERTRAGSTEUERLICHE FOLGEN

Die Unternehmensnachfolge kann mit sehr hohen einkommensteuerlichen Belastungen des Unternehmers einhergehen. Diese müssen berechnet werden, da insoweit die finanziellen Mittel für den Ruhestand vermindert werden und der Unternehmer natürlich wissen will/muss, was ihm nach Steuern bleibt.

12.1 Besteuerungstatbestände

Zunächst ist festzustellen, aus welchen Maßnahmen sich ertragsteuerliche Folgen ergeben. Diese sind in der Übersicht 11 schlagwortartig dargestellt.

Eine besondere Rolle kann die Gewerbesteuer spielen. Fallen die Veräußerungsgewinne beim Unternehmen selbst an, unterliegen sie im Regelfall der Gewerbesteuer. Dies gilt auch für den Fall der Veräußerung lediglich eines Teils eines Mitunternehmeranteils durch eine natürliche Person (§ 16 Abs. 1 Satz 2 EStG, § 7 Satz 2 Nr. 2 GewStG). Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften kann die Gewerbesteuer voll oder in Teilen einkommensteuerlich anrechenbar sein (§ 35 EStG). Veräußerungsgewinne von Mitunternehmeranteilen sind gewerbesteuerfrei, wenn es sich bei dem veräußernden Unternehmer um eine natürliche Person handelt (Regelfall bei Unternehmensnachfolge) und der gesamte Mitunternehmeranteil veräußert wird. Besonderheiten bestehen bei doppel- oder mehrstöckigen Personengesellschaftsstrukturen. Veräußerungsgewinne von Anteilen an Kapitalgesellschaften gem. § 17 EStG unterliegen nicht der Gewerbesteuer.

Bei Kapitalgesellschaften ist zu überprüfen, ob durch die Transaktion etwaige Verlustvorträge gem. §§ 8c, 8d KStG gefährdet werden und zwar unabhängig davon, ob die Anteile entgeltlich oder im Wege der Schenkung übertragen werden.

12.2 Steuerliche Begünstigungen

Erfolgt die Unternehmensnachfolge bei einer Kapitalgesellschaft im Wege eines Share-Deals mit Kaufpreis, muss der erzielte Verkaufspreis abzüglich historischer Anschaffungskosten nach dem Teileinkünfteverfahren anteilig zu 60 % versteuert werden. Bei Mitunternehmerschaften ist eine Begünstigung (einmalig im Leben) denkbar gem. §§ 16 Abs. 4, 34 EStG, sofern alle Anteile

übertragen werden. Sollte der Unternehmer das 55. Lebensjahr vollendet haben, erhält er über § 16 Abs. 4 EStG einen Freibetrag i.H.v. 45.000 €, der allerdings abschmilzt um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn den Betrag von 136.000 € überschreitet. Das bedeutet faktisch, dass diese Begünstigung vollständig verpufft, sobald der Veräußerungsgewinn den Betrag von 181.000 € überschreitet.

Der Veräußerungsgewinn von Anteilen an Personengesellschaften oder bei einem Einzelunternehmen kann dagegen in Verbindung mit einer Betriebsaufgabe erheblich günstiger besteuert werden. Sofern der Unternehmer das 55. Lebensjahr vollendet hat oder berufsunfähig ist, kann er bei vollständiger Betriebsaufgabe i.S.v. § 16 EStG die Begünstigung nach § 34 EStG geltend machen. Grundsätzlich wird ein Veräußerungsgewinn progressionsmäßig gemildert, indem der Aufgabegewinn nur mit dem Steuersatz besteuert wird, der sich ergibt, wenn der Aufgabegewinn nur i.H.v. 20 % das übrige Einkommen erhöht (sog. Fünftelregelung). Dieser Progressionseffekt wirkt umso weniger, je höher der Aufgabegewinn und/oder andere Einkünfte des veräußernden Unternehmers ausfallen. Bei einem Aufgabegewinn von 500.000 € kommt man auch ohne andere Einkünfte mit 20 %, also 100.000 € bereits auf einen Durchschnittssteuersatz von ca. 40 %, sodass die Steuerersparnis relativ gering ausfällt.

Anders verhält es sich mit der einmal im Leben möglichen Tarifbegünstigung gem. § 34 Abs. 3 EStG. Danach beträgt der Steuersatz nur 56 % des durchschnittlichen regulären Steuersatzes. Beträgt dieser z.B. 42 %, so unterliegt der Aufgabegewinn einem Steuersatz von nur 23,5 %. Diese Begünstigung ist allerdings auf einen Veräußerungsgewinn von max. 5 Mio. € beschränkt; darüber hinausgehende Aufgabegewinne werden normal besteuert.

Wichtig ist, dass diese Begünstigung nicht möglich ist, wenn Wirtschaftsgüter unter Buchwertfortführung zurückbehalten werden. Sinn und Zweck der Begünstigung nach §§ 16, 34 Abs. 3 EStG ist es, die Kumulation der Aufdeckung aller stiller Reserven auf den Veräußerungstichtag und deren Besteuerung abzumildern. Wird z.B. eine Immobilie zurückbehalten, um sie anschließend im Rahmen einer Betriebsverpachtung zu nutzen, kommt die Begünstigung nicht zur Anwendung. Würde dagegen die Immobilie unter Aufdeckung der stillen Reserven in das Privatvermögen überführt und die Betriebsaufgabe des Mitunternehmers gegenüber dem Finanzamt erklärt, wäre die Voraussetzung der Betriebsaufgabe (und der Aufdeckung *sämtlicher* stiller Reserven in einem Akt) erfüllt und der Aufgabegewinn wäre steuerlich begünstigt.

Einzelheiten zur Betriebsaufgabebesteuerung finden sich in der *DWS Kommentierte Checkliste Nr. 73 Veräußerung und Aufgabe von Betrieben*.

12.3 Berechnung der Steuerbelastung

Der Unternehmer interessiert sich i.d.R. nicht für die Komplexitäten der steuerlichen Folgen, wohl aber für die steuerlichen Belastungen. Bereits im Zuge der Nachfolgeplanung mit diversen Gestaltungsmöglichkeiten will er wissen, mit welchen steuerlichen Belastungen diese Alternativen einhergehen und was ihm am Ende nach Steuern bleibt. Demzufolge sollten diese kalkuliert werden, ohne dass es in dieser Phase bereits um die letzte Genauigkeit geht.

Werden Anteile an Kapitalgesellschaften gegen einen Kaufpreis übertragen, stellt sich in der Praxis bisweilen das Problem, dass die Anschaffungskosten der im Privatvermögen gehaltenen

Anteile schwierig zu ermitteln sind. Ist der Unternehmer der Gründer, handelt es sich meist um das Nominalkapital. Allerdings können sich im Laufe der Jahre erhebliche Änderungen ergeben haben, die sich leider nicht immer aus Buchhaltungsvorgängen ableiten und lückenlos nachvollziehen lassen. Dazu gehören Einzahlungen in die Kapitalrücklagen, Kapitalerhöhungen mit Agio, verdeckte Einlagen als Folgen einer Betriebsprüfung oder Umwandlungsvorgänge wie Einbringungen, Verschmelzungen oder Spaltungen. Auch Käufe von Anteilen sind keineswegs immer zweifelsfrei belegt, wenn der Kauf jahrelang zurückliegt und die Urkunde erst einmal gefunden werden muss.

Mit der Entscheidung zum Nachfolgemodell muss auch klar sein, welche steuerlichen Belastungen mit Blick auf die Liquidität entstehen und ob diese finanziell zu stemmen sind. Keinesfalls darf man sich darauf verlassen, dass bei einer Übergabe z.B. zum 01.01.2026 die Steuerbelastung erst Mitte 2028 anfällt, wenn die Steuererklärung für 2026 erst am Ende des ersten Quartals 2028 eingereicht wird. Das Finanzamt kann Vorauszahlungen festsetzen und Steuererklärungen frühzeitig anfordern, zumal jede Transaktion mit GmbH-Geschäftsanteilen nach § 54 EStDV vom Notar binnen zwei Wochen nach der Beurkundung dem zuständigen Finanzamt angezeigt werden muss.

Übersicht 12

Ertragsteuern

Feststellung steuerlicher Gewinne dem Grunde nach
EU und PersG: Gewerbesteuerliche Folgen
KapG mit Verlustvorträgen: Droht Untergang infolge § 8c KStG?
EU und PersG: Steuerliche Begünstigungen durch Freibetrag, Fünftelregelung oder 56 %-Steuersatzregel möglich?
KapG: Anschaffungskosten bekannt bzw. ermittelt?
Berechnung der Steuerbelastung
Finanzierung gesichert?

13. SCHENKUNGSTEUERLICHE FOLGEN

Die schenkungsteuerlichen Folgen sind ein wesentliches Thema bei der familiären Nachfolgegestaltung. Es geht zum einen um die Belastung unter Einbezug der Freibeträge, zum anderen um die bestmögliche Ausnutzung der Verschonungsabschlüsse für Betriebsvermögen.

13.1 Berechnung des schenkungsteuerlichen Werts

Ist die Unternehmensnachfolge mit einer Schenkung verbunden, sollte spätestens jetzt der steuerliche Wert der Schenkung ermittelt werden. Bei Unternehmensnachfolgen geht es v.a. um die Bewertung des Unternehmens im Wege des vereinfachten Ertragswertverfahrens gem. §§ 199 ff. BewG (vgl. oben zu 5.2). Dessen Wertermittlung sollte dem Steuerberater anhand der ihm zur Verfügung stehenden Daten relativ einfach möglich sein. Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften ist darauf zu achten, dass der kalkulatorische Unternehmerlohn zu berücksichtigen ist mit nicht unerheblichen Auswirkungen auf den Wert.

Zu beachten ist, dass § 11 Abs. 2 Satz 3 BewG den Substanzwert als Untergrenze definiert. Vereinfacht ausgedrückt wird das Unternehmen mit seinem Buchwert bewertet zzgl. aller stillen

Reserven. Bei substanzstarken Unternehmen v.a. mit Immobilien kann das tatsächlich zu höheren Werten führen. Diese Vorschrift wird zu Recht kritisiert, weil die Substanz keine Erträge abliefern. Eine Veräußerung aller Vermögensgegenstände wäre nicht möglich ohne Folgekosten wie z.B. einen Sozialplan für die Mitarbeiter. Deshalb definiert der Standard IDW S1 als Untergrenze auch nicht den Substanzwert, sondern den Liquidationswert.

Scheint der Wert nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren viel zu hoch zu sein, insb. aufgrund des unüblich hohen Kapitalisierungsfaktors von 13,75 (§ 203 Abs. 1 BewG), sollte in Betracht gezogen werden, ein Gutachten nach einem anerkannten Bewertungsverfahren zu veranlassen. Aber auch bei einem aus Sicht der Beteiligten günstigen Wert nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren ist insofern Vorsicht angebracht, als das Finanzamt sich auf den Standpunkt stellen kann, dass diese Bewertung zu einem offensichtlich unzutreffenden Ergebnis führt (§ 199 Abs. 1 BewG). Dies kann z.B. dann der Fall sein, wenn bei einem Unternehmen das durchschnittliche Ergebnis der letzten drei Jahre recht niedrig, die Ergebnisverläufe aber auf eine stark positive Entwicklung für die Zukunft hinweisen (Beispiel: 2023 – 100.000, 2024 +50.000 und 2025 +150.000; Durchschnitt +33.333) und dies durch ein verändertes Geschäftsmodell erklärbar ist. Auch Erkenntnisse aus Verkäufen, die älter als 1 Jahr zurückliegen oder nach dem Stichtag erfolgen und etwaige Erbauseinandersetzungen können Zweifel begründen (R B 199.1 Abs. 5 und 6 ErbStR).

13.2 Verschonungsabschlag

Die Schenkung von Betriebsvermögen ist durch die sog. Verschonungsregeln nach §§ 13a bis 13c ErbStG begünstigt und damit wesentlicher Bestandteil einer (teil)schenkweisen Unternehmensnachfolge. Bei der Regelverschonung sind 85 % des Werts steuerfrei und bei der Optionsverschonung sogar 100 %. Die Inanspruchnahme setzt allerdings voraus, dass der Nachfolger das Unternehmen mind. 5 Jahre bei der Regelverschonung bzw. 7 Jahre bei der Optionsverschonung fortführt und in den 5 Jahren 400 % der bisherigen Lohnsumme erreicht bzw. in den 7 Jahren 700 %. Gelingt das nicht, wird die Begünstigung anteilig rückwirkend versagt. Verkauft der Nachfolger im Falle der Regelverschonung z.B. das Unternehmen nach 3 ½ Jahren, werden im Nachhinein ⅔ des 85 %igen steuerfreien Betrags steuerpflichtig, weil für jedes volle, bereits verstrichene Zeitjahr ein Fünftel abschmilzt. Werden nur 350 % der Ausgangslohnsumme nach 5 Jahren erreicht, werden nachträglich 12,5 % (50/400) des Verschonungsabschlags steuerpflichtig.

KMU mit bis zu 5 Beschäftigten sind von der Einhaltung der Lohnsumme vollständig befreit. Zwischen mehr als 5 bis zu 10 Beschäftigten reduziert sich die Lohnsumme auf 250 % (500 % bei Optionsverschonung), bei mehr als 10 bis zu 15 Beschäftigten auf 300 % (565 % bei Optionsverschonung) der Ausgangslohnsumme.

Für KMU kann gem. § 13a Abs. 2 ErbStG ein Freibetrag i.H.v. 150.000 € relevant werden, der sich aber um 50 % des diesen übersteigenden Betrags reduziert mit der Folge, dass er ab einem Betrag von 450.000 € vollständig entfällt.

Die Begünstigung gilt uneingeschränkt nur für Erwerbe bis zu 26 Mio. €, da sie den KMU vorbehalten bleiben soll. Für Betriebe zwischen 26 Mio. € und 90 Mio. € sind reduzierte Verschonungsabschläge gem. § 13c ErbStG möglich.

Die Entscheidung, ob statt der Regelverschonung die Optionsverschonung mit 100 % Steuerfreiheit gewählt wird, kann bis zum

Eintritt der materiellen Bestandskraft des Erbschaft-/Schenkungssteuerbescheids gestellt werden (R E 13a.20 ErbStR 2019), in dem zunächst nur die Regelverschonung berücksichtigt wurde; sie ist unwiderruflich.

Auch sonst ist zu klären, ob das gesamte Betriebsvermögen die Voraussetzung der Begünstigung erfüllt, da nicht per se jedes Betriebsvermögen begünstigt ist. Einzelheiten hierzu sind in § 13b ErbStG geregelt. Nicht begünstigt ist insb. das sog. Verwaltungsvermögen, zu dem z.B. Immobilien gehören, die fremdvermietet oder Dritten zur Nutzung überlassen werden. Immobilien im Rahmen einer Betriebsaufspaltung („Rückausnahme“) sind jedoch ebenso begünstigt wie das operativ tätige Unternehmen.

Zu beachten ist, dass das Verwaltungsvermögen nicht nur nicht begünstigt ist, sondern je nach Umfang den gesamten Verschonungsabschlag unmöglich machen kann. Bei der Regelverschonung darf das Verwaltungsvermögen in Summe nicht mehr als 90 % des Unternehmenswerts betragen (§ 13b Abs. 2 ErbStG, sog. „Verwaltungsvermögenstest“ oder „90 %-Test“) und bei der Optionsverschonung nicht mehr als 20 % (§ 13a Abs. 10 Satz 2 ErbStG). Da die Relation zum Unternehmenswert gebildet wird, kann es mitunter von Vorteil sein, wenn durch das vereinfachte Ertragswertverfahren ein außerordentlich hoher Unternehmenswert ermittelt wird, denn dadurch vergrößert sich die Chance, den 90 %- bzw. 20 %-Test zu bestehen und die Begünstigung nach §§ 13a, 13b ErbStG überhaupt zu erlangen. Die Berechnung des Verwaltungsvermögens ist sehr komplex und bedarf wegen unterschiedlicher Auslegungsmöglichkeiten einer gewissen Reserve, insb. auch wegen der Sonderregeln zu Finanzmitteln und Schulden. Eine Minderungsmöglichkeit besteht für den Erwerber in der sog. Investitionsklausel, bei der innerhalb von 2 Jahren nach Erwerb aus Verwaltungsvermögen, z.B. Finanzmitteln, begünstigungsfähiges Vermögen gemacht werden kann.

Ein weiterer Hinweis betrifft bei Kapitalgesellschaften den Ausschluss der Begünstigung, wenn die unmittelbare Anteilsquote des Schenkers nicht mehr als 25 % beträgt (§ 13b Abs. 1 Nr. 3 ErbStG). Liegt seine Quote darüber, z.B. bei 100 % (Alleineigentümer), sind die verschenkten Anteile auch dann begünstigt, wenn diese weniger als 25 % umfassen, sodass Stufenmodelle möglich sind. Aufpassen muss man dann, wenn die 25 %-Grenze beim Schenker erreicht ist. Die höchst negative Wirkung durch die Quotenhürde kann dadurch außer Kraft gesetzt werden, dass die Gesellschafter eine Poolvereinbarung abschließen und sich zu Erbschaftsteuerzwecken auf dieser Grundlage zusammenschließen, mit der sie gemeinsam über die 25 %-Beteiligungsquote kommen (13b Abs. 4 Nr. 2 Satz 2 ErbStG). Wesentlicher Bestandteil einer solchen Poolvereinbarung ist eine Verfügungsbeschränkung hinsichtlich der gepoolten Anteile im Sinne einer einheitlichen Handhabung. Bei Familiengesellschaften kann eine solche Regelung zudem aus außersteuerlichen Gründen sinnvoll sein.

Bei allen Berechnungen und insb. beim Vermögenverwaltungstest sollten Spielräume als Reserven einkalkuliert werden. Ein kleiner Fehler oder spätere Änderungen aufgrund einer Betriebsprüfung können fatale Auswirkungen haben.

Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften ist aus Sicht des Nachfolgers noch zu beachten, dass stehengelassene Kapitalkonten vor der Übernahme einer Entnahmebeschränkung von 150.000 € im 5- bzw. 7-Jahreszeitraum unterliegen (§ 13a Abs. 6 Nr. 3 ErbStG).

Zu Einzelheiten wird verwiesen auf das *DWS Merkblatt Nr. 1070 Betriebsvermögensübertragung bei der Erbschaftsteuer*.

13.3 Schenkungsteuerliche Belastung

Stehen die Werte fest und ebenso die Möglichkeiten der Inanspruchnahme von Verschonungsabschlägen, lässt sich die schenkungsteuerliche Belastung berechnen. Zu berücksichtigen sind die Steuerklassen gem. § 15 ErbStG sowie die Freibeträge nach § 16 ErbStG. Schließlich bestimmt die Höhe des steuerpflichtigen Erwerbs als Bemessungsgrundlage der Schenkungsteuer die in § 19 ErbStG kodifizierten Steuersätze, die von 7 % bis 30 % in der Steuerklasse I reichen und von 30 % bis 50 % bei der Steuerklasse III.

Zur Minderung oder Vermeidung der Steuerbelastung können sich Stufenmodelle empfehlen.

Schließlich muss gesichert sein, dass die schenkungsteuerliche Belastung finanziert werden kann. Ggf. kommt eine Stundung nach § 28 ErbStG auf bis zu 7 Jahre für begünstigtes Vermögen nach § 13b Abs. 2 ErbStG in Betracht. Übernimmt der abgebende Unternehmer die Schenkungsteuer, so stellt auch dies eine weitere Schenkung dar, die die Steuerbelastung um die „Schenkungssteuer auf die Schenkungsteuer“ zusätzlich erhöht.

13.4 Anzeige der Schenkung und Schenkungsteuererklärung

Eine Schenkung unterliegt der Anzeigepflicht gem. § 30 ErbStG. Sowohl der Unternehmer als auch der Nachfolger sind hierzu verpflichtet. Die Frist zur Anzeige beträgt 3 Monate.

Eine Schenkungsteuererklärung muss erst dann abgegeben werden, wenn das Finanzamt gem. § 31 ErbStG hierzu auffordert, was bei einer schenkweisen Unternehmensnachfolge üblicherweise erfolgt. Das Finanzamt muss eine Frist von mind. einem Monat gewähren; Fristverlängerungsanträge sind möglich und üblich. Nicht selten können hier einige Monate, manchmal Jahre vergehen. Das ist insb. im Hinblick auf die Frage, ob die Regelverschonung oder die Optionsverschonung gewählt werden soll, von Bedeutung. Sind z. B. bereits 2,5 Jahre vergangen, hat man ein besseres Gefühl, ob die Einhaltung der 700%-Lohnsumme erreichbar erscheint oder nicht.

Das Steuererhebungsverfahren kann dadurch komplex werden, dass die Zuständigkeiten breit gestreut sein können. So richtet sich die Zuständigkeit des Finanzamts bzgl. der Bewertung der Immobilien nach der Lage der Immobilie, ebenso bei Betriebsstätten. Auch hier kann es zu sehr langen Bearbeitungszeiten kommen.

Übersicht 13

Schenkungssteuer

Feststellung Schenkung oder gemischte Schenkung
Wert der Schenkung, insbes. vereinfachtes Ertragswertverfahren
Gutachten erforderlich?
Verschonungsabschlag möglich?
Optionsverschonung möglich und sinnvoll?
Feststellung des Verwaltungsvermögens
KapG: 25 %-Quote vorhanden, alternativ Poolvereinbarung?
Lohnsummenausblick
Berechnung der Steuerbelastung
Finanzierung gesichert?
Zeitpunkt der Anzeige der Schenkung geplant?
Abgabe der Schenkungsteuererklärung geplant?

14. UMSETZUNG

Schließlich sollte auch die Umsetzung der beabsichtigten Unternehmensnachfolge geplant werden.

14.1 Vertragliche Gestaltung

Nur in einfachen Fällen wird man auf qualifizierte rechtliche Beratung verzichten und sich bei beurkundungspflichtigen Gestaltungen auf die Entwürfe eines Notars verlassen können. Die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts mit entsprechendem (auch steuerlichen) Spezialwissen ist im Regelfall notwendig. Es empfiehlt sich eine frühzeitige Einbindung, weil Unternehmensnachfolgen in erheblichem Umfang rechtliche Implikationen mit sich bringen, wie z. B. erbrechtliche Verhältnisse einer Familie, insb. Pflichtteilsansprüche, oder Garantien zur Betriebsbeschaffenheit. Dies kann mitunter Auswirkungen auf das Gestaltungsmodell haben.

14.2 Steuerliche Begleitung

Der Umsetzungsprozess bedarf der steuerlichen Begleitung. Nicht selten werden in letzter Minute als marginal empfundene Änderungen disponiert, ohne dass über deren steuerliche Folgen nachgedacht wird. Der Steuerberater sollte bis zur Unterschrift involviert bleiben und stets die Folgen von Änderungen speziell im Hinblick auf die erbschaftsteuerlichen Begünstigungsnormen im Auge behalten.

14.3 Nachvertragliche Betreuung

Zur nachvertraglichen Betreuung gehören nicht nur die unmittelbaren steuerlichen Folgen aus der Unternehmensnachfolge, insb. Schenkungsteuererklärungen, sondern auch die Folgewirkungen wie z. B. die Einhaltung von Behaltens- und Lohnsummenregeln, die Entnahmebeschränkungen bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften und die wiederholte Nutzung von Freibeträgen.

Übersicht 14

Umsetzung

Einbeziehung eines versierten Rechtsanwalts
Ausnahme: Reicht Notarentwurf?
Gibt es rechtliche Hinweise, die das Konzept der Nachfolge beeinflussen?
Bleibt der StB bis zur endgültigen Umsetzung an Bord?
Optionsverschonung möglich und sinnvoll?
Überwachung der Behaltensregeln eingerichtet?
Nachhalten der Lohnsummenentwicklung eingerichtet?
Freibetragsstrategie vorhanden?

15. FAZIT

Die Unternehmensnachfolge ist ein ausgesprochen anspruchsvolles Aufgabengebiet für Steuerberater, das üblicherweise auch entsprechend honoriert wird. Der Leitfaden hilft, den Überblick zu behalten und die wesentlichen Implikationen zu berücksichtigen.