

HAACK Partnerschaftsgesellschaft mbB

HK Steuerberatung GmbH

Unternehmensnachfolge

Rechtliche und steuerliche Aspekte

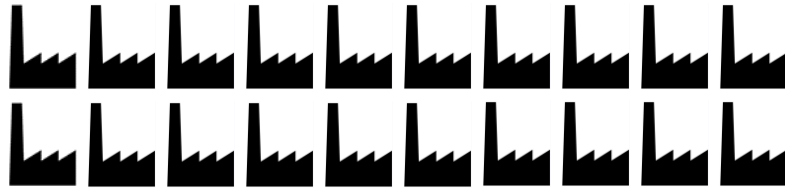




- Themenüberblick und Aktuelles
- Herausforderungen der Unternehmensnachfolge
- Erfolgsfaktoren und Ziele der Unternehmensnachfolge
- Nachfolgemanagement
 - Beteiligte Parteien
 - Ablauf des Nachfolgeprozesses
 - Modelle der Unternehmensnachfolge
 - Nachfolge in der Familie
 - Verkauf des Unternehmens
 - Verkauf an internes Management (Management Buy-out)
 - Verkauf an externes Management (Management Buy-in)
 - Verkauf an Wettbewerber / strategische Investoren
 - Verkauf an Finanzinvestoren
- Sonstige Möglichkeiten
- Ausblick und Schluss

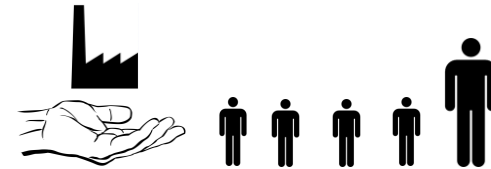
Themenüberblick und Aktuelles

Warum ist die Unternehmensnachfolge so wichtig?



150.000

Unternehmen stehen zwischen 2018 und 2022
vor der Übergabe



1 %

aller Familienunternehmen schafft eine Übergabe
bis zur 5. Generation



44 %

der Inhaber finden keinen geeigneten Nachfolger

Quelle: FAZ v. 27.12.2017



46 %

aller Unternehmer sind nicht rechtzeitig auf die
Unternehmensübergabe vorbereitet

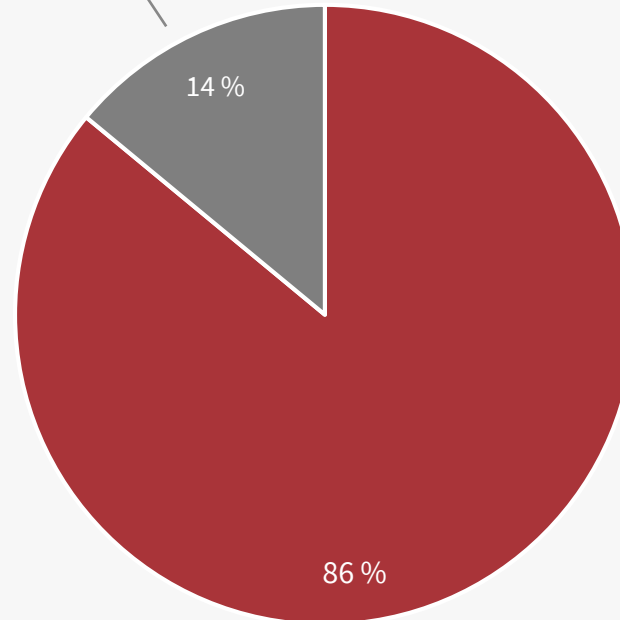
Quelle: FAZ v. 27.12.2017

Themenüberblick und Aktuelles

Motive der Unternehmensnachfolge

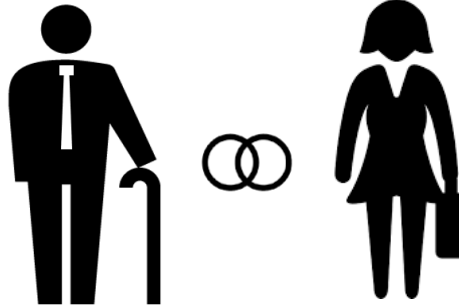


Ungeplante Nachfolge!
→ *frühzeitig Vorkehrungen treffen*



- geplante Nachfolge (Alter, vorzeitige Aufgabe)
- unerwartete / ungeplante Nachfolge (Krankheit, Unfall, Tod, Streit)

Familie Mustermann



Max Mustermann

60 Jahre
Unternehmer

Erika Mustermann

58 Jahre
Ehefrau



Markus Mustermann

30 Jahre alt
Sohn



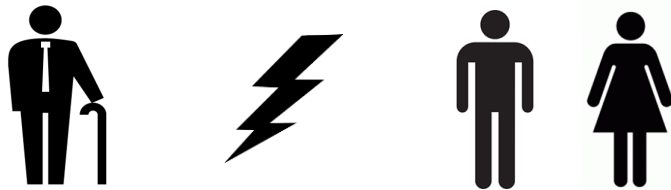
Anne Mustermann

28 Jahre alt
Tochter

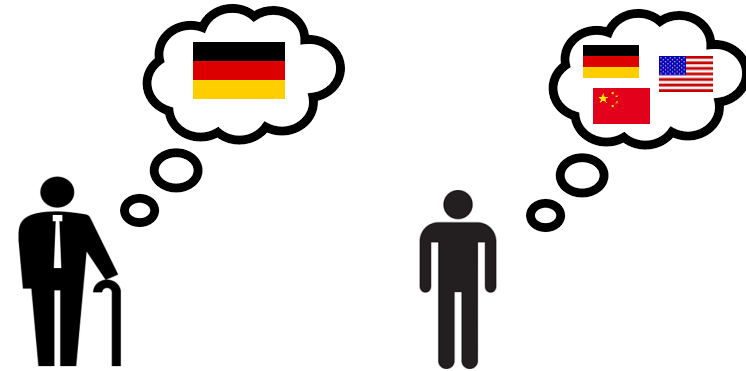
Herausforderungen der Unternehmensnachfolge



Chronische Beziehungsprobleme



Unterschiedliche Interessen



Kein geeigneter Nachfolger



Achtung: „Namensträger“ ist kein Garant für ein erfolgreiches Fortbestehen des Unternehmens!

Wirtschaftliche Bedrohung

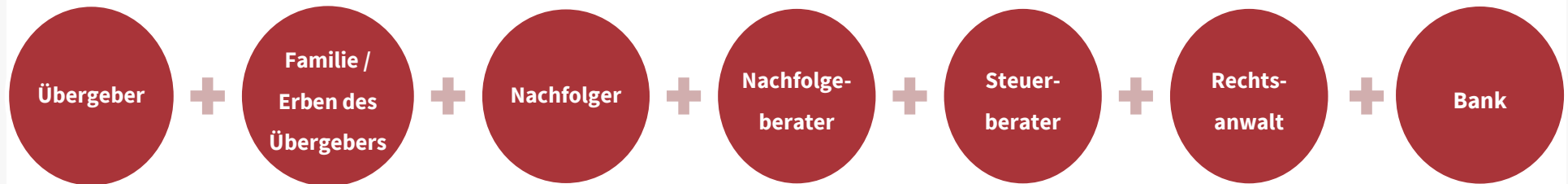
- Liquiditätsabflüsse durch
 - Erbschaftssteuer
 - Pflichtteilsanspruch

Erfolgsfaktoren, Ziele und Beteiligte der Unternehmensnachfolge



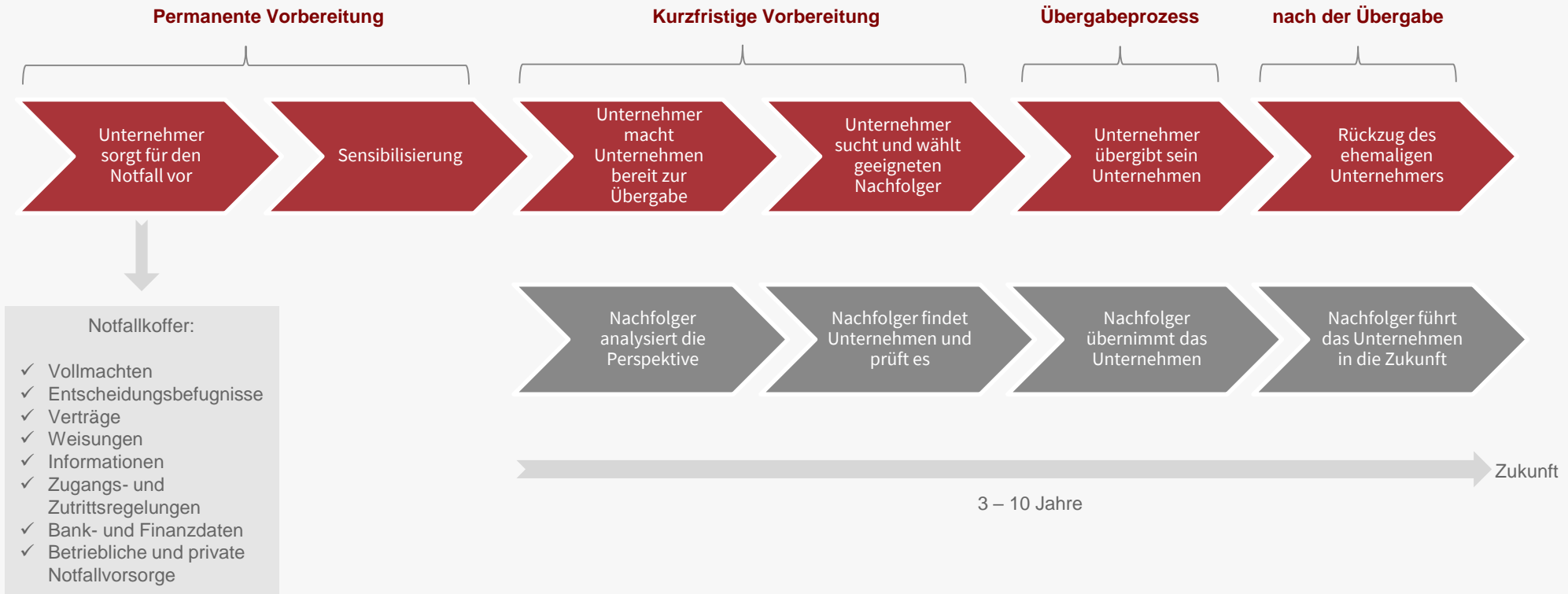
- **Psychologische und persönliche Erfolgsfaktoren:** Respekt, Kommunikation, Kompromissbereitschaft
- **Betriebswirtschaftliche Erfolgsfaktoren:** Vor- und Nachbereitung der Übergabe, ggf. strategische Neuausrichtung
- **Rechtliche Erfolgsfaktoren:** Nachfolgekonzept, Pflichtteilsverzicht, Verträge ausarbeiten
- **Steuerliche Erfolgsfaktoren:** Optimierung der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer, Alternativkonzepte

Gute Vorbereitung sichert Erfolg – Nachfolge frühzeitig planen!



Nachfolgemangement

Ablauf des Nachfolgeprozesses

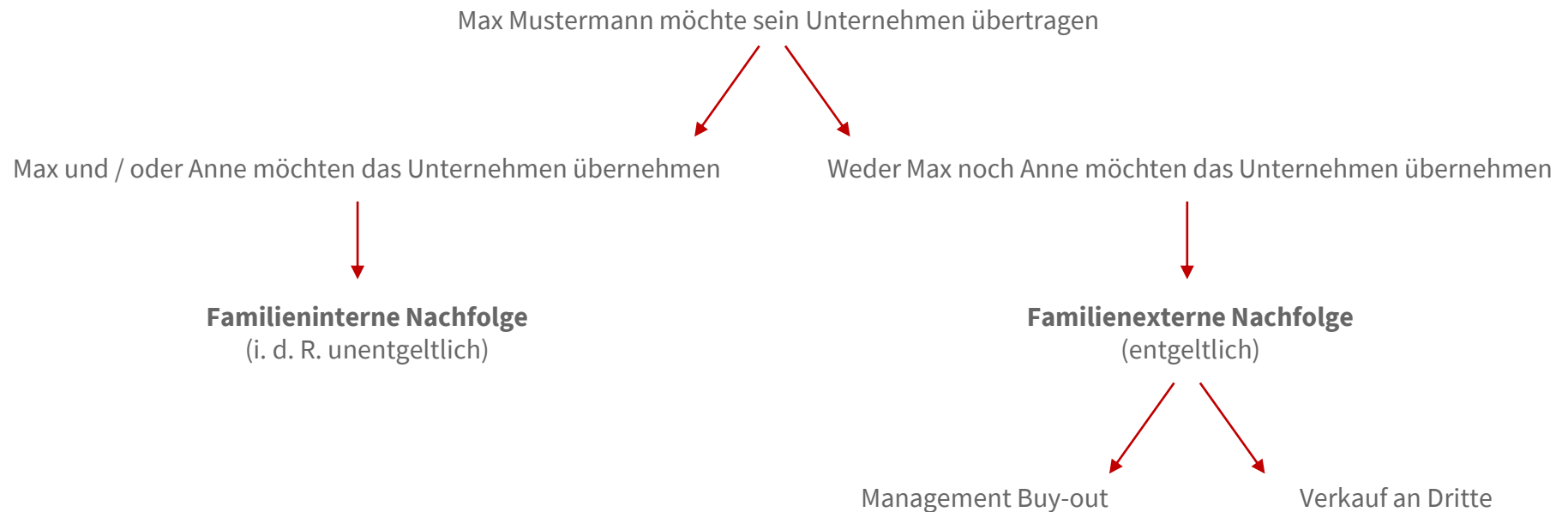


Nachfolgemangement

Modelle der Unternehmensnachfolge (Überblick)



Klassische Übertragungsformen

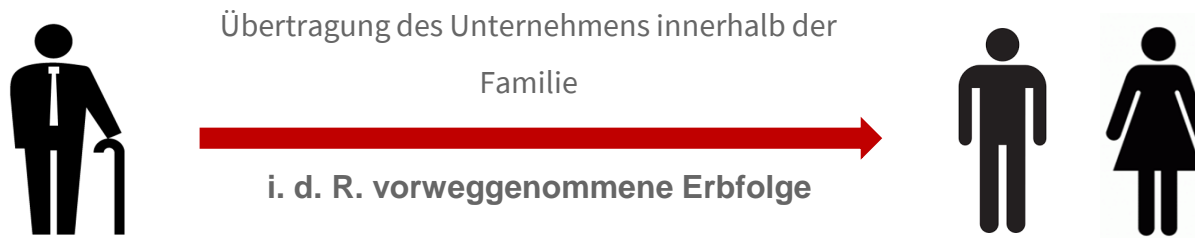


Sonderformen

- Übertragung auf eine Stiftung
- Sonstige Möglichkeiten (Übertragung gegen Versorgungsleistungen, Nießbrauch)

Nachfolgemangement

Modelle der Unternehmensnachfolge – Nachfolge in der Familie (Rechtliche Aspekte)



- Max Mustermann überträgt das Unternehmen auf seine Kinder Markus und Anne
- notarielle Beurkundung i. d. R. erforderlich
- Sicherungsmechanismen für den Übergeber Max Mustermann:
 - Gesetzliche Widerrufs- oder Rückforderungsrechte
 - Rückforderungsrecht bei Nichterfüllung einer Auflage durch Markus oder Anne
 - Widerruf bei grobem Undank der Kinder
 - Vertragliche Regelungen für atypische Geschehensabläufe
 - Rückforderungsrecht bei unerwünschter Entwicklung der Kinder (z.B. Sekte, Auswanderung etc.)
 - Rückforderungsrecht bei unbefugtem Zugriff Dritter



Erbschafts- und Schenkungssteuer

- Sachliche Steuerbefreiung für Betriebsvermögen
- Freibeträge
 - Steuerklassen-Freibeträge bestimmen sich nach dem Verhältnis zum Erblasser bzw. Schenker
 - Kindern steht pro Elternteil ein Freibetrag i.H.v. 400.000 € zzgl. besonderem Versorgungsfreibetrag zu
 - Markus und Anne steht jeweils ein Freibetrag i.H.v. 400.000 € zzgl. besonderem Versorgungsfreibetrag zu
 - Überträgt neben Max auch Erika Teile des Unternehmens auf die Kinder, stehen diesen jeweils Freibeträge i.H.v. 400.000 € zzgl. besonderer Versorgungsfreibeträge zu
 - Steuerfreie Übertragung bei Beteiligung beider Eltern am Unternehmen i.H.v. 1,6 Mio. €
- Steuersätze
 - Steuersatz richtet sich nach dem Wert des steuerpflichtigen Erwerbs sowie der Steuerklasse
 - Kinder fallen in die günstigste Steuerklasse I



Erbschafts- und Schenkungssteuer

- Privilegierungen für unternehmerisches Vermögen:
 - größenabhängig:
 - Verschonungsabschlag für Erwerbe < 26 Mio. €
 - Verschonungsabschlag für Erwerbe > 26 Mio. €
 - größenunabhängig: Bewertungsabschlag für Familienunternehmen

Ertragssteuer

- Grundsatz der Buchwertfortführung
 - Betrieb, Teilbetrieb oder Anteil eines Mitunternehmers wird mit all seinen funktional wesentlichen Betriebsgrundlagen unentgeltlich übertragen (bei Mitunternehmeranteil: Gesellschaftsanteil und Sonderbetriebsvermögen)
 - Behaltensfrist: Übernehmer muss das Unternehmen mind. 5 Jahre lang fortführen
 - Zurückbehalt wesentlicher Betriebsgrundlagen führt zu Betriebsaufgabe und Aufgabegewinn mit Versteuerung der stillen Reserven

Grunderwerbssteuer

- Schenkungen unter Lebenden sowie Grundstückserwerbe durch geradlinig verwandte Personen sind steuerfrei

Nachfolgemangement

Modelle der Unternehmensnachfolge – Verkauf des Unternehmens (Überblick)



Der Verkauf des Unternehmens

- Markus und / oder Anne möchten das Unternehmen **nicht** übernehmen



Max muss das Unternehmen verkaufen

- Vorteile
 - Realisierung des erwirtschafteten Unternehmenswertes
 - führt zu Teilungsgerechtigkeit bei den Kindern
- Verkaufskonstellationen
 - 1) Erwerb durch internes / externes Management (Management Buy-out / Management Buy-in)
 - 2) Verkauf an Wettbewerber / strategischen Investor
 - 3) Verkauf an Finanzinvestoren

Typische Verkaufsstrukturen

- Share Deal
 - Veräußerung von Gesellschaftsanteilen
 - Unternehmen bleibt als rechtliche Einheit unverändert bestehen



- Asset Deal
 - Vielzahl einzelner Vermögensgegenstände werden im Wege der Einzelrechtsnachfolge verkauft und übertragen



Nachfolgemangement

Modelle der Unternehmensnachfolge – Verkauf des Unternehmens (Management Buy-out)



bestehendes Managementteam
des Mustermann-Unternehmens



erwirbt



Mustermann-Unternehmen



häufig in Verbindung mit:



Finanzinvestoren

oder



Banken

- Regelmäßig mittels Vendor Loans oder Earn-out Gestaltungen

Nachfolgemanagement

Modelle der Unternehmensnachfolge – Verkauf des Unternehmens (an Dritte) I



Management Buy-in

- Manager außerhalb des Unternehmens
- Regelmäßig sind Branchenkenntnisse vorhanden
- Ebenfalls häufig in Verbindung mit Finanzinvestoren, Vendor-Loans und Earn-out Gestaltungen

Verkauf an Wettbewerber / strategischen Investor

- Nutzung des Unternehmens / Unternehmensanteils, um die Ertragskraft bzw. Effektivität des Zielunternehmens und/oder des eigenen Unternehmens zu steigern
- Synergien
- Ziele: Eigene Marktposition festigen bzw. auszuweiten, Produktportfolio diversifizieren, Zugang zu neuen Märkten erlangen

Verkauf an Finanzinvestor

- Regelmäßig Beteiligungsgesellschaften und Investmentholdings
- Family Offices
- Investitionszeitraum zwischen 3 und 7 Jahren
- Ziele: Steigerung der Rentabilität, Buy-and-Build-Strategie sowie Weiterveräußerung des Unternehmens

Nachfolgemangement

Modelle der Unternehmensnachfolge – Verkauf des Unternehmens (an Dritte) III



Bieter- Verfahren

- | | | | |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Klärung Eigentumsverhältnisse und Interessenslage • Ausgangslage und Perspektive des Unternehmens | <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl Berater • Transaktionsziele • Steuerliche Strukturierung und Optimierung • Ggf. Umstrukturierung | <ul style="list-style-type: none"> • Long-List • Short-List • Procedure-Letters • Kaufvertragsentwurf • Auswertung Angebote • Vorauswahl Interessenten | <ul style="list-style-type: none"> • Unterzeichnung Lol • Durchführung Due Diligence • Vergleich verbindlicher Angebote und finale Auswahl • abschließende Verhandlung des Kaufvertrags • Unterzeichnung Kaufvertrag |
|--|---|--|---|

Trade Sale

- | | | | |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Vgl. Bieter-Verfahren | <ul style="list-style-type: none"> • Vgl. Bieter-Verfahren | <ul style="list-style-type: none"> • Long-List • Short-List • Kaufvertragsentwurf • Auswertung Angebot | <ul style="list-style-type: none"> • Unterzeichnung Lol • Durchführung Due Diligence • abschließende Verhandlung des Kaufvertrags • Unterzeichnung Kaufvertrag |
|---|---|--|--|



Betriebsveräußerung im Ganzen (Asset Deal)

Einkommensteuer

- Freibetrag i.H.v. 45.000 € gem. § 16 Abs. 4 EStG
 - Ein Mal auf Antrag
 - Sofern der Veräußerer im Zeitpunkt der Übertragung das 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauerhaft berufsunfähig ist
- Ermäßigter Steuersatz gem. § 34 Abs. 3 EStG auf den Veräußerungsgewinn (nicht auf die übrigen Einkünfte!)
 - identische Voraussetzungen wie der Freibetrag
 - 56 % des an sich maßgebenden Steuersatzes, mindestens aber 14 %
- Sofern zu dem Betriebsvermögen Anteile an Kapitalgesellschaften gehören, findet das Teileinkünfteverfahren Anwendung



Share Deal

Einkommensteuer

- Der Verkauf von **Anteilen an einer Kapitalgesellschaft** ist gem. § 17 EStG einkommensteuerpflichtig, wenn
 - Veräußerer in den letzten fünf Jahren
 - an mindestens einem Tag
 - zu mindestens 1% beteiligt war
- Teileinkünfteverfahren findet gem. §§ 3 Nr. 40 Buchst. c), 3 c Abs. 2 S. 1 EStG Anwendung
- Gleitender und anteiliger Freibetrag ohne Alterseinschränkung gem. § 17 Abs. 3 EStG i.H.v. 9.060 €, der sich in dem Ausmaß verringert, in dem der Verkaufspreis 36.100 € übersteigt und der sich nach dem Anteil der veräußerten Geschäftsanteile am Stammkapital der GmbH bestimmt gem. § 16 Abs. 3 EStG

Veräußerung an Familienangehörige

- **keine** Vermutung der vollen Entgeltlichkeit sondern Teilentgeltlichkeit (Entgelt unter dem gemeinen Wert)
- Die Übernahme betrieblicher Verbindlichkeiten wird nicht als Entgelt betrachtet

Sonstige Möglichkeiten



- Übertragung auf eine Stiftung
- Übertragung gegen Versorgungsleistungen
- Übertragung gegen Nießbrauch



Checkliste

- ✓ Ist ein geeigneter Nachfolger vorhanden? – *familieninterne versus familienexterne Nachfolge*
- ✓ Liegt ein angemessener Kaufpreis vor? – *entgeltlich versus unentgeltlich*
- ✓ Wie sind die Eigentumsverhältnisse geregelt? – *Kapital und Führung in einer Hand? Fremdmanagement mit Familie als Eigentümer? Gleichstellung Geschwister?*
- ✓ Ist Versorgung des Unternehmers / der Familie gesichert? – *Versorgung ohne Erträge aus dem Unternehmen gesichert? Wirtschaftlich auf Unternehmensverwertung angewiesen?*

Vorteile bei lebzeitiger Übertragung mit frühzeitiger Planung

- Unternehmerisch: Heranführen des Nachfolgers an das Unternehmen, ggf. Kontrolle des Übergebers
- Ertragssteuerlich: (teilweise) Einkommensverlagerung auf Nachfolger, Progressionsvorteile
- Erbschaftssteuerlich: Ausnutzung von Freibeträgen, günstigere Erbschaftsteuerbestimmungen, Vermeidung von Wertzuwächsen bei der übergebenden Generation
- Erbrechtlich: Reduzierung von Pflichtteilsansprüchen weichender gesetzlicher Erben



Es gibt keine allgemeingültige Ideallösung im Sinne eines „goldenen Wegs“.

Eine frühzeitige, interdisziplinäre Planung ist absolut erforderlich!

Steuerrecht, Gesellschaftsrecht und Erbrecht haben dienende **Hilfsfunktionen** in der Nachfolgeplanung, sie dürfen jedoch weder **Alibifunktion** noch **Vorrang** vor unternehmerisch notwendigen, wenn auch menschlich schwierigen Entscheidungen (insbesondere Gerechtigkeits- und Führungsfragen) haben.

HK Steuerberatung GmbH

Berliner Straße 219
63067 Offenbach
Telefon +49 (69) 800 735 0
Telefax+49 (69) 800 735 55

Diplom-Finanzwirt Achim Bender (FH)
Geschäftsführer und Partner, Steuerberater
E-Mail: achim.bender@haackpartner.de

Dipl.-Kfm. Dr. Lothar Weiler
Geschäftsführer und Partner, Rechtsanwalt
E-Mail: lothar.weiler@haackpartner.de

HAACK Partnerschaftsgesellschaft mbB

Berliner Straße 219
63067 Offenbach
Telefon +49 (0) 69 / 800 735 0
Telefax +49 (0) 69 / 81 81 77

Dipl.-Kfm. Dr. Lothar Weiler
Partner, Rechtsanwalt
E-Mail: lothar.weiler@haackpartner.de