



AUGUST 2017

ENTREPRENEUR



IM FOKUS: UNTERNEHMENSNACHFOLGE

BEITRÄGE AUS UNSEREN GESCHÄFTSFELDERN...

RECHTSBERATUNG Erbrecht des Ehegatten bei Trennung | „Trust“ im deutschen Erbrecht

STEUERBERATUNG Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz | Erbschaft- und Schenkungsteuer in den USA

STEUERDEKLARATION UND BPO Neue Gestaltungen im Erbschaftsteuerrecht

UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG Externe Nachfolgeberatung | 4-Phasen-Modell

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG Firmenvermögen bei der Nachfolge | Übertragung von Unternehmen im Ausland



Ausgabe August 2017
ISSN 2199-8345

Herausgeber:
Rödl & Partner GbR
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
Tel.: +49(911)9193-0
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

Redaktion:

Unternehmenskommunikation:

Anja Soldan
anja.soldan@roedl.de

Ines Seitz
ines.seitz@roedl.de

Katharina Merkel
katharina.merkel@roedl.de

Thorsten Widow
thorsten.widow@roedl.de

für die Geschäftsfelder:

Patrick Satzinger
patrick.satzinger@roedl.de

Britta Dierichs
britta.dierichs@roedl.de

Christin Weller
christin.weller@roedl.de

Michael Kolbenschlager
michael.kolbenschlager@roedl.de

Dr. Andreas Schmid
andreas.schmid@roedl.de

Grafiken:

Nadine Viehmann
nadine.viehmann@roedl.de

3 EDITORIAL

4 RECHTSBERATUNG

- 4 **Unternehmer-Ehe in der Krise – Erbrecht des Ehegatten bei Trennung**
- 6 **„Trust“ im deutschen Erbrecht – Umgang mit ausländischen Rechtsinstituten**

8 STEUERBERATUNG

- 8 **Neue Freibeträge für beschränkt Steuerpflichtige – Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz**
- 10 **Erbschaft- und Schenkungsteuer in den USA – Grundzüge und Gestaltungsmöglichkeiten**

12 STEUERDEKLARATION UND BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

- 12 **Neue Gestaltungen im Erbschaftsteuerrecht – Überprüfung bestehender Nachfolgekonzeppte**

16 UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG

- 16 **Externe Nachfolgeberatung – Nachhaltige Umsetzung und Veränderungsmanagement**
- 18 **4-Phasen-Modell – Strukturierte Nachfolgeplanung**

20 WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

- 20 **Firmenvermögen bei der Nachfolgeplanung – Das ist bei der Bewertung zu beachten**
- 22 **Übertragung von Unternehmen im Ausland – Besonderheiten der Unternehmensbewertung**

24 INTERVIEW

- 24 **Dr. Hans Weggenmann: „Richtig gestalten – Stabübergabe im Mittelstand“**

26 GASTKOMMENTAR

- 26 **Prof. Dr. Christina Hoon: „Ein Kopf ist nicht genug – Nachfolge in Familienunternehmen“**

28 EINBLICKE

- 28 **Erste Hilfe für die Nachfolge**

Als passende Bildstrecke unserer aktuellen Ausgabe haben wir das Thema „Wege“ gewählt.

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Auswirkungen der **Erbschaftsteuerreform 2016** sind deutlich zu spüren: Nachdem das Bundesverfassungsgericht das Erbschaftsteuergesetz im Dezember 2014 zum dritten Mal für verfassungswidrig erklärt hat, gilt seit 1. Juli 2016 das neue Erbschaftsteuerrecht – es bleibt abzuwarten, ob die gesetzliche Neuregelung verfassungsfest sein wird.

Die Nachfolge in Unternehmensvermögen und die steuerlichen Rahmenbedingungen hierfür sind in vielen Fällen nicht einfacher geworden. Allerdings gibt es noch immer zahlreiche Möglichkeiten, Vermögen möglichst steuerschonend an die nächste Generation oder an einen anderen Nachfolger zu übergeben.

Der Vermögenserhalt über mehrere Generationen und die Vermeidung von Streit in der Familie stehen oftmals im Vordergrund der Überlegungen. Das Themenbündel „Nachfolge“ setzt sich bspw. aus der Auswahl des geeigneten Nachfolgers oder der Abfindung nicht bedachter Personen zusammen. Daneben sind v. a. (gesellschafts-)rechtliche, finanzielle und steuerliche Optimierungsmöglichkeiten abzuwägen sowie eine Vermögensbewertung durchzuführen. Letztere ist erforderlich, um einen Überblick zu erhalten, was bei der Nachfolge an wen verteilt werden kann.

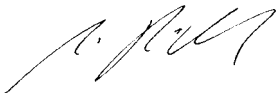
Auch die **Internationalisierung** spielt bei der Nachfolgeplanung eine wichtige Rolle – z. B. wenn Familienmitglieder (vorübergehend) im Ausland leben oder in Wirtschaftsgüter im Ausland investiert wird. Das Nachfolgekonzept muss daher auf die betroffenen internationalen Rechtsordnungen und Steuerfolgen abgestimmt sein.

Grundsätzlich gilt: Je eher mit der Planung der Unternehmensnachfolge begonnen wird, desto größer sind die Optimierungsmöglichkeiten. Das heißt aber nicht, dass Sie sich als Schenker bereits zu Lebzeiten aller Vermögenswerte und Einflussmöglichkeiten entledigen müssen. Eine rechtzeitige Nachfolgeplanung mit kontinuierlicher Anpassung an die aktuelle Lebenssituation hat sich in der Praxis bewährt.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Prof. Dr. Christian Rödl



UNTERNEHMER-EHE IN DER KRISE

Erbrecht des Ehegatten bei Trennung

Von **Nina Glenk**, Rödl & Partner Nürnberg

Die Scheidungsraten sind hoch: Mehr als jede dritte Ehe in Deutschland wird geschieden. Nach der Trennung fokussieren sich viele Ehegatten darauf, familienrechtliche Ansprüche des anderen abzuwehren. Besonders für Unternehmer können sie einen erheblichen Liquiditätsabfluss im Unternehmen bedeuten. Übersehen wird aber oft, dass der getrennt lebende Ehegatte über sein Erbrecht am Vermögen des anderen im Todesfall partizipieren könnte. So geraten Gesellschaftsanteile u.U. in „falsche Hände“ und eröffnen ungewollte Mitsprachemöglichkeiten im Unternehmen.

Die Trennung der Ehegatten hat für sich genommen keine erbrechtlichen Wirkungen. Das gesetzliche oder testamentarisch eingeräumte (sog. gewillkürte) Erbrecht des Ehegatten besteht fort.

Testament errichten: Entzug des Erbrechts

Erst nach Stellung des Scheidungsantrags entfällt das Erbrecht des Ehegatten – und auch nur dann, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen der Ehescheidung vorliegen. Im sog. Trennungsjahr ist damit die Beantragung der Scheidung i. d. R. kein geeignetes (Hilfs-)Mittel zum Ausschluss des Erbrechts des Ehegatten. Soll es dem getrennt Lebenden entzogen werden, ist die Errichtung eines enterbenden Testaments erforderlich.

Testament ändern: Entzug des gewillkürten Erbrechts

Der Errichtung eines enterbenden Testaments durch einen der Ehegatten ohne bzw. gegen den Willen des anderen könnte der Sachverhalt entgegenstehen, dass die Eheleute in der Vergangenheit bereits gemeinsam testiert haben. Oft haben sich die Eheleute dabei „in guten Zeiten“ in einem gemeinschaftlichen Testament gegenseitig als Erben eingesetzt und die Einsetzung durch den einen Ehegatten ist durch

die des anderen bedingt. In solchen Fällen wechselbezüglicher Verfügungen ist der Entzug des gewillkürten Erbrechts zwar einseitig möglich, jedoch nur unter besonderen Voraussetzungen: Zum einen muss der Widerruf durch einen der Ehegatten in jedem Fall notariell beurkundet werden. Zum anderen lässt sich der Zugang des Widerrufs beim anderen Ehegatten oft – insbesondere bei befürchteter Zugangsvereitelung – nur durch Zustellung einer Ausfertigung durch den Gerichtsvollzieher sicherstellen (Zugangsfiktion nach § 132 BGB). Dieselben Erfordernisse gelten für den einseitigen Rücktritt von vertraglichen Ver-

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Bei einer Trennung der Ehegatten besteht deren Erbrecht fort.
- › Soll das Erbrecht des einen ausgeschlossen werden, muss eine Enterbung testamentarisch geregelt werden.
- › Nur ein individuelles Nachfolgekonzept kann jeglichen Zugriff auf das eigene Vermögen sicher ausschließen, v.a. wenn unternehmerisches Vermögen geschützt werden soll.
- › Wurde versäumt, die Enterbung zu regeln, kann eine Testamentsanfechtung in Betracht kommen.



fügungen in einem Erbvertrag. Zu beachten ist allerdings, dass der Widerruf bzw. der Rücktritt von der Erbeinsetzung des getrennt Lebenden von Gesetzes wegen grundsätzlich die Unwirksamkeit der eigenen Erbeinsetzung durch den anderen Ehegatten nach sich zieht.

Das ursprünglich eingeräumte bzw. das gesetzliche Erbrecht nachträglich zu entziehen, wird regelmäßig jedoch nicht genügen, um die Partizipation des ehemaligen Partners am eigenen Vermögen auszuschließen. Daher ist es empfehlenswert, ein individuelles Nachfolgekonzept zu entwickeln, um anderweitige Zugriffsmöglichkeiten des enterbten Ehegatten auf den eigenen Nachlass auszuschließen. Bei bloßer Enterbung, ohne eine andere Person als Erbe einzusetzen, gilt die gesetzliche Erbfolge. Oftmals werden die gemeinsamen Kinder Erben nach dem erstversterbenden Elternteil. Sind sie noch minderjährig, steht dem verbliebenen Elternteil grundsätzlich die alleinige Vermögenssorge über den vom Kind ererbten Nachlass zu.

Es gilt, derartige ungewollte Zugriffsmöglichkeiten des enterbten Ehegatten durch testamentarische Regelungen zu verhindern – insbesondere wenn unternehmerisches Vermögen geschützt werden soll. Denn meist will der Unternehmer oder Gesellschafter nicht, dass der getrennt lebende Ehegatte im Unternehmen Mitsprachemöglichkeiten hat.

Testament anfechten: Unerwarteter Todesfall nach Trennung

Hat der Ehegatte versäumt, dem anderen das testamentarisch eingeräumte Erbrecht nach der Trennung zu entziehen und verstirbt

der Testierende unerwartet, kann eine Anfechtung der Erbeinsetzung nach dessen Tod in Betracht kommen. Erfolg hat sie nur dann, wenn der verstorbene den überlebenden Ehegatten nachweislich nicht zu seinem Erben eingesetzt hätte, hätte er gewusst, dass sich die Eheleute trennen würden (Motivirrtum nach § 2078 Abs. 2 BGB).

Anfechtungsberechtigt sind diejenigen Personen, die an Stelle des überlebenden Ehegatten Erben des Verstorbenen würden – das sind häufig die gemeinsamen Kinder. Sie wären darauf verwiesen, die Anfechtung zu erklären und im Erbscheinsverfahren oder Erbenfeststellungsprozess den Motivirrtum des Erstverstorbenen nachzuweisen. Um das zu verhindern, sollte die Erbfolge im Fall der Trennung (neu) geregelt und damit der Zugriff des getrennt lebenden Ehegatten auf das eigene Vermögen sicher ausgeschlossen werden.

Nina Glenk

Rechtsanwältin
+49(911) 91 93 – 12 62
nina.glenk@roedl.de



„TRUST“ IM DEUTSCHEN ERBRECHT

Umgang mit ausländischen Rechtsinstituten



Von Patrick Satzinger und Kathrin Weinbeck, Rödl & Partner Nürnberg und Regensburg

Viele Deutsche sind vor Jahrzehnten in die Vereinigten Staaten ausgewandert und haben sich dauerhaft niedergelassen. Der Mittelpunkt ihres Lebens und der Großteil ihres Vermögens befinden sich dort. Häufig ist bei vermögenden Erblassern ein „Trust“ fester Bestandteil der Nachfolgeplanung. Existieren in Deutschland allerdings noch Vermögenswerte, gibt es einiges zu beachten.

Der Trust ist ein Rechtsinstitut, das sich vornehmlich im anglo-amerikanischen Rechtskreis findet. Im deutschen Recht gibt es kein Äquivalent, insbesondere darf der Trust nicht mit der Treuhand nach deutschem Verständnis gleichgestellt werden. Denn es kommt zu einer Spaltung des Eigentums in rechtlich-formales und wirtschaftlich-schuldrechtliches, was mit dem deutschen Sachenrecht nicht vereinbar ist.

Nachlass-Trust

Typischerweise überträgt der Begründer des Trust („Settlor“) Vermögensgegenstände auf eine andere Person („Trustee“), mit der Maßgabe, dass der Trustee das Vermögen zugunsten eines Dritten

(„Beneficiary“) – im Falle eines Nachlass-Trust zugunsten des Erben – verwalten soll. Der Trustee hat das rechtlich-formale Eigentum inne, der Beneficiary das wirtschaftlich-schuldrechtliche. Die Gründe für die Implementierung eines Nachlass-Trust sind häufig steuerlicher Natur.

Übertragung deutscher Vermögenswerte

Solange ausschließlich in den USA liegende Vermögenswerte Teil des Nachlasses sind, gibt es kein Problem mit der Umsetzung eines Nachlass-Trust. Anders verhält es sich, wenn deutsche Vermögenswerte betroffen sind: Die Übertragung in Deutschland befindlicher Vermögenswerte ist nicht ohne weiteres möglich.

Zählen v.a. Grundstücke in Deutschland oder Anteile an deutschen Gesellschaften zum Nachlass, kann es mit der Übertragung auf einen Trust Probleme geben, wenn der in Deutschland befindliche Nachlass abgewickelt werden soll. Im Grundbuch und im Handelsregister steht nach wie vor der verstorbene Erblasser als Eigentümer bzw. Gesellschafter. Weil der Trust in den deutschen Registern nicht



Patrick Satzinger

Rechtsanwalt
+49(911)91 93 – 1621
patrick.satzinger@roedl.de

eintragungsfähig ist, müssen sie zugunsten des Erben oder eines Dritten im Rahmen eines Verkaufs korrigiert werden.

Deutsches Erbscheinverfahren

Für die Korrektur sollte der Erbe die Ausstellung eines deutschen Erbscheins beantragen, der sachlich auf die in Deutschland befindlichen Nachlassgegenstände beschränkt ist. Die Stellung eines Erbscheins bedarf i. d. R. der Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung, bei der sich der Antragsteller nicht vertreten lassen kann. Lebt der Erbe in Deutschland, kann die Versicherung vor einem Notar abgegeben werden. Lebt der Erbe ebenfalls in den USA, was die Regel ist, kann er die Versicherung sowie die Beantragung des Erbscheins vor einem Konsularbeamten in einem deutschen Konsulat vornehmen. Damit wird das deutsche Erbscheinverfahren eingeleitet.

Beim Erbscheinverfahren muss das in Deutschland jeweils zuständige Gericht prüfen, wer nach deutschem Rechtsverständnis Erbe geworden und damit im Erbschein auszuweisen ist. Die nach US-Recht erfolgte Anordnung des Nachlass-Trust ist aus deutscher Sicht gemäß

§§ 133, 2084 BGB auszulegen. Meist ist der jeweilige Beneficiary auch als Erbe anzusehen, jedoch häufig unter Anordnung einer Vor- und Nacherbschaft oder einer Art Testamentsvollstreckung gemäß den Regelungen des Nachlass-Trust. Hier sollte eine enge Abstimmung zwischen dem Gericht und dem rechtlichen Vertreter des Erben stattfinden, um das für ihn optimale Ergebnis zu erzielen.

Mit Erteilung des Erbscheins, der den Erben nach US-Recht als solchen für den deutschen Rechtsverkehr ausweist, können die Register angepasst und die geplanten Schritte umgesetzt werden.

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Bei Testamenten nach US-Recht unter Verwendung eines Trust sollten in Deutschland befindliche Vermögensgegenstände frühzeitig bedacht werden.
- › Erben eines Erblassers, der einen Nachlass-Trust errichtet hat, sollten sich zur Wahrung ihrer Rechte mit Blick auf Vermögen in Deutschland beraten lassen.

NEUE FREIBETRÄGE FÜR BESCHRÄNKT STEUERPFLICHTIGE

Steuerungsbekämpfungsgesetz

Von **Tanja Creed**, Rödl & Partner Nürnberg

Nicht in Deutschland ansässige Personen, die deutsches Vermögen von Todes wegen oder schenkweise übertragen bzw. erwerben, sollen künftig höhere Freibeträge erhalten. Das ist im Gesetz zur „Bekämpfung der Steuerumgehung und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ (dem Steuerungsbekämpfungsgesetz, kurz: StUmgBG) vorgesehen. Damit reagiert der Gesetzgeber auf die Forderung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) nach einer Gleichbehandlung von Gebietsansässigen und Gebietsfremden beim persönlichen Freibetrag nach § 16 ErbStG.

Sind weder der Erblasser bzw. Schenker noch der jeweilige Erwerber Inländer, unterliegt der Vermögensübergang zwischen Gebietsfremden nur der beschränkten Steuerpflicht nach § 2 Abs 1 Nr. 3 ErbStG bezogen auf sog. Inlandsvermögen i. S. v. § 121 BewG. Allerdings gilt bisher statt der zwischen 20.000 und 500.000 Euro gestaffelten persönlichen Freibeträge nach § 16 Abs. 1 ErbStG ein einheitlicher Freibetrag von nur 2.000 Euro nach § 16 Abs. 2 ErbStG.

Mehrfach hat der EuGH inzwischen entschieden, dass die erheblich niedrigeren persönlichen Freibeträge beschränkt Steuerpflichtiger aus der Europäischen Union und aus Drittländern unionsrechtswidrig sind. Auch das Wahlrecht für Unionsbürger zur unbeschränkten Steuerpflicht nach § 2 Abs. 3 ErbStG ändere hieran nichts.

Neue Freibetragsverhältnisrechnung evtl. europarechtswidrig

Der deutsche Gesetzgeber hat darauf im StUmgBG reagiert und das Optionsrecht nach § 2 Abs. 3 ErbStG (wieder) aufgehoben sowie die persönlichen Freibeträge für beschränkt Steuerpflichtige neu geregelt. Die höheren persönlichen Freibeträge nach § 16 Abs. 1 ErbStG stehen künftig auch letzteren zu. Ihr Freibetrag ist jedoch nach § 16 Abs. 2 ErbStG n. F. anteilig zu kürzen, soweit ihr Erwerb nicht der deutschen Erbschaftsteuer unterliegt. Durch die Kürzung soll im Ausland ansässigen Personen – im Gegensatz zu Inländern – die Möglichkeit genommen werden, Freibeträge in mehreren Staaten (voll) zu nutzen. Deshalb werde der persönliche Freibetrag in Deutschland nur in dem Verhältnis gewährt, in dem im Erwerb inländisches Vermögen enthalten ist, das der deutschen Besteuerung unterliegt. Ob diese verhältnismäßige Kürzung „europafest“ ist, bleibt abzuwarten – denn den Entscheidungen des EuGH ist zu entnehmen, dass ein Gebietsfremder Anspruch auf denselben betragsmäßigen und nicht verhältnismäßigen Freibetrag wie ein Gebietsansässiger hat.

In die Verhältnisrechnung nach § 16 Abs. 2 ErbStG n. F. sind sämtliche Vorerwerbe der letzten 10 Jahre einzubeziehen. Alle Erwerbe im

In- und Ausland sind nach den deutschen Regelungen zu bewerten. An Steuererklärungen beschränkt Steuerpflichtiger werden damit zur Ermittlung des Kürzungsbetrags höhere Anforderungen gestellt – vergleichbar denen unbeschränkt Steuerpflichtiger.

Die Neuregelung ist allerdings erst auf Erbfälle und Schenkungen ab Inkrafttreten des StUmgBG am 25. Juni 2017 anwendbar.

Handlungsmöglichkeiten beschränkt Steuerpflichtiger

Beschränkt Steuerpflichtige sollten das Ziel verfolgen, den vollen Freibetrag nach § 16 Abs. 1 ErbStG zu erlangen. Denn in „Altfällen“ vor Inkrafttreten des StUmgBG ist der erheblich niedrigere Freibetrag nach § 16 Abs. 2 ErbStG nach der Rechtsprechung des EuGH europarechtswidrig und eine Kürzung gesetzlich nicht geregelt. Für neue Fälle nach Inkrafttreten des StUmgBG ist in § 16 Abs. 2 ErbStG n. F. zwar die verhältnismäßige Kürzung geregelt, der Bundesfinanzhof (BFH) hat jedoch aktuell in 2 anhängigen Verfahren darüber zu entscheiden, ob eine verhältnismäßige Freibetragskürzung rechtmäßig ist (vgl. II R 53/14 und II R 2/16).

Wird der beschränkt Steuerpflichtige dennoch vom Finanzamt aufgefordert, eine Erklärung zum übertragenen bzw. erworbenen Weltvermögen der letzten 10 Jahre abzugeben, hat er 2 Handlungsmöglichkeiten:

- › Er kann Aufwand und Kosten einer entsprechenden Erklärung auf sich nehmen, erhält daraufhin den gekürzten Freibetrag und legt dann Einspruch gegen die Kürzung ein. Für solche Fälle kommt ein Ruhen des Einspruchsverfahrens mit Blick auf die oben aufgeführten anhängigen BFH-Verfahren in Betracht. Vorteil der Vorgehensweise ist, dass von Anfang an der höhere, wenn auch gekürzte Freibetrag nach § 16 Abs. 1 ErbStG gewährt wird. Erweist sich die Kürzung des Freibetrags letztlich als rechtswidrig, hat der Steuerpflichtige die Kosten der Ermittlung des Weltvermögens aber umsonst getragen. Eine Erstattung der Kosten im Einspruchsverfahren erfolgt nicht.



BITTE BEACHTEN SIE:

- › Der gem. § 16 Abs. 2 ErbStG geltende persönliche Freibetrag für beschränkt Steuerpflichtige i. H. v. 2.000 Euro ist europarechtswidrig.
 - › Nach der Neuregelung des StUmgBG steht beschränkt Steuerpflichtigen grundsätzlich der gleiche persönliche Freibetrag nach § 16 Abs. 1 ErbStG wie unbeschränkt Steuerpflichtigen zu.
 - › Erwirbt ein beschränkt Steuerpflichtiger vom selben Schenker oder Erblasser aber im 10-Jahreszeitraum auch Vermögen im Ausland, ist der persönliche Freibetrag nach § 16 Abs. 2 ErbStG n. F. zu kürzen. Der Kürzungsbetrag entspricht dem Anteil des ausländischen Vermögens am Gesamterwerb.
 - › Ob es dem Gesetzgeber gelungen ist, unentgeltliche Erwerbe durch beschränkt Steuerpflichtige „europafest“ zu machen, bleibt abzuwarten.
 - › Für alle beschränkt Steuerpflichtigen sollte das Ziel verfolgt werden, den ungekürzten Freibetrag zu erlangen. Besteuerungsverfahren sollten offen gehalten werden.
- › Möchte der beschränkt Steuerpflichtige das Kostenrisiko nicht tragen, kann er die Erklärung des Weltvermögens verweigern. Die Folge könnte jedoch eine geschätzte Kürzung des Freibetrags oder sogar dessen völlige Verweigerung sein – Einspruch wäre einzulegen. Nachteil der Vorgehensweise ist, dass die festgesetzte höhere Steuer zunächst zu zahlen ist. Eine Aussetzung der Vollziehung zu beantragen sollte gut überlegt sein, denn ist die Kürzung des Freibetrags rechtmäßig, würden zusätzlich Aussetzungszinsen auf die noch zu zahlende höhere Steuer anfallen.

Tanja Creed

Steuerberaterin, Master of
International Taxation
+49 (911) 91 93 – 1059
tanja.creed@roedl.de



ERBSCHAFT- UND SCHENKUNGSTEUER IN DEN USA

Grundzüge und Gestaltungsmöglichkeiten

Von Dr. Claudia Krebs und Elisa M. Fay, Rödl & Partner Nürnberg und Atlanta

Durch die Globalisierung nimmt die Zahl internationaler Schenkungen und Erbfälle stetig zu. Nachfolgend werden die daraus resultierenden Besonderheiten bei Erbfällen und Schenkungen im Zusammenhang mit den USA dargestellt, da sie an Relevanz gewinnen.

Jede Person mit US-amerikanischer Staatsbürgerschaft oder mit Wohnsitz in den USA unterliegt mit ihrem gesamten weltweiten Vermögen der US-Erb- und -Schenkungssteuer. Ihnen untergeordnet ist ebenfalls das in den USA belegene Vermögen eines Erblassers bzw. Schenkers, der weder US-amerikanischer Staatsbürger





Dr. Claudia Krebs

Steuerberaterin
+49(911)91 93 – 1058
claudia.krebs@roedl.de

ist noch seinen Wohnsitz in den USA hat. Es umfasst Privatvermögen in den USA, Anteile und Schuldverschreibungen, die durch ein US-Unternehmen oder eine andere US-Person ausgegeben werden, sowie Grundbesitz und Wirtschaftsgüter mit Bezug zu einer Geschäftstätigkeit in den USA. Der geltende Steuersatz beträgt grundsätzlich 40 Prozent, wobei Ausnahmetatbestände und Freibeträge zur Anwendung kommen können.

Besteuerungsrecht: Einschränkung durch das DBA

Um eine Doppelbesteuerung mit US-amerikanischer und deutscher Erbschaft- oder Schenkungsteuer zu vermeiden, besteht zwischen beiden Ländern ein sog. Doppelbesteuerungsabkommen (DBA). Es regelt Nachlässe von Erblassern und Schenkungen von natürlichen Personen, die zum Zeitpunkt ihres Todes bzw. der Schenkung einen Wohnsitz entweder in Deutschland, den USA oder beiden Staaten hatten. Dabei wird das Besteuerungsrecht an bestimmten Vermögenswerten i. d. R. einem der beiden Staaten zugewiesen. Allerdings verhindert das Abkommen nicht, dass Deutschland oder die USA auch Vermögenswerte aus dem jeweils anderen Staat oder aus einem Drittstaat nach ihren nationalen steuerlichen Regelungen besteuern können. In dem Fall werden die im anderen Staat angefallenen Steuern unter bestimmten Voraussetzungen auf die inländische Steuerschuld angerechnet, um eine Doppelbesteuerung zu vermeiden.

Rechtliche Besonderheiten nutzen und Fallstricke vermeiden

In den USA besteht die Möglichkeit, unter den sog. „Check-the-box regulations“ den steuerlichen Status von Gesellschaften zu wählen. Das kann auch für eine steuerlich günstige Unternehmensnachfolge genutzt werden, da nach dem DBA die Übertragung von Kapitalgesellschaftsanteilen im Vergleich zu denen von Personengesellschaften zu unterschiedlichen Besteuerungsfolgen führen kann.

Häufig möchte sich der Schenker zu Lebzeiten bestimmte Einkünfte für seine eigene Versorgung zurückbehalten. Das wird in Deutschland meist über die Vereinbarung eines Nießbrauchs umgesetzt. Zudem besteht oft der Wunsch, im Fall bestimmter Ereignisse die Schenkung widerrufen zu können. Diese Gestaltungen können in den USA jedoch zu ungewollten steuerlichen Effekten führen – z.B. bei späterem Wegfall des Nießbrauchs. Daher sollte ein nach deutschem Recht erstellter Schenkungsvertrag eingehend auch aus US-amerikanischer Sicht geprüft werden. Das gilt auch für Verfügungen von Todes wegen.

Schließlich sollten insbesondere bei der Übertragung von Unternehmensbeteiligungen die ertragsteuerlichen Folgen in Deutschland und den USA für die Beschenkten bzw. Erben nicht außer Acht gelassen werden. Andernfalls besteht das Risiko, dass eine möglicherweise steuerlich günstige Unternehmensnachfolge durch eine nachfolgend hohe Ertragsteuerbelastung konterkariert wird.

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Nutzen Sie die Besonderheiten des US-amerikanischen Steuerrechts für eine steuerlich günstige Vermögensübertragung.
- › Lassen Sie vor einer Schenkung oder unmittelbar nach einem Erbfall die steuerlichen Folgen in Deutschland und den USA prüfen – so lassen sich Steuerrisiken effizient vermeiden.
- › Bedenken Sie außerdem die laufende Steuerlast nach der Übertragung von Unternehmensbeteiligungen.

NEUE GESTALTUNGEN IM ERBSCHAFTSTEUERRECHT

Überprüfung bestehender Nachfolgekonzepte

Von **Elke Volland und Lutz Günther**, Rödl & Partner Nürnberg

Das lange Tauziehen um die Begünstigung des Betriebsvermögens in der Erb- und Schenkungsteuer ist im Jahr 2016 vorerst zu Ende gegangen. Die Erbschaftsteuerreform hat zu Änderungen bei der Besteuerung von Betriebsvermögen geführt, die im Einzelfall grundlegend sein können. Unternehmer sind daher aufgerufen, ihre Nachfolgekonzepte zu überprüfen.





Um in den möglichst umfangreichen Genuss der Befreiungsvorschriften zu kommen, ist eine langfristige Steuer- und Erbrechtsplanung notwendiger geworden als bisher. Dabei können nachstehende ausgewählte Gestaltungsmöglichkeiten dabei helfen, die Erbschaftsteuer zu optimieren.

Begünstigtes Vermögen bilden

Eine wesentliche Neuerung besteht darin, dass das Verwaltungsvermögen nicht mehr (mit-)begünstigt wird, sondern im Rahmen der Erbschaftsteuer versteuert werden muss. Die Privilegierungen gibt es nur noch für das begünstigte Vermögen. In Konzernstrukturen ist es erforderlich, den Stand des schädlichen Verwaltungsvermögens im Blick zu behalten. Eine integrierte Finanzierungsgesellschaft könnte hierbei die Mechanismen erleichtern, denn neben fremdvermieteten Grundstücken, Anteilen an Kapitalgesellschaften unter 25 Prozent und Wertpapieren sind auch Finanzmittel in einem bestimmten Umfang als schädliches Verwaltungsvermögen zu behandeln.

Der Finanzmitteltest wird auf Ebene der obersten Gesellschaft durchgeführt, nachdem mithilfe einer Verbundvermögensaufstellung sämtliche Finanzmittel und Schulden im Konzern zusammengefasst wurden. Letztere dürfen mit den Finanzmitteln saldiert werden und können somit das Verwaltungsvermögen minimieren. Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten werden hingegen nicht angesetzt. Das schädliche Verwaltungsvermögen wird auf den Übertragungszeitpunkt ermittelt und der Nettowert besteuert. Aus Sicht der Erb- und Schenkungsteuer ist es ratsam, zum Übertragungstichtag möglichst keine fremdvermieteten Betriebsgrundstücke, Wertpapiere oder schädliche Finanzmittel zu halten.

Durch eine neue Investitionsklausel kann bei der Nachfolge von Todes wegen innerhalb von 2 Jahren schädliches Verwaltungsvermögen in begünstigtes Vermögen investiert werden. Der Erwerber kann so rückwirkend begünstigtes Vermögen schaffen, das von der Privilegierung profitiert. Voraussetzung ist aber, dass die Reinvestition unmittelbar einer gewerblichen Tätigkeit dient. Ferner muss die Neuanschaffung „auf Grund eines vorgefassten Plans des Erblassers“ (§ 13b Abs. 5 ErbStG) erfolgen. Welche Anforderungen daran künftig gestellt **»**

werden, wird die Finanzverwaltung noch konkretisieren müssen – ein entsprechender Finanz- und Investitionsplan, der von der Gesellschafterversammlung genehmigt und beschlossen ist, wird vermutlich ausreichen. Empfehlenswert ist es daher, jährlich einen Investitionsplan aufzustellen und auf Gesellschafterebene zu beschließen.

Familiengesellschaft: Voraussetzungen schaffen

Der Gesetzgeber hat mit der Reform eine besondere Privilegierung von Familiengesellschaften vorgesehen. Die Kriterien, die dafür erfüllt werden müssen, sind jedoch sehr streng. Eine Familiengesellschaft erkennt das Erb- und Schenkungsteuerrecht dann an, wenn

- › der Gewinn nach Steuern nur zu 37,5 Prozent entnommen oder ausgeschüttet wird. Keine Beschränkungen bestehen bei der Entnahme bzw. Ausschüttung für Steuern vom Einkommen.
- › die Gesellschaftsanteile lediglich an nahe Angehörige, Mitgesellschafter oder eine Familienstiftung übertragen werden dürfen.
- › die Abfindung, die ein ausscheidender Gesellschafter vereinnahmt, unter dem tatsächlichen Wert der Beteiligung liegt.

Die Kriterien müssen in den Statuten der Gesellschaft mindestens 2 Jahre vor der Schenkung oder dem Erbfall vereinbart worden sein. Nach der Übertragung ist die Regelung für einen Zeitraum von 20 Jahren in der Art unverändert aufrecht zu erhalten. Es reicht dafür nicht aus, dass die Regelungen auf Papier stehen; sie müssen auch ordnungsgemäß umgesetzt werden. Wer die Beschränkungen über den verhältnismäßig langen Zeitraum durchhält, bekommt ein erhebliches Steuerprivileg: Bei der Berechnung der Schenkungsteuer erhält der Beschenkte oder Erbe einen Abschlag in Höhe des gesellschaftsvertraglich vereinbarten Abschlags, maximal jedoch 30 Prozent.

Da die Voraussetzungen in den Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden müssen, sind alle Gesellschafter davon betroffen. Sie sollten daher die grundsätzliche Entscheidung treffen, ob die Gesellschaft als eine Familiengesellschaft definiert wird oder ob nicht.

Großerwerke bis ca. 90 Mio. Euro in Raten übertragen

Spürbar ungünstiger ist die Rechtslage für sehr wertvolle Unternehmen geworden, denn für Greaterwerke hat sich das System grundlegend geändert: Im Regelfall kommt es dazu, dass die Begünstigung abschmilzt. Bei einem begünstigten Unternehmenserwerb ab 26 Mio. Euro sinkt der Abschlag für das Betriebsvermögen und entfällt vollständig bei 90 Mio. Euro. Die Greaterwerbsgrenze besteht für 10 Jahre in Beziehung zu einem bestimmten Erwerber. Es kann also künftig Sinn machen, Beteiligungen an wertvollen Unternehmen jeweils im Wert von bis zu 26 Mio. Euro in Schritten von 10 Jahren an den Nachfolger zu übertragen. Ratsam kann auch sein, das Unternehmen nicht an einen, sondern auf mehrere Nachfolger übergehen zu lassen. Es sollte erwogen werden, die Enkelkinder oder Ehegatten in

Elke Volland

Rechtsanwältin,
Fachanwältin für Steuerrecht
+49(911)91 93 – 12 46
elke.volland@roedl.de



die Nachfolgestrategie einzubeziehen. Während bspw. auf ein Kind innerhalb von 10 Jahren nur Gesellschaftsanteile i. H. v. 26 Mio. Euro unter Inanspruchnahme der Betriebsvermögensbegünstigung übertragen werden können, sind es bei einem Kind und einem Enkel insgesamt 52 Mio. Euro.

Für Greaterwerke besteht ferner die Möglichkeit des Steuererlasses nach Durchführung einer Verschonungsbedarfsprüfung. Bei Erwerben von mehr als 90 Mio. Euro ist das neben der 7-jährigen Stundung von Erbfällen die einzige Möglichkeit der Verschonung. Dabei wird auf Antrag des Erwerbers geprüft, ob er nachweislich nicht in der Lage ist, die Steuer aus seinem verfügbaren Vermögen zu begleichen. Das ist keine Alles- oder Nichts-Betrachtung. Es besteht auch die Möglichkeit eines Teilerlasses, soweit die Steuer nicht aus dem verfügbaren Vermögen beglichen werden kann. Das verfügbare Vermögen, das zur Begleichung der Steuer eingesetzt werden muss, beträgt 50 Prozent der Summe aus dem mit der Erbschaft oder Schenkung zugleich übergegangenen, nicht begünstigten Vermögen und dem im Übertragungszeitpunkt beim Erwerber bereits vorhandenen. Erhöht sich nachträglich das verfügbare Vermögen innerhalb von 10 Jahren z. B. durch weitere Schenkungen, mindert sich rückwirkend auch die Höhe der erlassenen Steuer. Wird das Erlassmodell gewählt, sind auch die Lohnsummenkriterien und Behaltensregelungen bindend, die ebenfalls für die Betriebsvermögensbegünstigung gelten. Das Erlassmodell macht für Greaterwerke Stiftungsgestaltungen attraktiv. Sie könnten so aussehen, dass das Unternehmen auf eine Stiftung übertragen wird, die kein nennenswertes eigenes Vermögen besitzt. Dadurch kann ein Großteil der Steuer erlassen werden. Die Familie hingegen bezieht dann aus der Stiftung Destinatärzahlungen.

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Überprüfen Sie Ihr bisheriges Nachfolgekonzept angesichts der neuen Regelungen.
- › Vermeiden Sie schädliches Verwaltungsvermögen im Unternehmensverbund – evtl. bietet sich die Errichtung einer Finanzierungsgesellschaft an.
- › Passen Sie ggf. den Gesellschaftsvertrag an, um von dem Verschonungsabschlag zu profitieren.
- › Neben der Erbschaftsteuer sind auch andere Aspekte wichtig, z. B. der Familienfrieden, die Liquidität, der Schutz vor Zersplitterung des Vermögens oder der Pflichtteilsrecht etc.



EXTERNE NACHFOLGEBERATUNG

Nachhaltige Umsetzung und Veränderungsmanagement

Von **Jörg Hattenbach**, Rödl & Partner Köln

Eine externe Unterstützung kann helfen, die Unternehmensnachfolge erfolgreich zu gestalten. Die Umsetzung verfolgt dabei nicht nur kurzfristige Ziele, sondern dient nachhaltig dem Wohle des Unternehmens und der Unternehmerfamilie.

Die Nachfolge zu regeln, fordert sowohl die Gesellschafter-Familie als auch den Betrieb massiv und kann das Unternehmen an die Grenzen der Leistungsfähigkeit bringen. Neben rechtlichen, steu-

erlichen und finanziellen Aspekten sollten die leistungswirtschaftlichen Abläufe und deren Abbildung in der Organisation fokussiert werden.

Ziel ist es, das Unternehmen langfristig erfolgreich an die Nachfolge-Generation in der Geschäftsleitung zu übergeben. Eine externe Unterstützung kann den Prozess sinnvoll begleiten und aufkommende Diskussionen zielgerichtet moderieren. Die Erfahrung zeigt einige kritische Erfolgsfaktoren, die es zu beachten gilt.



Schrittweise Geschäftsverteilung

Ein Geschäftsverteilungsplan ist grundsätzlich ein gutes Mittel, um Aufgaben und Verantwortlichkeiten in der Leitung sowie im Unternehmen klar zu regeln. Bei einer Nachfolge in der Geschäftsführung eignet er sich, um zunächst die Ausgangssituation und die zu verteilenden Zuständigkeiten zu klären. Darauf aufbauend wird vereinbart, welche Tätigkeitsbereiche in welchen Schritten und Zeiträumen übertragen werden.

Veränderungsmanagement: Geschäftsmodell und Strategie

Die Umsetzung der Unternehmensnachfolge ist ein geeigneter Anlass, um sich intensiv mit dem künftigen Geschäftsmodell und der Unternehmensstrategie auseinanderzusetzen. Änderungen im Markt, bei Kundenanforderungen, bei Wettbewerbern oder in der Technologie sind wichtige Faktoren, die es immer wieder zu betrachten gilt.

Der Nachfolger tut gut daran, die bisherige Strategie und das damit verbundene Geschäftsmodell zu prüfen und gemäß einer künftigen Ausrichtung ggf. anzupassen. Ein moderierter Prozess, in dem die bisherige Unternehmensleitung als Ratgeber fungiert, ermöglicht es der neuen Führung, sich zu positionieren.

Kennzahlen und Benchmarks

Bei der Überprüfung und möglichen Anpassung der Unternehmensstrategie sollten klare, quantifizierte Ziele gesetzt werden. Das Konzept der „Balanced Scorecard“ (ein übergreifendes Konzept von Zielen und damit verbundenen Kennzahlen) kann dabei gut unterstützen. Auch externe Benchmarks – als selektive Vergleichszahlen für einzelne Bereiche – können einen Hinweis darauf geben, wo möglicherweise Defizite existieren oder inwieweit gesetzte Ziele ausreichend ambitioniert sind.

Effizienz im Unternehmen

Nachdem Strategie und Geschäftsmodell überprüft sowie Kennzahlen und Ziele erarbeitet wurden, steht der nächste Erfolgsfaktor im Unternehmen an: die Sicherstellung von effizienten Prozessen und deren Abbildung in der Organisation. Denn effiziente Abläufe unterstützen profitables Wachstum.

Fazit: Vorteile der Begleitung durch Berater

Externe Berater können den Nachfolgeprozess und damit verbundene mögliche Konflikte moderieren. Dabei ist es möglich, unbequeme Wahrheiten neutral anzusprechen und anzugehen. Externe Lösungsansätze und Benchmarks liefern oftmals einen Mehrwert, genauso wie die begleitete Entwicklung eines Plans, um das Unternehmen strukturiert an die nächste Generation zu übergeben.



Jörg Hattenbach

Diplom-Betriebswirt, Vorstand
der Rödl Consulting AG
+49(221)94 99 09 – 512
joerg.hattenbach@roedl.de

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Eine externe Unterstützung kann helfen, eine Unternehmensnachfolge erfolgreich umzusetzen.
- › Neben rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekten sollten die leistungswirtschaftlichen Abläufe fokussiert werden.
- › Ein Geschäftsverteilungsplan ist ein gutes Mittel, um Aufgaben und Verantwortlichkeiten klar zu regeln.

4-PHASEN-MODELL

Strukturierte Nachfolgeplanung

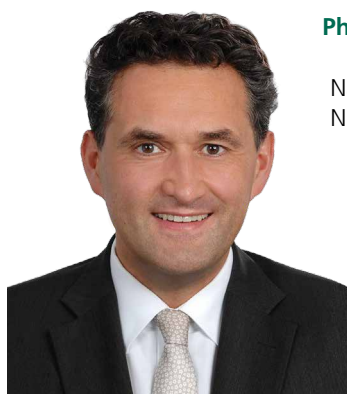
Von **Michael Kolbenschlager** und **Tobias Augsten**,
Rödl & Partner Nürnberg

Jeder in einem Nachfolgeprozess weiß: Er verläuft nie linear, sondern ist von einer eigenen Dynamik geprägt, der die Beteiligten unterschiedlich stark fordert. Um eine bessere Orientierung zu geben, wurde ein 4-Phasen-Modell entwickelt.

Das 4-Phasen-Modell geht davon aus, dass es am Ende jeder Phase einen „Meilensteintermin“ gibt: Der Übergeber zieht mit den Nachfolgern ein gemeinsames Fazit aus der vorausgegangenen Periode und verabredet Ziele für die kommende. Es handelt sich dabei für beide um einen bewussten Austritt aus einer Rolle und den Eintritt in eine neue. Von Anfang an sollte vereinbart werden, dass jedes Ende „entscheidungsoffen“ ist. So können beide den Prozess abrechnen und sich andere Lösungen offenhalten. Es handelt sich dabei um ein Idealmodell; jede Nachfolge kann im Detail und in diversen Punkten abweichen.

Phase 1: Vorbereitung

In der Vorbereitungsphase geht es darum, potenzielle Nachfolger außerhalb des Unternehmens auf ihre Rolle vorzubereiten. Neben der akademischen Ausbildung sind dabei geeignete Praktika bzw. der Einstieg in das Berufsleben von Bedeutung. Der potenzielle Nachfolger benötigt meist noch wirtschaftliche Unterstützung vom Übergeber. Die Phase sollte einerseits von „externen“ Erfahrungen geprägt sein – bspw. durch Aufenthalte in anderen Ländern oder Tätigkeiten in Branchen und Unternehmenskulturen. Andererseits gilt es, „ausreichend fokussiert“ zu sein, also die Zeit zu nutzen, sich die Kompetenzen für eine spätere Führungsrolle anzueignen.



Phase 2: Verlobung

Nach der ersten Phase sollte sich der Nachfolger 2 Fragen beantworten:

Michael Kolbenschlager

Diplom-Betriebswirt, Vorstand
der Rödl Consulting AG
+49(911)597 96 – 125
michael.kolbenschlager@roedl.de





Habe ich generell Lust auf ein Leben als Gesellschafter und habe ich Freude an der Branche des zu übernehmenden Unternehmens?

Werden sie bejaht, gilt es, erste Erfahrungen in dem konkreten Unternehmen zu sammeln. Dabei ist darauf zu achten, dass der potenzielle Nachfolger die Chance hat, Erfolgserlebnisse zu sammeln. Das ist in einem konkreten Projekt in einer „Stabstelle“ oder mit einer ersten Führungsrolle in einer überschaubaren Niederlassung bzw. Abteilung möglich. Er darf jedoch nicht als „Troubleshooter“ missbraucht werden. Der Übergeber tritt in dieser Phase als „Chef“ auf und der potenzielle Nachfolger hat die Rolle eines „Mitarbeiters“. Hier kann über die Übertragung von Minderheitsanteilen nachgedacht werden.

Phase 3: Interregnum

Am Ende der zweiten Phase sollte sich der Nachfolger die Frage beantworten: Habe ich Lust auf das Leben als oberste Führungskraft? Der Übergeber muss sich im Klaren darüber sein, ob sein potenzieller Nachfolger die Kompetenzen vorweist, eine eigene „Handschrift“ in der Unternehmensleitung zu entwickeln. Die Interregnumsphase ist davon geprägt, dass das tatsächliche Führungswissen vom Übergeber an den Nachfolger übergeht. Um die Nachteile einer solchen Doppelrolle zu vermeiden, sollte die Phase von vornherein zeitlich begrenzt und von Partnerschaft und Transparenz geprägt sein. Am Ende steht meist auch der Übergang der Mehrheit der Gesellschaftsanteile auf den oder die Nachfolger.

Phase 4: Nach der Übergabe

Durch die vorangegangenen Schritte sollte die Rolle des Übergebers nach der Übergabe – also seine Auskunfts- und Mitspracherechte – geklärt sein. Für ihn ist es jetzt wichtig, seine Altersversorgung unabhängig vom Werdegang des Unternehmens zu regeln. Der Nachfolger hingegen sollte die Vision und Strategie des Unternehmens prägen.

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Der Unternehmer sollte sich mit dem 55. Lebensjahr erstmalig mit dem 4-Phasen-Modell beschäftigen.
- › Der saubere Übergang von einer Phase in die nächste ermöglicht es, Spannungen zu vermeiden und Rollen genau zu klären.
- › Das 4-Phasen-Modell ist ein Idealmodell – der genaue Nachfolgezeitplan ist mit Unterstützung der Berater zu entwickeln.

FIRMENVERMÖGEN BEI DER NACHFOLGEPLANUNG

Das ist bei der Bewertung zu beachten

Von **Christian Hellbardt**, Rödl & Partner Nürnberg

Eine besondere Herausforderung besteht bei der Nachfolgeplanung für Unternehmer darin, rechtzeitig zu entscheiden, ob er das Unternehmen an seine Nachkommen übergeben oder an fremde Dritte veräußern möchte. In jedem Fall ist eine Unternehmensbewertung notwendig.

Bei der Bewertung des Unternehmensvermögens sind die Herangehensweise und der Umfang erforderlicher Analysen vom konkreten Nachfolgeplan abhängig. Je nach Vorgehen sind Unterschiede zu beachten.

Unternehmensverkauf

Entscheidet sich ein Unternehmer für den Verkauf seines Unternehmens, ist es häufig nicht erforderlich, dass der Bewerter ein ausführ-

liches Gutachten mit detaillierter Beschreibung der Methodik und Vorgehensweise erstellt, in dem ein von individuellen Wertvorstellungen unabhängiger „objektivierter“ Unternehmenswert ermittelt wird. Stattdessen ist der Bewerter als Berater gefragt, der einen subjektiven Unternehmenswert ermittelt. Dabei sollte es sich um die Wertuntergrenze handeln, die der betreffende Unternehmer (mindestens) erzielen muss, um sein Vermögen nicht zu schmälern.

Als Käufer kommen grundsätzlich strategische Investoren und Finanzinvestoren in Betracht. Erstere sind oft Unternehmen im gleichen Marktsegment. Sie sind meist bereit, höhere Preise zu zahlen als Finanzinvestoren, da sie aus dem Zusammenschluss resultierende Synergien in ihre subjektive Wertfindung einfließen lassen. Das Wertpotenzial lässt sich in manchen Fällen durch den Verkäufer bzw. dessen Berater abschätzen.



Ist die Entscheidung für einen Verkauf gefallen, bietet es sich an, eine Due Diligence des eigenen Unternehmens durchzuführen. Auf Verkäuferseite ermöglicht sie, potenziellen Käufern frühzeitig nach der Kontaktaufnahme professionell und umfassend entscheidungsrelevante Unternehmensinformationen zur Verfügung zu stellen. Damit können der Verkaufsprozess und bestenfalls auch der Kaufpreis optimiert werden.

Übergabe des Unternehmens in der Familie

Möchte der Unternehmer sein Unternehmen durch eine Schenkung an Familienmitglieder übertragen, kann sich die Notwendigkeit einer Unternehmensbewertung aus dem Erbrecht, Familienrecht oder Erbschaftsteuerrecht ergeben. Im Familien- und Erbrecht ist für Ausgleichs- bzw. Auseinandersetzungsansprüche die Besonderheit zu beachten, dass die Bewertung nach dem insoweit anerkannten Bewertungsstandard IDW S1 methodisch in 2 Schritten erfolgt: Zunächst wird der sog. objektivierte Unternehmenswert ermittelt. Anschließend wird er in den Ausgleichs- bzw. Auseinandersetzungsanspruch übergeleitet. Dabei können z.B. Abschläge berücksichtigt werden, wenn ein zu bewertender Unternehmensanteil nur eingeschränkt verwertbar bzw. liquidierbar ist.

Für die Erbschaft- und Schenkungsteuer ist grundsätzlich die Anwendung des sog. vereinfachten Ertragswertverfahrens vorgesehen. Seine Methodik orientiert sich an den Erträgen der jüngeren Vergangenheit und verwendet einen standardisierten Kapitalisierungszinssatz.

Führt das Verfahren zu einem unangemessenen (also zu hohen oder zu niedrigen) Wert und damit zu einem offensichtlich unzutreffenden Ergebnis, können auch andere gängige Bewertungsverfahren wie das „Discounted Cash Flow-Verfahren“ und das Ertragswertverfahren angewendet werden. Hier wird der Unternehmenswert durch Diskontierung zu prognostizierender Zukunftserfolge ermittelt. Der Kapitalisierungszinssatz ist dabei nicht standardisiert, sondern berücksichtigt insbesondere individuell das Risiko, dem das zu bewertende Unternehmen nach dessen spezifischem Geschäftsmodell und Marktumfeld ausgesetzt ist.

Solche Verfahren sind darum wesentlich aufwendiger, aber in ihren Bewertungsergebnissen auch erheblich zuverlässiger als das vereinfachte Ertragswertverfahren. Sofern die getroffenen Bewertungsannahmen plausibel und im Bewertungsgutachten ausreichend erläutert sind, werden sie deshalb von den Finanzbehörden akzeptiert.

Die nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren ermittelten Unternehmenswerte können z.T. sehr stark von den mit anderen Verfahren ermittelten Unternehmenswerten abweichen. Ursachen dafür sind einerseits regelmäßig durch Veränderungen in Markt und Wettbewerb, Technologien und Strukturen des Unternehmens bedingte unterschiedliche Ergebnisniveaus in der Vergangenheit und andererseits Investitions(nachhol)erfordernisse und vom steuerlichen Standardkapitalisierungszins abweichende individuelle Kapitalkosten des Unternehmens in der Zukunftsprognose.

Zumindest bei Anzeichen für ein Auseinanderfallen der Bewertungsergebnisse nach den zulässigen Verfahren ist es deshalb ratsam, den Unternehmenswert nicht nur nach dem vereinfachten Verfahren ermitteln zu lassen.



Christian Hellbardt

Diplom-Kaufmann,
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Certified Valuation Analyst (CVA)
+49(911)9193 – 3344
christian.hellbardt@roedl.de

BITTE BEACHTEN SIE:

- › Strategische Investoren lassen mögliche Synergieeffekte in die Wertermittlung einfließen und können deshalb z.T. deutlich höhere Kaufpreise bieten.
- › Bei Verkaufsabsicht ist die Durchführung einer verkäuferseitigen Due Diligence zur Optimierung des Verkaufsprozesses essenziell.
- › Der Unternehmenswert sollte für die Schenkungsteuer im Zweifel nicht allein nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren, sondern auch nach anderen zulässigen Verfahren ermittelt werden.

ÜBERTRAGUNG VON UNTERNEHMEN IM AUSLAND

Besonderheiten der Unternehmensbewertung

Von Cyril Pregel und Christian Hellbardt, Rödl & Partner Nürnberg

Auch beim Thema Nachfolge macht sich die Globalisierung bemerkbar: Möchte ein inländischer Unternehmer bei seiner Nachfolgeregelung einen im Ausland gelegenen Unternehmensbesitz veräußern, vererben oder verschenken, ist regelmäßig eine Bewertung erforderlich. In solchen Fällen sind länderspezifische Besonderheiten zu beachten.

Grundsätzlich werden ausländische Unternehmen – ebenso wie inländische – mit fundamentalen Zukunftserfolgswertverfahren, insbesondere „Discounted Cash Flow“-Verfahren (kurz: DCF-Verfahren), bewertet und ggf. um Multiplikatoransätze zur Plausibilisierung ergänzt.

Besonderheiten bei der Anwendung von DCF-Verfahren

Bei den Zukunftserfolgswertverfahren ergibt sich der Unternehmenswert durch Abzinsung finanzieller Überschüsse (z. B. von Cash Flows) mit einem Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag. Zur Ermittlung der finanziellen Überschüsse gilt es, konsequent die lokale Rechnungslegung, Besteuerung sowie die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wie das Wirtschaftswachstum in der Unternehmensplanung, zu berücksichtigen. In Entwicklungsländern ist die Rechnungslegung aufgrund unzureichender Veröffentlichungspflichten und des häufig nicht so detaillierten Berichtssystems weniger transparent und erschwert den Vergleich von Unternehmen und damit auch die Bewertung.

Aus politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen resultierende länderspezifische Risiken, z. B. erhöhte Ausfallrisiken im operativen Geschäft durch mangelnde Rechtssicherheit, politische Instabilität oder eine hohe Volatilität von makroökonomischen Größen, sollten ebenfalls Beachtung fin-



Cyril Pregel

EMBA (M&A), Certified Valuation Analyst (CVA)
+49 (911) 91 93 – 33 50
cyril.pregel@roedl.de

den. Solche länderspezifischen Besonderheiten und Risiken lassen sich durch eine Financial, Commercial, Tax und Legal Due Diligence aufdecken. Berücksichtigt werden sie in der Praxis v. a. durch einen Aufschlag auf den Kapitalisierungszins im Sinne einer Länderrisikoprämie.

Bei der Bestimmung der Länderrisiken spielt nicht nur der rechtliche Sitz des Unternehmens eine Rolle, sondern v. a. in welchen Ländern es operativ tätig ist – sprich, wo seine Hauptkunden sitzen und wo es seine Produkte fertigt. Ist ein Unternehmen vorrangig in Industrieländern mit erstklassigem Rating tätig, kann auf Länderrisikoprämien i. d. R. verzichtet werden. Zur Ermittlung eines angemessenen Risikoaufschlags kommen mehrere Methoden in Betracht, darunter zentrale Analysen von Renditeunterschieden zwischen heimischen und ausländischen Staatsanleihen und „Credit Default Swaps“ der betreffenden Länder.



Auswirkungen haben des Weiteren Wechselkurse, Zinsen sowie die Inflation: Ausländische Unternehmen stellen die Unternehmensplanung üblicherweise in ihrer lokalen Währung auf. Um Wechselkurseffekten gerecht zu werden, werden 2 Methoden verwendet: Entweder werden die in lokaler Währung prognostizierten Erfolge mit einem risikoäquivalenten lokalen Kapitalisierungszinssatz diskontiert und der resultierende Barwert mit dem Kassakurs am Bewertungsstichtag in die Heimatwährung des Unternehmers umgerechnet. Oder die prognostizierten Erfolge werden auf Basis adäquater Wechselkursprognosen („Forward Rates“) umgerechnet und anschließend mit den Kapitalkosten des heimischen Unternehmers diskontiert. Durch die Verwendung der Forward Rates statt der zum Bewertungsstichtag aktuellen Terminwechselkurse wird implizit die Inflationserwartung über den Planungszeitraum berücksichtigt.

Besonderheiten bei der Multiplikatorbewertung

Bei Multiplikatorverfahren ergibt sich der Unternehmenswert als Produkt aus bestimmten Erfolgskennzahlen mit einem von Börsenkursen oder Kaufpreisen aus Vergleichstransaktionen abgeleiteten Multiplikator. Bei der Bewertung ausländischer Unternehmen mithilfe von Multiplikatoren sind neben den national unterschiedlichen Steuern und ggf. mangelnder Effizienz nationaler Kapitalmärkte v.a. Unterschiede aus der Rechnungslegung zu beachten. Bspw. können unterschiedliche Vorschriften zur Abschreibung von Geschäfts- oder Firmenwerten, zur Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände oder zur Umsatzrealisation die Multiplikatorbewertung beeinflussen. Die insoweit unreflektierte Anwendung von Multiplikatoren würde ansonsten zu erheblichen Fehlbewertungen führen.



RICHTIG GESTALTEN

Stabübergabe im Mittelstand

Dr. Hans Weggenmann antwortet

Dr. Hans Weggenmann gehört zu den führenden Steuerrechtsexperten in Deutschland. Er besetzt komplexe steuerliche Beratungsfelder und begleitet eine Vielzahl meist internationaler Steuerstrukturierungen. Seine steuerliche Laufbahn begann er im Jahr 1987. Seit 2003 ist er bei Rödl & Partner tätig. Seine Promotion im Jahr 2002 wurde mit mehreren Preisen ausgezeichnet und gilt heute noch als Referenzwerk zu Personengesellschaften im Internationalen Steuerrecht.

Er kommentiert u. a. im Wassermeyer, DBA, im Wassermeyer/Schnittker/Richter zu Internationalen Personengesellschaften und ist Herausgeber eines Onlinekommentars zum Umwandlungssteuerrecht. Dr. Weggenmann ist seit vielen Jahren Mitglied der International Fiscal Association, Beirat in steuerlichen Organisationen und Privatdozent an den Universitäten Bayreuth und Erlangen-Nürnberg.

☑ Die Stabübergabe ist gerade in Familienunternehmen essenziell. Welche Möglichkeiten bieten sich an?

Die Nachfolge ist sehr häufig **das** zentrale Thema eines Familienunternehmens. Es gibt nur wenige Entscheidungen, die solch eine Tragweite aufweisen wie die Findung eines geeigneten Nachfolgers und die reibungslose Übergabe des Unternehmens auf die nächste Generation. Laut einiger Statistiken scheitert dieser Prozess bei etwa einem Drittel der Familienunternehmen, so dass das Unternehmen nach der fehlgeschlagenen Nachfolge nicht mehr fortbesteht. Das bedeutet: Wer den Übergabeprozess nicht rechtzeitig oder im schlimmsten Fall gar nicht regelt, setzt sein Unternehmen aufs Spiel – mit allen fatalen Folgen!

Daher ist wichtig: Bevor über das „Wie“ gesprochen werden kann, muss v. a. die Frage nach dem „Wer“ beantwortet werden, also nach dem geeigneten Nachfolger. Wie die optimale Stabübergabe dann aussieht, ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich.

☑ Viele mittelständische Unternehmen haben Probleme, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Was sind die Gründe hierfür?

Die Ursachen sind vielfältig. Schwierigkeiten können bspw. überkommene gesellschaftsrechtliche Strukturen darstellen, die insbesondere bei sog. qualifizierten Nachfolgeklauseln den Kreis der potenziellen Kandidaten stark einschränken. Kommen dann noch Zwist und Unstimmigkeit im Gesellschafterkreis oder ein anderes Lebenskonzept der Kinder hinzu, kann die Findung eines geeigneten Nachfolgers nahezu unmöglich werden.

☑ Was sind die charakteristischen Merkmale des Nachfolgeprozesses?

Der Nachfolgeprozess gliedert sich in unterschiedliche Phasen und **Lebensabschnitte**. Bei jüngeren Unternehmern steht zunächst die Familiengründung und weniger die Nachfolge im Fokus. Dennoch gilt es, bereits in jungen Jahren eine Art **Notfallkoffer** für den Fall der Fälle bereitzuhalten, um bei Geschäftsunfähigkeit – bspw. aufgrund eines schweren Unfalls oder unerwarteten Todesfalls – die Handlungsfähigkeit des Unternehmens nicht zu gefährden. Mit zunehmendem Alter des Unternehmers fängt der eigentliche Nachfolgeprozess an. Er beginnt mit der Erarbeitung und Umsetzung eines Konzepts sowie der Suche und dem Aufbau eines geeigneten Nachfolgers. Gerade letzteres erfordert Zeit und lässt sich nicht ad hoc bewerkstelligen. Dabei sollte die Fremdgeschäftsführung nicht völlig ausgeklammert werden, so dass sich die Inhaberfamilie später ggf. auf eine Beirats- oder Aufsichtsposition zurückziehen könnte.



☑ Ab wann sollte man sich mit dem Thema „Nachfolge“ befassen und wieviel Zeit sollte man für diesen Prozess einplanen?

Wie soeben aufgezeigt, kann man sich dem Thema nicht früh genug widmen. Zumindest sollte stets die Handlungsfähigkeit des Unternehmens durch entsprechende Vollmachten und Notfallpläne sichergestellt sein.

Der eigentliche Übergabeprozess startet hingegen später. Wann hierfür der richtige Zeitpunkt ist, lässt sich pauschal nur schwer sagen und ist immer auch von der Persönlichkeit des Unternehmers und des Nachfolgers abhängig. Eine finanzielle Beteiligung der Kinder am Familienunternehmen kann zur optimalen Ausnutzung steuerlicher Freibeträge schon in sehr jungen Jahren erfolgen. Die Kinder frühzeitig am Unternehmen zu beteiligen, ist zudem für eine baldige Identifikation und Auseinandersetzung mit dem Unternehmen förderlich.

☑ Was raten Sie, damit der Generationenwechsel möglichst reibungslos gelingt?

Ein ausgewogenes Nachfolgekonzept hat stets neben den Interessen des Unternehmers und des Unternehmens die der Familie im Blick. Das Interesse für das Unternehmen sollte frühzeitig geweckt bzw. ausgelotet werden; der nachfolgenden Generation muss Zeit gegeben werden, sich einzuarbeiten und vor der eigentlichen Nachfolge Verantwortung übernehmen zu dürfen. Auch gewisse Freiheitsgrade spielen beim Hineinwachsen in Verantwortlichkeiten eine wichtige Rolle. Schließlich geht es beim Generationenwechsel im entscheidenden Zeitpunkt um das Loslassen-Können und das fällt bekanntlich nicht nur Vollblut-Unternehmern schwer.

EIN KOPF IST NICHT GENUG

Nachfolge in Familienunternehmen

Prof. Dr. Christina Hoon

Prof. Dr. Christina Hoon startete ihre berufliche Laufbahn nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften als Doktorandin an der Leibniz Universität Hannover und arbeitete dort nach der Promotion am Institut für „Personal und Arbeit“. Seit September 2015 ist sie Inhaberin des Stiftungslehrstuhls für BWL an der **Universität Bielefeld**. Ihre Arbeit umfasst die Ausbildung von Nachwuchsführungskräften in der Region sowie die Forschungskooperation mit familiengeführten Unternehmen.

Sie ist zudem Autorin zahlreicher Publikationen und referiert an nationalen und internationalen Konferenzen. Ihre Forschungsprojekte umfassen Themen zu Familienstiftungen, Human Resource Management, Mitarbeiteridentifikation, Nachfolge und Familienführungsteams.

Besonders in familiengeführten Unternehmen ist die Nachfolge Chance und Risiko zugleich. Während die Übergabe an die nächste Generation Kontinuität sichert, kann eine schlechte Nachfolgeentscheidung die Überlebensfähigkeit des Familienunternehmens gefährden.

Aktuell scheint es, als ob sich das sog. Kronprinzenprinzip bei der Nachfolgeentscheidung (endlich) überlebt hat. Es war lange üblich, den Stab an den Erstgeborenen weiterzugeben, doch nun setzt sich immer mehr der systematische Aufbau und die strategische Auswahl von potenziellen Nachfolgenden durch. Dabei fällt nicht länger die Wahl auf eine Person, sondern es wird zunehmend in Familienführungsteams gedacht.

In dynamischen Unternehmensumwelten ist ein Kopf nicht genug, um durch unruhige, nur schlecht prognostizierbare Gewässer zu navigieren. Sicherlich dominiert in der Öffentlichkeit immer noch das Bild der Unternehmerpersönlichkeiten, die als charismatische Einzelkämpfer alle Fäden in der Hand halten. Mehrere



Köpfe an der Unternehmensspitze erlauben es jedoch, mehr Ressourcen bereit zu stellen, unterschiedliche Kompetenzen und Fähigkeiten zu kombinieren sowie Verantwortungsbereiche und Führungsrollen zu teilen.

Wir unterscheiden 2 Konstellationen von Familienführungsteams:

Intragenerationale Teams	Bestehen aus Geschwistern oder Cousins bzw. Cousins, die gleichberechtigt und ohne Unterstützung von Fremdmanagern die Unternehmensführung übernehmen.
	Sind außerdem mit Fremdmanagern möglich. Hier bringen neben den Familienmitgliedern Nicht-Familienmanager spezifische Fähigkeiten und Kompetenzen in das Führungsteam ein.
Intergenerationale Teams	Liegen vor, wenn die Elterngeneration die Kindergeneration nicht nur übergangsweise sondern stetig in die Unternehmensführung einbindet.
	Sind ebenfalls mit Fremdmanagern denkbar, die das Führungsteam aus Eltern und Kindern durch Nicht-Familienmanager unterstützen.

Die Komposition der Teams erfordert ein großes Maß an Fingerspitzengefühl. Das Zusammenstellen und Zusammenfinden gestaltet sich als ein langfristiger Prozess. Häufig ist hierbei ein Blick von außen hilfreich, der dazu beiträgt, die Mitglieder des Führungsteams zu ermitteln, zu formen und zu fördern. Insgesamt ist die gezielte Ausbildung und Unterstützung der Führungsübernahme durch ein Team langwierig und ressourcenintensiv. Allerdings bietet die Nachfolgeentscheidung die Möglichkeit, die beste Konstellation aus einem bestehenden Pool von Familienmitgliedern zu entwickeln. So kann der Einsatz eines Familienführungsteams neben positiven Effekten auf das Unternehmen auch den Zusammenhalt der Familie fördern.

An aerial photograph of a white, two-story house with a dark, gabled roof and a chimney, situated in a lush green field. A white path leads from the bottom left towards the house, branching into three paths that converge at a central point. The surrounding area is filled with vibrant green grass and trees.

Der Weg zur Nachfolge
erfordert viel Fingerspitzengefühl.

Erste Hilfe für die Nachfolge

28

Die besonders enge Beziehung zwischen Unternehmen und Familie, die Chance eines starken Zusammenhalts, aber auch die Bedrohungen durch familiäre Konflikte zeigen sich bei der Unternehmensnachfolge sehr deutlich. All diese Aspekte müssen bedacht werden, wenn der Übergeber sein eigenes unternehmerisches Lebenswerk mittels erfolgreicher Nachfolge vollenden möchte. Herausforderungen und Fallstricke können sowohl durch eine frühzeitige Vorbereitung und Planung als auch einen ausgeklügelten Notfallkoffer mit wichtigen Informationen umgangen oder im Ernstfall verarztet werden.

8 Thesen: Vorsorge und Prophylaxe

1 Die Nachfolgeplanung ist unverzichtbarer Bestandteil der Unternehmensplanung.

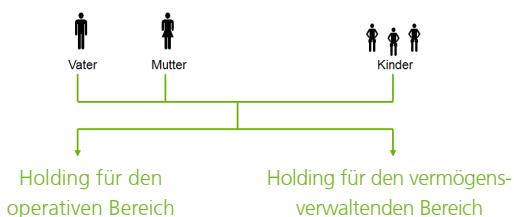
- › Das Vorhandensein ist elementar im Ratingprozess.
- › Mit der Organisation sollte frühzeitig begonnen werden.
- › Es gibt keine Tabus, alle kritischen Themen müssen auf den Tisch.
- › Rechtliche und steuerliche Hürden müssen genommen werden; sie dürfen jedoch nicht die Richtung diktieren.

2 Ein Nachfolgekonzept muss für jeden der nachfolgenden Fälle vorhanden sein.

- › Handlungsunfähigkeit: Vorsorgemaßnahmen, wie Notgeschäftsführer oder Vorsorgevollmacht.
- › Unerwarteter Todesfall: „Notfall-Testament“ bzw. vorzeitiges Unternehmertestament.
- › Geplantes Ausscheiden des Seniors: Vorweggenommene Erbfolge.
- › Statistische Lebenserwartung des Seniors: Endgültiges Testament.

3 Die Nachfolgeplanung muss von der Familie und den Führungskräften mitgetragen werden.

- › Eine gerechte Verteilung ist essenziell.



- › Gleiche Beteiligung aller Kinder am gesamten Vermögen oder: Operativ tätige Kinder erhalten mehr Anteile am Betriebs-, die anderen mehr am Privatvermögen.

4 Für die Heranführung des Nachfolgers gibt es kein Patentrezept.

- › Die Entscheidungsregeln sollten frühzeitig klar geregelt sein.
- › Der Unternehmer muss die Entscheidung treffen.
- › Frage an Junior: Würde ich das Unternehmen auch übernehmen, wenn ich nicht der Sohn/die Tochter des Unternehmers wäre?
- › Frage an Senior: Würde ich das Unternehmen auch an den Junior übergeben, wenn er nicht mein Sohn/meine Tochter wäre?

5 Die Einsetzung einer Fremdgeschäftsführung im Bedarfsfall darf kein Tabu sein.

- › Es kann notwendig sein, eine „Generationslücke“ zu überbrücken, bspw. solange die Kinder zu jung sind oder falls kein geeigneter Nachfolger vorhanden ist.
- › Aufgabenverteilung: Konsequente Übertragung der operativen Führung; strategische Entscheidungen immer in Abstimmung mit Gesellschaftern.

6 Die Veräußerung des Unternehmens darf kein Tabu sein.

- › Für kleine und mittlere Familienunternehmen ist der Verkauf eher sinnvoll als eine Fremdgeschäftsführung.
- › Wenn keine Nachfolger vorhanden sind, kann auch der Übergang auf eine Stiftung eine interessante Lösung sein.

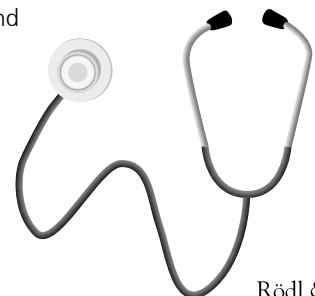
7 Bei der Lösung von Konflikten kann ein Beirat sehr hilfreich sein.

- › Er berät und begleitet Nachfolger. Daher sollte frühzeitig an eine „Installation“ im Gesellschaftsvertrag mit Einblicken in die Geschäftstätigkeit gedacht werden.
- › Er kann beratender Natur sein oder mit echten Kontrollkompetenzen ausgestattet werden.
- › Seine Tätigkeit kann sich auch auf bestimmte Bereiche beschränken.
- › Seine Kompetenzen sollten nach dem Tod des Seniors erweitert werden.

8 Liquide Ansprüche gegen Nachfolger müssen in der Planung berücksichtigt und finanzierbar sein.

Liquide Ansprüche gegen die Nachfolger können entstehen aus:

- › Zugewinnausgleichsansprüchen,
- › Pflichtteilsansprüchen und
- › Steuerbelastungen.



Der Notfallkoffer: Checkliste für den Ernstfall



„Business as usual“ – das fällt schwer, wenn der Unternehmer plötzlich für längere Zeit ausfällt. Ein Notfallkoffer ist für die betroffene Familie unabdingbar. Um die unternehmerische Existenz im Ernstfall zu sichern, dienen aktuell zu haltende Standardvorlagen zum Inhalt eines Notfallkoffers als Anhaltspunkte. Im Einzelfall müssen jedoch auch betriebliche Besonderheiten berücksichtigt werden (z. B. Passwörter, geheime Rezepturen, Sonderabsprachen, Organigramme). Sind der geschäftliche und private Bereich eines Unternehmers eng miteinander verwoben, ist es ratsam, im Koffer notwendige Unterlagen aus beiden Lebensbereichen zur Verfügung zu stellen.

- Benachrichtigungsliste**

Die Liste enthält alle (privaten und geschäftlichen) Kontakte, die im Notfall informiert werden sollen. Auch die Benachrichtigungsreihenfolge und der Umfang der weiterzugehenden Informationen können festgelegt werden.
- Persönliche Unterlagen**

Neben der Benachrichtigungsliste sollten persönliche Daten sowie medizinische Informationen, z. B. (chronische) Krankheiten, Prothesen und Implantate, Medikamente, Allergien und Unverträglichkeiten, behandelnde Ärzte benannt werden.
- Vertragsdokumente und behördliche Unterlagen**

Hier empfiehlt es sich, betriebliche (z. B. Gesellschaftsverträge) und private Unterlagen (z. B. Testament) zu trennen. Werden im Notfallkoffer nur Kopien der Dokumente aufbewahrt, ist ein Hinweis auf den Aufbewahrungsort der Originale hilfreich.
- Versicherungsdokumente**

Es ist sinnvoll, eine vollständige Auflistung der bestehenden betrieblichen und privaten Versicherungen mit Versicherungsgesellschaft und -nummer zur Verfügung zu stellen. Ggf. sollten die ersten Seiten der Police kopiert werden.
- Zugangscodes, PINs und Schlüssel**

Fehlen wichtige Login-Daten sind dem Stellvertreter oder den Angehörigen vorerst die Hände gebunden. Eine vollständige und aktuelle Liste relevanter Zugangsinformationen sollte deshalb stets Bestandteil eines Notfallkoffers sein.
- Schlüsselinformationen**

Hier finden sich Angaben, die es einem Stellvertreter ermöglichen, in kurzer Zeit einen Überblick über die Situation des Unternehmens zu erhalten. Der Vertreter soll verstehen, wie der Betrieb funktioniert. Es können auch die Unternehmenswerte dargestellt werden.
- Geschäftspartnerlisten**

Für den Vertreter sind Kontaktinformationen von Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Informationen zu betrieblichen Netzwerken, Institutionen und sonstigen Personen (z. B. Business Angels) unverzichtbar. Es sollte vermerkt werden, in welcher Beziehung sie zum Unternehmen stehen.

Lesen Sie mehr in unserer Artikelreihe „Der Notfallkoffer des Unternehmers“:

- > **Teil 1: Absicherung für alle Fälle**
- > **Teil 2: Der Inhalt**
- > **Teil 3: Tipps und Hinweise**

Ihr Redaktionsteam

Wir wählen nationale und internationale Themen aus, die für Sie interessant sind und bringen sie in eine ansprechende Form.

**Patrick
Satzinger**

.....
Geschäftsfeld:
Rechtsberatung



**Britta
Dierichs**

.....
Geschäftsfeld:
Steuerberatung



**Dr. Andreas
Schmid**

.....
Geschäftsfeld:
Wirtschaftsprüfung



**Michael
Kolbenschlag**

.....
Geschäftsfeld:
Unternehmens- und IT-Beratung



**Christin
Weller**

.....
Geschäftsfeld:
Steuerdeklaration/BPO



**Anja
Soldan**

.....
Unternehmenskommunikation
Chefredakteurin



**Ines Seitz
Katharina Merkel**

.....
Unternehmenskommunikation
Stellv. Chefredakteurinnen



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Rödl & Partner

www.roedl.de