

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und –beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen in der Umsatzbandbreite von etwa € 5 Mio. bis € 50 Mio. (maximal € 100 Mio.) festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit denen, die Investmentbanken den Großunternehmen bieten.

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema ist diesmal der Vergleich zwischen einem Verkauf und dem Vererben eines Familienunternehmens unter steuerlichen Gesichtspunkten.

Die aktuelle Erbschaftssteuerreform (das neue Erbschaftsteuergesetz trat mit 1.1.2009 in Kraft) stellt die ehemalige Privilegierung des Vererbens des Unternehmens gegenüber dem Vererben von Geldvermögen infrage, d. h. das Vererben von Unternehmen kann teurer werden als das Vererben von Geldvermögen. Das liegt daran, daß das neue Gesetz eine Bewertung des vererbten Unternehmens zum Marktwert vorschreibt, während zuvor bei Personengesellschaften (GmbH & Co. KGs, KGs, OHGs) nur rund 60 % des buchmäßigen Eigenkapitals als Steuerwert angesetzt wurden. Etwas höher - aber noch deutlich unter dem Marktwert - lag der Steuerwert ehemals bei Kapitalgesellschaften (GmbHs und nicht börsennotierte AGs), bei denen 60 % des nach dem sogenannten "Stuttgarter Verfahren" (Mischwert aus Substanz- und Ertragswert) ermittelten Unternehmenswertes angesetzt wurden. Gerade bei ertragsstarken Unternehmen oder in Zeiten eines Wirtschaftsaufschwungs führt das neue Erbschaftsteuergesetz zu Steuerwerten, die um das 3- bis 10-Fache über den früher angesetzten Werten liegen. Im Bestreben, Sachwerte und Geldwerte im Erbschaftsteuerrecht gleichzustellen, hat die „Obrigkeit“ zudem übersehen, daß bei der Veräußerung von privaten Unternehmen bis zu 47,5 % des Veräußerungsgewinns als Einkommensteuer inklusive Solidaritätszuschlag abzuführen sind und die Erbschaftsteuer nicht darauf anzurechnen ist. Das führt in Fällen, bei denen die Erben kurz nach dem Erbfall zum Verkauf des Unternehmens gezwungen sind, zu einer „unzumutbaren“ Doppelbelastung.

Vor diesem Hintergrund sollten vor allem die Eigentümer kleiner und mittlere Unternehmen prüfen, ob ein Verkauf noch zu Lebzeiten des Erblassers nicht die steuerlich günstigere - und in jedem Fall für den Erhalt des Familienvermögens sicherere - Variante ist. Dabei ist zu berücksichtigen, daß das Vererben von Unternehmen in Deutschland grundsätzlich nur dann Sinn macht, wenn es kompetente und auch nachfolgewillige Erben gibt, die zu Lebzeiten des Erblassers gründlich auf die Nachfolge vorbereitet wurden. In allen anderen Fällen sollte dem Verkauf noch zu Lebzeiten des Erblassers der Vorzug gegeben werden.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Zum Schluß ein Bonmot: „Man muss den Menschen vor allem nach seinen Lastern beurteilen. Tugenden können vorgetäuscht sein, Laster sind echt.“

Dr. Karl Seiler