

Die zwei wichtigsten Fragen eines Familienunternehmens

Nachfolgeregelung für Unternehmen und Vermögen



Unternehmer sehen sich im Laufe ihres Lebens mit zwei elementaren und zumeist einmaligen Fragestellungen konfrontiert: Wer soll die Nachfolge meines Unternehmens übernehmen? Wie soll ich anschließend die Vermögensnachfolge regeln? Natürlich gibt es dazu viele richtige Antworten, schließlich hängt die Lösung ja auch von der Situation in der Unternehmerfamilie und den persönlichen Interessen der Entscheider und seiner Familienangehörigen ab.

In diesem Kontext wollen wir gezielt auf zwei Fragen eingehen: Welche Aspekte gilt es zu berücksichtigen, wenn der Unternehmer im Rahmen der Unternehmens-Nachfolgeregelung vor der Entscheidung steht, entweder an eine Beteiligungsgesellschaft oder an einen strategischen Investor zu veräußern? Hat er sein Unternehmen veräußert stellt sich im Rahmen der Vermögens-Nachfolgeregelung dann (und nicht nur dann) die Frage, warum sich Stiftungen wachsender Beliebtheit erfreuen. Welche Vorteile bietet diese auch zukünftig?

Weiterlesen lohnt sich, denn Michael Fischer und Winfried Tillmann werden in ihren Beiträgen diese Fragen beantworten.



Dr. Dirk Neukirchen
ALLISTRO CAPITAL



ALLISTRO CAPITAL

Biete Unternehmen – suche Käufer

Entscheidende Aspekte bei der Auswahl eines potenziellen Erwerbers



Wenn die Frage der Nachfolge aktuell wird, haben die meisten Unternehmer klare Ziele. Das Unternehmen soll an die eigenen Nachkommen oder in der Familie weiter gegeben werden. Aber was passiert, wenn keine Nachkommen oder Familienmitglieder zur Verfügung stehen? Neben der Übergabe innerhalb der Familie spielen daher immer häufiger externe Lösungen eine Rolle, der Verkauf an einen strategischen Käufer oder an eine Beteiligungsgesellschaft.

Ist die Entscheidung erst einmal für einen Unternehmensverkauf gefallen, stellt sich die Frage: Wer soll denn der Käufer sein? Die Antwort auf diese Frage setzt eine intensive Diskussion und Abwägung der verschiedenen Aspekte vor dem Verkaufsprozess voraus, wobei die wichtigste Frage, die der Unternehmer zu beantworten hat, die nach der gewünschten Zukunft des eigenen Unternehmens ist. Der strategische Käufer, ein Wettbewerber, Kunde oder Lieferant kauft Fähigkeiten und Kernkompetenzen, um Synergiepotentiale zu nutzen und ist daher oft bereit, neben dem Unternehmenswert eine strategische Prämie zu bezahlen. Eine Beteiligungsgesellschaft stellt allein das heutige Unternehmen mit seinen Fähigkeiten und Potenzialen zur künftigen Entwicklung ins Zentrum der Bewertung. In den meisten Fällen wird daher der richtige strategische Käufer bereit sein, einen höheren Kaufpreis zu zahlen als eine Beteiligungsgesellschaft.

Die Gründe eines strategischen Käufers können dabei sehr vielfältig sein, wie z. B. die Erweiterung des vorhandenen Produktportfolios, das Umgehen von Technologiebarrieren oder die Erhöhung der bestehenden Produktionskapazitäten durch die erworbenen Kapazitäten, etc. Damit ein strategischer Käufer diese Potenziale auch für sich beurteilen kann, benötigt er im Vorfeld umfangreiche Informationen. Sensible Daten müssen bereitgestellt werden, die, sollte es dann doch zu keinem Abschluss

kommen, letztlich in den Händen eines Wettbewerbers, Kunden oder Lieferanten zu einer Gefährdung der Marktposition führen können.

Nach dem Kauf muss ein strategischer Käufer den strategischen Teil des Kaufpreises rechtfertigen und die strategischen Potenziale auch umsetzen.

Was passiert mit dem Unternehmen, den Mitarbeitern, den Standorten, der Marke in der Umsetzung der strategischen Prämie, denn in den seltensten Fällen bietet das zu erwerbende Unternehmen als Ganzes Synergiepotenziale. Meist kommt es zur sofortigen Ablösung des Unternehmers und einer Integration der benötigten bzw. dem Abbau von nicht benötigten Unternehmenseinheiten. Das Unternehmen hört in seiner ursprünglichen Form auf zu bestehen – meist nicht sofort, aber im Lauf der Zeit wird es Teil einer neuen Struktur.

Eine Beteiligungsgesellschaft dagegen setzt auf den bestehenden Potenzialen des Unternehmens auf und möchte diese, oft mit Unterstützung des ausscheidenden Unternehmers, weiter entwickeln. Weiteres Wachstum soll gefördert, die Marktposition des Unternehmens gefestigt werden. Der Erhalt der Unternehmensstruktur und Unternehmenskultur sind dafür unerlässlich. Bietet eine Beteiligungsgesellschaft in ihrer Kaufpreisstruktur dann auch dem Unternehmer noch an, von der künftigen Entwicklung mit zu profitieren, dann gleichen sich die angebotenen Kaufpreise in einer Gesamtbetrachtung meist an.

Die richtige Wahl eines externen Nachfolgers erfordert daher vom Unternehmer sich frühzeitig klar darüber zu werden, wie er sich die Übergabe und die gewünschte zukünftige Entwicklung seines Unternehmens vorstellt.

*„Zukunft braucht
Herkunft –
Know-how und ver-
lässliche Partner“*

.....
Michael Fischer
ALLISTRO CAPITAL

Die Familienstiftung als Instrument der Vermögensnachfolge



8 Fragen an Winfried Tillmann

I 1 | Sehr geehrter Herr Tillmann, wie würden Sie den gegenwärtigen Trend zur Gründung von Stiftungen beurteilen?

W. Tillmann: Die Rechtsform der Stiftung erfreut sich in den letzten Jahren großer Beliebtheit. Eine zunehmende Anzahl von Bürgern hat sich entschieden, wesentliche Teile ihres Vermögens in eine Stiftung einzubringen. Nach einer Erhebung des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen bestanden im Jahr 2012 in Deutschland ca. 20.000 rechtsfähige Stiftungen des bürgerlichen Rechts, hiervon wurden allein 645 Stiftungen in 2012 neu gegründet. Die Anzahl der Treuhandstiftungen wird von Praktikern auf annähernd 50.000 Stiftungen geschätzt. Auch reine Familienstiftungen werden wieder verstärkt gegründet.

I 2 | Worin liegen die Gründe für die Errichtung einer Stiftung?

W. Tillmann: Die Gründe für die Errichtung von Stiftungen sind unterschiedlich; neben den in den vergangenen Jahrhunderten dominierenden gemeinnützigen und mildtätigen Motiven treten heute auch verstärkt weitere Beweggründe in den Vordergrund. Da ist zum einen der Wunsch, ein Familienunternehmen oder allgemein ein Vermögen über Generationen hinweg zu erhalten und zu sichern. Zum anderen besteht das Bedürfnis nach einer langfristigen Absicherung der Familie. Steuerliche Motive sind ebenfalls als Grund für eine Stiftungserrichtung zu benennen. Diese stehen aber regelmäßig nicht im Vordergrund. Eine Stiftung ist kein Steuersparmodell.

I 3 | Schildern Sie uns bitte die wesentlichen Grundlagen der Familienstiftung!

W. Tillmann: In Deutschland existieren nach Schätzungen von Fachleuten ca. 600 Familienstiftungen mit steigender Tendenz. Eine einheitliche Definition der Familienstiftung liegt für das Steuer- und Zivilrecht nicht vor. Vereinfacht dargestellt handelt es sich um eine Stiftung, die wesentlich

im Interesse einer bestimmten Familie errichtet wird. Im Zivilrecht führt die Klassifizierung als Familienstiftung zu einer verminderten Aufsicht der Stiftungsbehörden im Vergleich zu den sonstigen rechtsfähigen Stiftungen, da man auf die Kontrolle durch die Familie vertraut. Die zuständigen Behörden mischen sich grundsätzlich in die Belange der Stiftung bei Einhaltung der Satzung nicht ein. Es ist wichtig zu verstehen, dass es bei der Stiftung keine Gesellschafter gibt. Das Vermögen gehört sich quasi selbst. Die Kontrolle über die Stiftung kann nur über die Ausgestaltung der Satzung erfolgen. Die Stiftung kann beispielsweise die Beteiligung des Stifters an seinem Unternehmen übernehmen oder sein Vermögen bündeln. Das Vermögen erhält durch den Stiftungsmantel dauerhafte Regelungen für die Verwaltung und ist gegen Zersplitterung geschützt.

I 4 | Warum stehen die Familienstiftungen aktuell so stark im Fokus der Stifter?

W. Tillmann: Einerseits stehen in diesen Jahren eine Vielzahl von Nachfolgeregelungen bei vermögenden Privatpersonen und Unternehmern an. Andererseits stehen die günstigen Erbschaftsteuerregelungen für Unternehmensvermögen auf dem verfassungsrechtlichen Prüfstand. Abschließend kann durch die Errichtung einer Familienstiftung auch der zunehmenden Internationalisierung der Unternehmerfamilien Rechnung getragen werden. Im Ausland ansässige Gesellschafter sind regelmäßig ertrag- und erbschaftsteuerlichen Problemen bei Wegzug und Tod/Schenkung ausgesetzt. Durch die Bündelung des Vermögens in der Familienstiftung können die nachteiligen Folgen verhindert oder zumindest deutlich abgemildert werden.

I 5 | Welche Bedeutung kommt der Satzung der Stiftung zu?

W. Tillmann: Der Satzung kommt auf Grund des Ewigkeitscharakters der Stiftung eine große Bedeutung zu. Sie sollte unbedingt in einem intensiven

Dialog zwischen dem Stifter und ausgewiesenen Beratern erstellt werden. Hier müssen wesentliche zukünftig denkbare Fallkonstellationen abgebildet werden. Mit der Satzung legt der Stifter den Zweck seiner Stiftung, die Anlage des Vermögens, die Kontrolle über das Vermögen, die Auswahl der Organmitglieder und insbesondere auch die aus dem Vermögen zu bedenkenden Destinatäre fest.

I 6 I Wie erhalten die Familienmitglieder Ihre Zuwendungen aus der Stiftung?

W. Tillmann: Die Kriterien der Zuwendung sind durch den Stifter in der Satzung der Stiftung festgelegt, das Kuratorium der Stiftung entscheidet über die Zuwendung anhand dieser Kriterien, der Vorstand der Stiftung führt dann die Entscheidung aus. Die Auszahlungen an die einzelnen Destinatäre können völlig unterschiedlich sein. Ein Rechtsanspruch des einzelnen Destinatärs auf Zuwendung besteht nicht. So kann beispielsweise im Insolvenzfall des Destinatärs der Insolvenzverwalter bei entsprechender Ausgestaltung der Satzung eine Zuwendung nicht einklagen.

I 7 I Kann auch eine gemeinnützige Stiftung Teile ihres Einkommens der Familie des Stifters zur Verfügung stellen?

W. Tillmann: Aufgrund der besonderen Steuerprivilegien der gemeinnützigen Stiftung, wie erheblichen Steuervorteilen bei der Errichtung und Freistellung bei der laufenden Besteuerung der Erträge, sind hier naturgemäß enge Grenzen gesetzt. Nach der Abgabenordnung wird die Steuervergünstigung für eine gemeinnützige Stiftung nicht ausgeschlossen, wenn Sie höchstens ein Drittel Ihres Einkommens dazu verwendet, um in angemessener Weise

den Stifter und seine nächsten Angehörigen zu unterhalten, Ihre Gräber zu pflegen und ihr Andenken zu ehren.

I 8 I Ist es auch denkbar eine Unternehmensnachfolge mit der Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung und einer Familienstiftung zu kombinieren?

W. Tillmann: Die gemeinnützige Stiftung ist regelmäßig eine Non-Profit-Organisation. Gemeinnützige Stiftungen eignen sich nur bedingt für die Steuerung eines Unternehmens, da ihre Steuerfreiheit nur gewährleistet ist, wenn diese keinen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsführung ausübt. In Kombination mit einer nicht gemeinnützigen Familienstiftung (sog. Doppelstiftungsmodell) können sich aber interessante Ansatzpunkte zur Optimierung ergeben. In diesem Modell kann beispielsweise die gemeinnützige Stiftung den wesentlichen Teil der Anteile des Unternehmens erhalten, den für die Versorgung der Familie notwendigen Teil der Anteile erhält die nicht gemeinnützige Familienstiftung. Die Stimmrechte hingegen werden durch entsprechende Gestaltung überwiegend bei der Familienstiftung angesiedelt. Die gemeinnützige Stiftung erhält somit den wesentlichen Anteil der Erträge des Unternehmens, die Führung verbleibt bei der Familienstiftung.

.....
 Dipl.-Kaufmann Winfried Tillmann
 Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Partner
 Husemann, Eickhoff, Salmen & Partner

Die Wirtschaftskanzlei Husemann, Eickhoff, Salmen & Partner berät im wesentlichen inhabergeführte mittelständische Unternehmen und vermögende Privatkunden an verschiedenen innerdeutschen Standorten mit dem Hauptsitz in Dortmund. Die Tätigkeitsschwerpunkte von Herrn Tillmann liegen in den Bereichen Nachfolgegestaltung, Unternehmenskauf und steuerliche Umstrukturierung.

Jährliche Unternehmensübergaben und betroffene Beschäftigte

im Zeitraum 2010 bis 2014 nach Übergabegründen (22.000 Unternehmen mit ca. 287.000 Beschäftigten)

| 4% | 10% | 86% |
|----|-----|---|
| | | Alter – 18.900 Unternehmen mit ca. 247.000 Beschäftigten |
| | | Tod – 2.200 Unternehmen mit ca. 29.000 Beschäftigten |
| | | Krankheit – 900 Unternehmen mit ca. 11.000 Beschäftigten |

Quelle: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 – Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren – von Hans-Eduard Hauser und Rosemarie Kay unter Mitarbeit von Sven Boerger, IfM-Materialien Nr. 198

