

Betriebsübergabe (1)

H.-P. Acker, Affalterbach

380.000 deutsche Familienunternehmen stehen in den nächsten fünf Jahren vor der Übergabe aus Altersgründen. Ein Drittel von ihnen wird den Wechsel in die zweite Generation nicht überleben. Die Angst vor dem Verlust des Lebenswerkes ist deshalb groß. Lesen Sie in einem ersten Teil, welche Möglichkeiten der Übertragung es gibt und auf welche rechtlichen Grundlagen Sie bauen können. Ein zweiter Teil im nächsten ep, gibt Ihnen neben Steuertipps eine ganz individuelle Möglichkeit, Ihre Situation zu analysieren.

1 Schenkung

Unter einer Schenkung ist allgemein die unentgeltliche Zuwendung von Vermögen unter Lebenden zu verstehen. Gegenstand der Schenkung können sowohl Sachen als auch Rechte sein.

Merkmal der Schenkung ist, daß keine auf den Wert des Unternehmens abgestimmte Gegenleistung erbracht wird. Das bedeutet aber im Umkehrschluß, daß durchaus Gegenleistungen erbracht werden können, nur entsprechen sie nicht dem Wert der Schenkung. In diesem Fall spricht man von einer Schenkung unter Auflage.

Eine Schenkung bedeutet, daß das Unternehmen als Vermögensgegenstand einem nicht mehr gehört. Es ist verschenkt und somit dem Zugriff entzogen.

Überlegen Sie also gut, ob Sie wirklich unabhängig von diesem zu verschenkenden Vermögenswert bis zu Ihrem Lebensende abgesichert sind.

Denken Sie auch daran, daß der Beschenkte – sofern Sie keine anderen Verfügungen treffen – das Unternehmen jederzeit verkaufen kann. Sie müßten also unter Umständen zusehen, wie Ihr Unternehmen in fremde Hände geht.

Andererseits können Verfügungen und Auflagen über die Nutzung und den Verkauf des verschenkten Unternehmens auch den Nachfolger derart einengen, daß dabei wertvolles Vermögen vernichtet wird.

Sofern im Betriebsvermögen befindlicher Grundbesitz übergeht, sind eine notarielle Beurkundung und eine Umschreibung im Grundbuch erforderlich.

2 Verkauf des Betriebes

Eine Betriebsveräußerung (Verkauf) liegt vor, wenn der Betrieb mit seinen wesentlichen Grundlagen auf einen Nachfolger gegen Entgelt übergeht. Der Verkauf ist eine endgültige und klare Lösung.

2.1 Verkauf gegen Einmalzahlung

Der Unternehmer verkauft seinen gesamten Betrieb an einen Übernehmer gegen einen sofort und in einem Betrag zu zahlen-

den Kaufpreis. Für den Verkäufer bietet diese Lösung folgende Vorteile:

- Er hat sein Geld sicher und ist unabhängig vom unternehmerischen Können und der Liquidität des Übernehmers.
 - Er kann den Erlös beliebig verwenden.
 - Er erhält die steuerlichen Vorteile, da er alle wesentlichen Betriebsgrundlagen veräußert. Außerdem hat er durch den Verkauf auch Geld, um dennoch anfallenden Steuern bezahlen zu können.
- Aber auch der Käufer hat bei dieser Variante Vorteile:
- Es werden klare Eigentumsverhältnisse geschaffen, und er hat die freie Verfügungsgewalt über das erworbene Vermögen. Bei Ersatzinvestitionen kann er frei und unabhängig von einem Verpächter entscheiden.
 - Als Existenzgründer kann er den Kaufpreis zu großen Teilen über zinsgünstige Existenzgründungsdarlehen des Bundes und der Länder finanzieren.
 - Durch den Kauf wird das spätere Erbe nicht berührt. Dies ist besonders bei Geschwistern ein überlegenswerter Gesichtspunkt.

2.2 Verkauf gegen wiederkehrende Zahlungen

Vereinbaren Verkäufer und Käufer anstelle einer Einmalzahlung mehrere Teilbeträge, dann spricht man von wiederkehrenden Zahlungen bzw. wiederkehrenden Bezügen. Wiederkehrende Bezüge werden häufig als Gegenleistung für die Übernahme eines Betriebes vereinbart, wenn der Käufer nicht in der Lage ist, den gesamten Kaufpreis zu finanzieren.

Hier soll jedoch nicht die gesamte Thematik der wiederkehrenden Bezüge behandelt werden. Die Ausführungen beschränken sich auf den Teil, der im Rahmen von Betriebsaufgaben kleiner und mittlerer Betriebe i. d. R. Bedeutung erlangt.

2.2.1 Renten

Renten sind die häufigste Form wiederkehrender Bezüge. Der Begriff „Rente“ wird jedoch in den steuerrechtlichen Vorschriften nicht näher definiert. Von der Dauer der Leistungen her gesehen, ist grundsätz-

lich zwischen Zeitrenten und Leibrenten zu unterscheiden. Leibrenten sind von der Lebensdauer einer Person abhängig. Sie können sowohl auf die Lebensdauer des Rentenberechtigten, des Rentenverpflichteten oder einer dritten Person abgestellt sein.

Zeitrenten hingegen werden von vornherein über eine bestimmte Dauer vereinbart. Von Kaufpreislösungen unterscheidet sich die Zeitrente dadurch, daß die Zeitrente nach dem Willen der Vertragsparteien auf die Versorgung des Veräußerers ausgerichtet ist, während hingegen bei Kaufpreislösungen ein Leistungsaustausch zugrunde liegt.

2.2.2 Kaufpreislösungen

Von Raten spricht man, wenn der vereinbarte Kaufpreis nicht in einer Summe, sondern in zwei oder mehreren Teilleistungen erbracht wird.

Auswirkungen auf die Höhe des Kaufpreises ergeben sich nur, wenn keine Verzinsung der Restschuld vereinbart ist. In diesen Fällen ist nach der Rechtsprechung des BFH davon auszugehen, daß die einzelnen Raten Zinsanteile enthalten. Bei einer Stundung über einen Zeitraum von mehr als einem Jahr ist dies regelmäßig zu unterstellen. Die Kaufpreislösungen sind dann abzuzinsen.

Bei jeder Vereinbarung über eine Ratenzahlung muß der Verkäufer dagegen mehrere Jahre warten, bis die vom Käufer übernommene Schuld gezahlt ist. Es ist in diesen Fällen also darauf zu achten, daß die Forderung des Verkäufers abgesichert wird.

Insofern Grundstücke und Gebäude zum Betrieb gehören, sollte in Höhe der Forderung eine erstrangige Grundschuld zugunsten des Verkäufers in das Grundbuch eingetragen werden. Werden keine Grundstücke und Gebäude übertragen, dann sollte zur Absicherung ein Eigentumsvorbehalt erklärt werden.

Im Hinblick auf Preissteigerungen empfehlen sich Wertsicherungsklauseln, da sonst die laufenden Zahlungen durch die Geldwertminderung an Wert verlieren.

Fazit

Verkauf

Der Verkauf eines Unternehmens gegen einen Einmalbetrag sichert den Verkäufer gegen eine negative wirtschaftliche Entwicklung und Zahlungsunfähigkeit des Übernehmers ab.

3 Verpachtung des Betriebes

Die Verpachtung ist eine Alternative zur Betriebsveräußerung. Bei ihr bleibt der bisherige Betriebsinhaber Eigentümer. Die

Pacht richtet sich nach den zivilrechtlichen Vorschriften des BGB. Gründe, die für eine Verpachtung – im Gegensatz zum Verkauf – sprechen, können sein:

- Der bisherige Inhaber möchte weiterhin Eigentümer von Grund und Boden sowie Gebäuden bleiben, besonders wenn es sein einziges oder hauptsächliches Vermögen darstellt.
- Die Verpachtung bringt regelmäßige monatliche Einnahmen (im Unterschied zur Einmalzahlung bei einem Verkauf).
- Der Pächter muß nur die Kleinmaschinen, Fahrzeuge und das Waren- und Materiallager finanzieren.

Die Verpachtung stellt jedoch nur eine vorläufige Regelung dar. Sie geht irgendwann in eine endgültige Form (Verkauf, Schenkung, Erbfall) über.

3.1 Verpachtung ohne Betriebsaufgabe

Voraussetzung für die „Verpachtung ohne Betriebsaufgabe“ ist, daß der Betriebsinhaber nicht die Aufgabe des Gewerbebetriebes erklärt. Er bleibt weiter Gewerbetreibender, sofern er einen lebenden Betrieb verpachtet („ruhender Gewerbebetrieb“).

Von einem lebenden Betrieb kann jedoch dann nicht mehr ausgegangen werden, wenn der Pächter das Unternehmen wesentlich umgestaltet. In der Praxis ergeben sich vielfach Schwierigkeiten, wenn der Pächter die Ersatzbeschaffungen wesentlicher Betriebsgrundlagen vornimmt und diese in dessen Eigentum übergehen. Scheiden dann die ursprünglich verpachteten Wirtschaftsgüter aus dem Betriebsvermögen des Verpächters aus (z. B. durch Veräußerung oder Verschrottung), kann hieraus die Betriebsaufgabe gefolgert werden.

Gegenstand des Pachtvertrags müssen die wesentlichen Grundlagen des Betriebes sein. Hierbei kann es sich jedoch nicht um Bestandteile des Umlaufvermögens, wie z. B. Warenlager, handeln. Bei der Verpachtung lediglich einzelner Wirtschaftsgüter liegt keine Betriebsverpachtung vor. In diesem Falle gilt der Gewerbebetrieb selbst ohne Aufgabenerklärung als aufgegeben.

In der Regel sieht die Finanzverwaltung nachfolgend genannte Faktoren als Beweis für eine Betriebsaufgabe an:

- wenn im Zuge der Verpachtung die wesentlichen Grundlagen des Betriebes so umgestaltet oder umgebaut werden, daß eine Nutzung in der bisherigen Form nicht mehr möglich ist,
- wenn die wesentlichen Betriebsgrundlagen während der Pachtzeit nicht vom Verpächter, sondern vom Pächter reinvestiert werden,
- wenn der Betrieb an einen Unternehmer aus einer anderen Branche verpachtet wird,

- wenn nicht alle wesentlichen Betriebsgrundlagen mitverpachtet werden, sondern einige veräußert bzw. ins Privatvermögen überführt werden.

Die Bestimmung der wesentlichen Grundlagen ist aus der Sicht des Verpächters vorzunehmen. Letztlich ist entscheidend, daß der Verpächter nach Beendigung der Pachtzeit in die Lage versetzt wird, den Betrieb mit den verpachteten Gegenständen ohne großen Aufwand fortzuführen, d. h. er muß in der Lage sein, aus dem „ruhenden“ einen „laufenden Gewerbebetrieb“ zu machen.

3.2 Verpachtung mit Betriebsaufgabe

Sofern sachliche Gründe vorliegen, aus denen eine Betriebsaufgabe zu folgern ist, oder erklärt der Verpächter die Betriebsaufgabe, sind die verpachteten Wirtschaftsgüter ins Privatvermögen zu überführen. Dies führt in der Praxis zu folgenden Konsequenzen:

- Die wesentlichen Betriebsgrundlagen werden in das Privatvermögen überführt, während die komplette Einrichtung und das Material- und Warenlager an den Nachfolger verkauft werden. Lediglich die Betriebsräume werden dann an den Nachfolger vermietet.
- Werden die Einrichtung und das Lager innerhalb des Kollegenkreises verkauft, kann die Vermietung der Betriebsräume – sofern sie nicht einen branchenbezogenen Zuschnitt haben – branchenneutral erfolgen, wodurch eventuell auch eine höhere Miete erzielt werden kann.

Nur wenn die oben genannten Voraussetzungen erfüllt sind, kann der Verpächter überhaupt von seinem Wahlrecht – Betriebsaufgabe oder nicht – mit allen steuerlichen Konsequenzen Gebrauch machen. Dann kann er selbst den Zeitpunkt bestimmen, wann er die Betriebsaufgabe erklärt und damit die Verpachtung beendet.

Neben den eingangs erwähnten Vorteilen der Betriebsverpachtung kann diese „Übergabeform“ jedoch auch einige gravierende Nachteile haben:

- Der Verpächter muß reinvestieren. Um die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zu erhalten, ist es aber oftmals notwendig, teure Investitionen durchzuführen. Dadurch kann es zu einem Interessenkonflikt zwischen Pächter und Verpächter kommen.
- Mangelhafte Pflege der verpachteten Wirtschaftsgüter ist ein ständiger Zankapfel zwischen Verpächter und Pächter.
- Wird das Unternehmen vom Pächter heruntergewirtschaftet, ist nur schwer ein anderer Pächter zu finden.
- Läuft der Pachtvertrag aus, kann der Pächter zum Konkurrenten werden. Dabei nimmt er in der Regel die Mitarbeiterschaft und den Kundenstamm mit. Der alte Betrieb besteht dann nur noch

aus dem Inventar und der Hülle, wodurch es sehr schwer werden wird, einen anderen Pächter zu finden. Hier könnte eine Konkurrenzklausel einen gewissen Schutz bieten.

Fazit

Verpachtung

Die Finanzverwaltung verlangt für die Anerkennung der Betriebsverpachtung ohne Betriebsaufgabe, daß alle wesentlichen Betriebsgrundlagen verpachtet werden, wodurch nach Ablauf des Pachtvertrages der Verpächter in der Lage sein sollte, seinen Betrieb wieder selbst aufzunehmen.

4 Rechtliche Rahmenbedingungen

4.1 Steuerrecht

Eine Betriebsübergabe kann erhebliche Steuerbelastungen nach sich ziehen. Ob und in welcher Höhe Einkommensteuer anfällt, hängt von der Art der Übergabe ab, die der Übergeber wählt. Je nach Übergabemodell, kann der Übergeber zwischen einer sofortigen und einer späteren Versteuerung wählen.

Da bei Betriebsübergabe sehr oft die Liquidität durch die Ablösung von Verbindlichkeiten angespannt ist, oder weil der Veräußerungserlös im wesentlichen die Liquidität darstellt, heißt das erste Ziel in der Regel Steuerminimierung.

Für die Praxis bedeutet dies sehr oft, daß das Übergabemodell bevorzugt wird, bei dem eine spätere Versteuerung des Veräußerungsgewinns möglich ist. Dabei darf aber nicht vergessen werden, daß bei einer sofortigen Versteuerung diverse Steuervergünstigungen in Anspruch genommen werden können.

4.1.1 Veräußerungsgewinn

Für die Bewertung der Wirtschaftsgüter, die das Betriebsvermögen bilden, gibt es detaillierte handels- und steuerrechtliche Vorschriften. Die Bewertungsvorschriften haben zur Folge, daß die im Betriebsvermögen befindlichen Wirtschaftsgüter höchstens mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und nicht mit ihren tatsächlichen Werten in den Steuerbilanzansätzen erscheinen. So ist zum Beispiel ein Betriebsgrundstück, das beim Kauf einen Bruchteil des heutigen Wertes hatte, immer nur mit den ursprünglichen (originären) Anschaffungskosten in die Steuerbilanz einzustellen. Wertsteigerungen bei Wirtschaftsgütern, die dazu bestimmt sind, dem Unternehmen dauerhaft zu dienen, d. h. die während des laufenden Geschäftsbetriebes nicht veräußert bzw. entnommen

werden, werden somit zunächst nicht versteuert.

Um den gesamten Gewinn während der gewerblichen Tätigkeit steuerlich zu erfassen, sind die bisher nicht berücksichtigten Wertsteigerungen – auch stille Reserven genannt – bei der Betriebsveräußerung bzw. Betriebsaufgabe aufzudecken.

Die eventuell gravierende Steuerbelastung resultiert nun aus der Tatsache, daß der Unternehmer im Jahr der Betriebsveräußerung nicht nur seinen laufenden Gewinn aus seinem Gewerbebetrieb der Einkommensteuer unterwerfen muß, sondern zusätzlich auch noch den sogenannten Veräußerungsgewinn.

Das Einkommensteuergesetz definiert „Veräußerungsgewinn“ als den Betrag, um den der Verkaufserlös nach Abzug von Veräußerungskosten den Wert des Betriebsvermögens übersteigt. Zu den Veräußerungskosten zählen Aufwendungen, die im direkten Zusammenhang mit dem Verkauf des Betriebes entstehen. Es handelt sich hierbei insbesondere um

- Beratungskosten,
- Gutachterkosten,
- Kosten für Inserate,
- Vertrags- und Notarkosten sowie
- Maklergebühren.

Überführt der Übergeber einzelne nicht zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen zählende Wirtschaftsgüter im Zuge der Veräußerung ins Privatvermögen, so muß der gemeine Wert dieser Wirtschaftsgüter dem Veräußerungspreis hinzugerechnet werden. Das Betriebsvermögen ist nach dem Einkommensteuergesetz (EStG) zu ermitteln (Gewinnermittlung durch Vermögensvergleich). Ein Veräußerer, der den Gewinn durch Einnahme-/Überschuß-Rechnung feststellt, ist verpflichtet, vor Veräußerung des Betriebes zur Gewinnermittlung durch Vermögensvergleich überzugehen. Hierdurch wird sichergestellt, daß der Gewinn nicht erst bei Zahlung des Kaufpreises steuerwirksam zu berücksichtigen ist, sondern bereits zum Zeitpunkt der Entstehung des Kaufpreisanspruches.

Um den Wert des Betriebsvermögens zu ermitteln, ist zum Zeitpunkt der Veräußerung eine Bilanz zu erstellen.

4.1.2 Steuervergünstigungen

Die Besteuerung der bisher nicht erfaßten Wertsteigerungen führt beim Veräußerer zu einer schlagartig auftretenden Steuer-schuld. Das Einkommensteuergesetz stellt zwar einerseits sicher, daß Gewinne aus der Veräußerung eines Gewerbebetriebes sich nicht der Besteuerung entziehen, andererseits wird jedoch gleichzeitig das Ziel verfolgt, die Konsequenz des Steuertarifs abzuschwächen, wenn die stillen Reserven, die während der gesamten gewerblichen Tätigkeit gebildet wurden, auf einmal erfaßt werden.

Tafel 1 Veräußerungsgewinne und Freibeträge

Veräußerungsgewinn	Freibetrag	zu versteuernder Veräußerungsgewinn
60.000 DM	60.000 DM	0 DM
200.000 DM	60.000 DM	140.000 DM
300.000 DM	60.000 DM	240.000 DM
320.000 DM	40.000 DM	280.000 DM
360.000 DM	0 DM	360.000 DM
400.000 DM	0 DM	400.000 DM

Zudem sprechen soziale Erwägungen gegen eine beträchtliche Einkommensteuerbelastung, wenn der Betrieb aus Altersgründen oder wegen dauernder Berufsunfähigkeit veräußert bzw. aufgegeben wird. Wer sein Unternehmen im ganzen veräußert, kann ab 1999 drei (teilweise geänderte) Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen:

- Es wird ein Freibetrag gewährt.
- Es wird ein „ermäßigter“ Steuersatz angewandt.
- Veräußerungsgewinne sind von der Gewerbesteuer befreit.

4.1.2.1 Freibetrag

Nach Vollendung des 55. Lebensjahres besteht ein Freibetrag von 60.000 DM. Dieser ermäßigt sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 300.000 DM übersteigt. Die erhöhten Freibeträge gelten auch, wenn der Betrieb wegen dauernder Berufsunfähigkeit aufgegeben bzw. veräußert wird. Ab 360.000 DM steht so kein Freibetrag mehr zur Verfügung (Tafel 1). Der Freibetrag von 60.000 DM gilt auch für die Aufgabegewinne (Liquidationsgewinne) von Kapitalgesellschaften. Freibeträge stehen Inhabern von mehreren Unternehmen in voller Höhe für die Veräußerung eines Unternehmens nur einmal zu.

Wird das ganze Unternehmen einer Personengesellschaft veräußert, dann steht den einzelnen Mitunternehmern der volle Freibetrag zu.

4.1.2.2 „Ermäßigter“ Steuersatz

Der die Freigrenzen des Einkommensteuergesetzes übersteigende Veräußerungsgewinn ist steuerpflichtig. Dieser wird mit einem „ermäßigtem“ Steuersatz belegt, da Veräußerungsgewinne zu den außerordentlichen Einkünften im Sinne des EStG zählen.

Der „ermäßigte“ Steuersatz beträgt ab 1999 das Fünffache der Differenz der Steuer auf das zu versteuernde Einkommen ohne die außerordentlichen Einkünfte (Veräußerungsgewinn) und der Steuer auf das laufende zu versteuernde Einkommen zuzüglich einem Fünftel der außerordentlichen Einkünfte.

Die Bestrebungen des Veräußerers sollten

dahin gehen, den Veräußerungsgewinn zu einem Zeitpunkt zu realisieren, zu dem der laufende Gewinn möglichst gering bzw. nicht vorhanden ist. Dies könnte z.B. der Fall sein, wenn der Betrieb nicht gegen Ende, sondern zu Beginn eines Jahres veräußert würde.

Der Erwerber hat den Kaufpreis als Anschaffungskosten auf die übernommenen Wirtschaftsgüter zu verteilen und zu aktivieren. Gegebenenfalls ist auch ein Firmenwert zu berücksichtigen.

4.1.2.3 Gewerbesteuerbefreiung

Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe eines Gewerbebetriebes unterliegen bei natürlichen Personen und Personengesellschaften nicht der Gewerbesteuer. Veräußerungsgewinne einer Kapitalgesellschaft hingegen unterliegen der Gewerbesteuer.

Teil 2 folgt in ep 11/99!

INFO

Buch

Die 100 besten Checklisten Unternehmensübergabe

Als Leitfaden für die optimale Unternehmensübergabe gibt das Buch einen praktischen Einstieg in die Thematik der Unternehmensübergabe. Es hilft, das komplexe Problemfeld in den Griff zu bekommen. Im einzelnen liefert das 213 Seiten umfassende Werk Informationen über

- Ziel-, Selbst- und Zeitmanagement
- Unternehmensanalyse
- Grundmodelle der Unternehmensnachfolge
- Testament, Erbrecht und Gesellschaftsrecht
- Steuersparmodell „Vorweggenommene Erbfolge“
- Familiennachfolger
- Management-Buy-out
- Verpachtung
- Verkauf.

Bestellangaben:

Die 100 besten Checklisten Unternehmensübergabe. Kurt Nagel, Fritz Gempel. 213 Seiten, DM 149,-. Verlag moderne Industrie, Landsberg 1999
ISBN:3-478-38130-4