

Netz und Doppelboden fürs Lebenswerk

Mittelständische Unternehmer müssen ihre Nachfolge-Regelung genau vorbereiten – „SZ“-Serie, Teil 2

Viele tausend Inhaber kleiner und mittelständischer Betriebe suchen einen Nachfolger. Das Thema wird trotz des hohen Stellenwerts oft unterschätzt – mit großen Risiken für manches „Lebenswerk“. Wir befassen uns in einer dreiteiligen Serie mit dem Thema. Heute geht es um juristische und steuerliche Feinheiten.

– Von THORSTEN ZELLER –

Saarbrücken. Da arbeitet ein Unternehmer ein Leben lang, hegt und pflegt sein Unternehmen. Doch dann passiert ein vermeintlich kleiner Fehler bei der Betriebsübergabe – und er ist mitsamt seiner Firma finanziell ruiniert. Nach deutschem (Steuer-)Recht ist das durchaus möglich: Gerade im Rahmen der Unternehmens-Nachfolge bewegen sich der alte und der neue Unternehmer in Bereichen wirtschaftlicher, juristischer und steuerlicher Risiken. Alle sind miteinander verknüpft, was die Übergabe eines Betriebs zu einer komplexen und stets individuellen Angelegenheit macht.

„Es gibt kein Patentrezept“, berichtet Rainer Britz, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Steuerberater aus Saarbrücken, aus seiner Erfahrung. Die potenziellen Fallen reichen von den drohenden Folgen einer vernachlässigten Nachfolge-Regelung bis zu existenzbedrohenden Risiken aus dem Übergabeprozess oder auf Grund von Steuerforderungen.

„Mein Unternehmen ist nur so viel

wert, wie ein Käufer zu zahlen bereit ist, wenn ich nicht mehr da bin“, warnt Frank Jungblut von der VSU Unternehmensbörse AG in Schmelz. Die Abhängigkeit von der Person des Unternehmers muss für den Fall der geregelten Übergabe oder auch den unerwarteten Ausfall des Chefs möglichst gering gehalten werden. Ferner führt die unregelmäßige Nachfolge häufig zu Finanzproblemen: Die Banken werden wegen der Risiken für längerfristige Kredite vorsichtiger.

Im Rahmen des Übergabeprozesses selbst kommt es besonders auf Diskretion und die Wahrung der Betriebsgeheimnisse an. Mitarbeiter und Geschäftspartner sollten nicht verunsichert werden durch vorzeitige Ankündigungen, dass der „Alte“ bald aufhören werde. Auch gegenüber Dritten sei Diskretion das A und O, mahnt Jungblut. Die Kundenliste sei das Letzte, was aus der Hand gegeben wird. Schon bei betriebswirtschaftlichen Auswertungen sei Vorsicht geboten, gebe man doch mit der Debitoren-Auflistung schnell so etwas wie eine Kundenliste preis. Diese Zusammenstellung sei zwar wichtig für den seriösen Käufer – aber eben auch ungemein interessant für mögliche Wettbewerber. Es sei daher unabdingbar, entsprechende Verschwiegenheits-Erklärungen einzuholen, ehe interne Informationen den Betrieb verlassen.

Bezüglich der Steuern wird über die Beachtung der Erbschaft- und Schenkungsteuer zu Recht viel geschrieben. Bei bewusster Gestaltung lasse sich jedoch die Steuerbelastung relativ gut drü-

cken, beschwichtigt Britz. Zudem begünstigt der Gesetzgeber die Betriebsübergabe durch Freibeträge und günstige Erbschaftsteuer-Klassen.

Gefährliche und vor allem weniger augenfällige Stolperfallen sieht Britz für Einzelunternehmer oder Personengesellschaften bei der Einkommensteuer. Die Spannung liegt dabei in der Trennung zwischen Privat- und Unternehmensvermögen. Bei einer Kapitalgesellschaft ist das recht unkritisch. Bei Einzelunternehmen oder Personengesellschaften dagegen kommt es zu einkommensteuerpflichtigen Einkünften, wenn Werte aus dem Unternehmens- in den Privatbereich entnommen werden.

Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn die letztgenannten Gesellschaftsformen ihren Betrieb einstellen – etwa, weil sich kein Nachfolger gefunden hat. In diesem Fall kann der Unternehmer Sachwerte aus der Firma entnehmen (etwa Grundstücke). Die Einkommensteuerschulden sind in Geld zu bezahlen; übernehme ein Dritter gegen Geldzahlung den Betrieb, könnten die Steuern aus dieser Summe beglichen werden.

Zu versteuern ist der Verkaufsgewinn, also der Erlös abzüglich der Buchwerte. Die Steuer wartet dabei so lange, bis entweder verkauft oder – dem gleichgestellt – ins Privatvermögen entnommen wird. Gefahren birgt daher die gerade im Handwerk oft vorhandene Konstruktion der Betriebsaufspaltung (Trennung zwischen dem operativen Betrieb und den Grundstücken, in der Regel im Privat-Ei-

gentum des Unternehmers). Diese zwei Teile gelten steuerlich als Einheit (Steuerverstrickung), solange sie beide der gleichen Person gehören. Wird – etwa durch Testament oder Schenkung – diese Personen-Identität aufgelöst, so fallen die Grundstücke steuerlich ins Privatvermögen: Die stillen Reserven (aktueller Wert abzüglich Buchwert) sind plötzlich einkommensteuerpflichtig.

Klar wird dabei: Externer Rat ist zwar bei solchen Aktionen unerlässlich. Trotzdem sollte man die Ratgeber wie immer außerordentlich gut auswählen und ihre Tipps auch vor dem Hintergrund verschiedener Interessenlagen kritisch analysieren. **(Serie wird fortgesetzt)**

Anlaufstellen im Saarland

Saarländische Ansprechpartner für Unternehmer, die in den nächsten Jahren einen Nachfolger für ihren Betrieb suchen, aber auch für potenzielle Übernehmer:

● Handwerkskammer Saar: Albert Eberhard (Existenzgründung), ☎ (06 81) 58 09-135, Internet: www.hwk-saarland.de

● Industrie- und Handelskammer Saar: Thomas Pitz (IHK-Gründerzentrum), ☎ (06 81) 95 20-211, www.ihk-saarland.de

● Change-online (Unternehmensbörse im Internet): www.change-online.de

● VSU Unternehmensbörse, Büro Saarpfalz: Frank Jungblut, www.vsu-ag.de

● GUB - Gesellschaft für Unternehmensanalyse und Betriebsberatung: Hans-Günther Sprunck, Mail: info@g-u-b-ag.de thz