

BWL-

Beratertipp des Monats



Ausgabe November/Dezember 2016

Das aktuelle Thema

Finanzierung der Unternehmensnachfolge

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

eigentlich könnte man sich vorstellen, dass die Finanzierung der Unternehmensnachfolge bei Zinssätzen, die nur knapp über 0 % liegen, kein Problem ist. Die KfW-Unternehmerkredite sind (Stand 01.12.2016) ab 1 % Effektivzins zu haben. Allerdings steigen sie bis zur schlechtesten Risiko-Bonitäts-Preisklasse im risikogerechten Zinssystem um 6,4 % an. Der Basiszins gem. BGB ist aktuell mit -0,88 % sogar negativ.

Dennoch ist die Finanzierung der Unternehmensnachfolge kein Selbstläufer. Je niedriger der Zins, desto höher ist der ertragswertorientierte Unternehmenswert, was häufig schon im Stadium der Unternehmensbewertung die Einigung erschwert. Dazu kommt die hervorragende Arbeitsmarktlage insbesondere für Fach- und Führungskräfte, an deren Einstiegsgehältern sich die Nachwuchsunternehmer und Nachwuchsunternehmerinnen mit ihren Einkommensvorstellungen orientieren. Da wird es häufig schwierig, sich noch einen Mehrwert für das Investment in das eigene Unternehmen oder die eigene Praxis zu errechnen. Trotzdem kommt bei einem inhabergeführten Unternehmen irgendwann altersbedingt die Frage auf, ob und wie das Unternehmen oder die Praxis fortgeführt werden kann. Eine immer anwendbare Patentlösung gibt es hierfür nicht. Vielmehr kommt es im Einzelfall darauf an, ein passgenaues Konzept zu finden. Bekanntermaßen sind ja die Lösungen die besten, auf die die Beteiligten selbst kommen. Für Sie als Berater steigen die Chancen einer erfolgreichen Beratung, je mehr Lösungen Sie kennen und je besser Sie die geeigneten davon zur richtigen Zeit bei den Beteiligten ins Spiel bringen können. Dabei sind sicherlich nicht nur die finanziellen Konditionen relevant, sondern auch die gesamte Ausgestaltung und Rahmenbedingungen. Im vorliegenden Tipp werden die verschiedenen Möglichkeiten thematisiert, damit Sie sie im richtigen Augenblick präsent haben.

Selbstverständlich kann man nicht jedes Detail in diesem kurzen Tipp darstellen. Wie immer wird daher der Überblick ergänzt durch eine Zusammenstellung von geeigneten Hintergrundmaterialien und Arbeitshilfen.

Abschließend bleibt mir dann nur noch, Ihnen für die konkreten Beratungsfälle eine glückliche Hand zu wünschen.

Mit freundlichen Grüßen

Böttges - Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Beratungsidee des Monats</u>	
Unternehmenswert bestimmen	2
Sofortkauf	2
Schenkung	2
Gleitender Übergang	2
Ratenkauf und Veräußererdarlehen	3
Übernahme auf Rentenbasis	3
Besserungsklauseln	3
Neugründung als Alternative?	3
Notfallvorsorge	3
Steuerfragen	3
Fördermittel	3
Arbeitshilfen	3
<u>Branchenschlaglicht</u>	
Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2015	4
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
BMWi: Pilotprojekt „Gründerpatenschaften“ für Flüchtlinge – bis zum 07.12.2016 bewerben	4
<u>Aktuelle Zinssätze und ifo-Kredithürde</u>	4
<i>Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.</i>	
– Deubner: BWL-Arbeitshilfe Honorarrichtlinie Unternehmensnachfolgeberatung	
– Deubner: BWL-Arbeitshilfe Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit bei Unternehmenskauf	
– BMF v. 09.11.2016: Kurzdarstellung und Link zu Gesetz zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts	

Beratungsidee des Monats: Wege zur Unternehmensnachfolge jetzt checken

Unternehmenswert bestimmen

Zunächst einmal muss man sich über den Unternehmenswert einigen und einen Konsens finden. In der Praxis ist das häufig mühsam, weil oft auf beiden Seiten – beim Abgebenden wie beim Übernehmenden – völlige Laien aufeinandertreffen. Außerdem gibt es natürlich gegensätzliche Interessen. Der Käufer möchte möglichst wenig bezahlen, und der Verkäufer überschätzt häufig den Wert. Dabei muss bedacht werden, dass die Unternehmensübergabe bzw. -übernahme i.d.R. für die Betroffenen ein einmaliges Ereignis in ihrem Leben ist. Das heißt, auf viel eigene Lebenserfahrung kann nicht zurückgegriffen werden. Im Idealfall orientieren sich die Parteien an branchenüblichen Bewertungen und ziehen z.B. Experten der entsprechenden Berufs- und Handwerkskammern hinzu. Manchmal fehlen den Beteiligten aber auch jegliche Orientierungswerte, und nicht selten ist es der Fall, dass potentielle Übernehmer „eigentlich“ gar nichts bezahlen wollen, weil ihnen alles zu risikvoll und vage erscheint.

Die erste Frage, die gestellt werden muss, ist: Besteht beim Übergeber eine ernsthafte Veräußerungsabsicht und beim Übernehmer eine ernsthafte Absicht, sich mit dem Unternehmen bzw. der Praxis selbständig zu machen? Der Übernehmer wird zusätzlich noch abwägen, ob eine Übernahme oder eine Neugründung besser ist. Unabhängig von der Preisfrage muss diese Ernsthaftigkeitsdiskussion vorab geführt werden, da sonst weitere Bemühungen nur scheitern können. Für die Lösung der Bewertungs- und Finanzierungsfrage dagegen gibt es durchaus verschiedene Möglichkeiten, die den diversen Interessen und Ausgangssituationen gerecht werden können.

Sofortkauf

Die klarste Lösung ist der Sofortkauf. Hier wird ein Unternehmenswert ermittelt, der Kaufpreis ist sofort bei Übergabe fällig. Häufig wird aus steuerlichen Gründen nicht der Jahreswechsel gewählt, sondern z.B. der 2. Januar. Wenn der Veräußerer dann in diesem Jahr wenig andere Einkünfte hat, kann so ggf. die Steuerbelastung beim Veräußerer optimiert werden.

Schenkung

Etwa die Hälfte aller Unternehmensübergaben erfolgt innerfamiliär. Hier steht auch die unentgeltliche Übergabe zur Debatte. Insofern hat sich die Situation jetzt geklärt: Mit der Einigung im Herbst 2016 über die neuen Modalitäten der Erbschaftsteuer bei unentgeltlichen Unternehmensübergaben bleibt es bei weitgehenden Freistellungsmöglichkeiten, und die Unsicherheit, ob und wie die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts umgesetzt werden, ist entfallen. Das Gesetz zur Anpassung des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes an die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts vom 04.11.2016 wurde am 09.11.2016 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht (BGBl I, 2464) und gilt rückwirkend für alle Übertra-

gungsfälle ab 01.07.2016. Der neue feste Kapitalisierungsfaktor (13,75) für die Unternehmenswertermittlung im vereinfachten Ertragswertverfahren ist auf alle Stichtage nach dem 31.12.2015 anzuwenden. Gegenüber dem zuletzt nach alter Rechtslage ermittelten Wert von 17,86 erscheint dies zunächst als Verbesserung. Wo allerdings Verwaltungsvermögen vorhanden ist, wird dessen Anteil in Relation zum Gesamtvermögen höher, was zu Nachteilen für Altfälle führen kann. In den ersten Literaturbeiträgen ist man deshalb skeptisch, ob diese Rückwirkung so unangefochten Bestand haben wird.

Die neuen Eckwerte sind wie folgt:

1. Wie bisher gibt es eine Regelverschonung für 85 % des begünstigten Vermögens mit einem Freibetrag von 150.000 €, der bei Erwerben ab 1 Mio. € abgeschmolzen wird. Voraussetzung: Betriebsfortführung fünf Jahre und Einhaltung der Lohnsummenklausel (mehr als 15 Beschäftigte: 400 % der Ausgangslohnsumme (Mindestlohnsummen dürfen in dieser Zeit insgesamt nicht unterschritten werden; bei elf bis 15 Beschäftigten: 300 %; bei sechs bis zehn Beschäftigten: 250 %). Nur noch Betriebe bis fünf Beschäftigte sind von der Lohnsummenklausel ausgenommen.
2. Wahlweise kann man die Optionsverschonung für 100 % des begünstigten Vermögens wählen bei sieben Jahren Behaltensfrist und Mindestlohnsummen in dieser Zeit abhängig von der Zahl der Beschäftigten von 700 %/565 %/500 %).
3. Die Anwendung der Verschonungsregeln ist auf Erwerbe bis 26 Mio. € beschränkt. Für Vermögen zwischen 26 Mio. € und 90 Mio. € kann der Erwerber zwischen einem Abschmelzmodell und einer Verschonungsbedarfsprüfung wählen. Ab 90 Mio. € kommt nur noch die Verschonungsbedarfsprüfung in Betracht, bei der auch die Leistungsfähigkeit aus übrigem (auch Privat-)Vermögen geprüft wird.
4. Für Familienunternehmen mit bestimmten gesellschaftsvertraglichen oder satzungsmäßigen Verfügungsbeschränkungen kann ein Vorababschluss von bis zu 30 % des begünstigten Betriebsvermögens in Betracht kommen.
5. Komplex bleibt die Ermittlung des nicht begünstigten Verwaltungsvermögens. Interessant ist die neue Investitionsklausel für Erben: Verwaltungsvermögen, das innerhalb von zwei Jahren nach dem Erbfall aufgrund eines bereits im Todeszeitpunkt vorgefassten Plans des Erblassers ins Unternehmen investiert wird, wird rückwirkend zu begünstigtem Vermögen.

Aus Beratersicht dürften sich hier einige interessante Ansatzpunkte für die Nachfolgeplanung ergeben.

Gleitender Übergang

Sowohl zur Erleichterung der Finanzierung wie auch des Übergangs der Verantwortung wird häufig ein gleitender Übergang gewählt. Die Übergangsphase sollte festgelegt sein und nicht zu lange dauern. Es besteht dann die Möglichkeit, dass in der Übergangsphase noch Eigenmittel durch den Übernehmer angespart werden. Außerdem kann das Vertrauen in die weitere (positive) Entwicklung des Unternehmens gestärkt werden. Hinsichtlich der steuerlichen Aspekte wird man rechnen müssen. Allerdings kann alleine die Tatsache, dass Teile des Veräußerungspreises ggf. voll steuerpflichtig sind und nicht in den begünstigten Veräußerungsgewinn fallen, nicht unbedingt den Ausschlag geben, wenn andere Vorteile überwiegen.

Ratenkauf und Veräußererdarlehen

Statt einen Bankkredit oder sonstige Fremdmittel aufzunehmen, kann die Finanzierung des Kaufpreises auch durch den Veräußerer erfolgen. Hier bietet sich der Ratenkauf an oder auch die Finanzierung durch ein Darlehen des Veräußerers, das entsprechend verzinst und mit festgelegten Tilgungsraten getilgt wird. Man kann wieder zusätzliche Erleichterungen einbauen wie z.B. tilgungsfreie Anfangsjahre oder Sondertilgungen, wenn es besonders gut läuft. Andererseits sollte bei Ratenzahlung und Kaufpreisstundung auch über die Frage möglicher Sicherheiten gesprochen werden.

Übernahme auf Rentenbasis

Die Übernahme auf Rentenbasis erweist sich auf lange Sicht meist eher als problematisch. Das gilt speziell, wenn durch die Rente neben dem Übergeber auch sein Ehepartner abgesichert werden soll. Insgesamt kann man eigentlich das Abstellen auf deren Lebenserwartung nur als Glücksspiel bezeichnen. Insbesondere ist nicht auszuschließen, dass die Rentenzahlungen immer weiterlaufen, wenn der Unternehmer später selbst ans Aufhören denkt. Daher sind solche Konstruktionen nur in Ausnahmefällen wirklich ratsam und müssen sorgfältig abgewogen werden.

Besserungsklauseln

Eine gute Möglichkeit, letzte Differenzen über den angemessenen Kaufpreis auszuräumen, sind die sogenannten Besserungsklauseln. Hier wird vereinbart, dass abhängig von bestimmten Ergebnisgrößen ein Nachschlag auf den Kaufpreis, z.B. nach drei Jahren, gezahlt wird, wenn ein bestimmter Mindestgewinn erreicht wird. Steuerlich wird dieser Nachschlag auf den Veräußerungszeitpunkt zurückbezogen, und dem Veräußerer entgeht nicht der Vorteil der begünstigten Besteuerung von Veräußerungsgewinnen.

Neugründung als Alternative?

Die Gründung von Null an erscheint vielen Gründern als die günstigere Lösung. Hier muss man wieder genau prüfen. Häufig werden die Aufbaukosten und die Dauer der mehr oder weniger einkommenslosen Anlaufphase unterschätzt. Außerdem bedeutet ein Start auf Basis eines existierenden Grundgeschäfts teilweise bessere Entwicklungschancen, wenn das Tagesgeschäft geregelt und durch laufende Einnahmen finanziert ist. Andererseits startet man bei Neugründung frisch und ohne alten Ballast. Je nach Branche ist der Neuanfang auf der grünen Wiese sogar teurer als eine Übernahme, wie schon seit einigen Jahren die Zahlen für die Gründung und Übernahme von Zahnarztpraxen zeigen (s. Branchenschlaglicht Seite 4). Hier muss man also jeden Einzelfall genau abwägen.

Notfallvorsorge

Unternehmen und Praxen können natürlich auch durch Erbfall übergehen. Je nach Konstellation muss hier unbedingt mit den üblichen Unternehmenswerten gerechnet werden, wenn z.B. Erben abgefunden werden müssen. Es besteht i.d.R. kein Verhandlungsspielraum wie zwi-

schen gleichberechtigten Unternehmenspartnern. Das Gleiche gilt für die Abfindung – von weichen Erben beispielsweise. Hier kann man z.B. durch Rücklagenbildung oder Lebensversicherungen Vorsorge treffen.

Steuerfragen

Abgesehen von den Besonderheiten im Schenkungsfall müssen bei der Veräußerung zunächst alle Steuerarten betrachtet werden, also auch Umsatzsteuer und ggf. Grunderwerbsteuer und Gewerbesteuer. Bei der Einkommensteuer wird man auf folgende Punkte das Augenmerk richten müssen:

Aus Veräußerersicht:

- Kommt ein begünstigter Steuersatz in Betracht?
- Ist die Altersgrenze für den Freibetrag erreicht, und ist dieser noch nicht aufgebraucht?
- Wird die Steuervergünstigung durch überleitende Mitarbeit gefährdet, und welche alternativen Gestaltungen gibt es in diesem Fall?

Aus Übernehmersicht:

- Kann der Kaufpreis sofort durch Abschreibungen steuermindernd eingesetzt werden (Personenunternehmen, Asset Deal), oder wirkt er sich erst bei Veräußerung steuermindernd aus (Anteil an Kapitalgesellschaft, Share Deal)?

Fördermittel

Die Unternehmensübernahme ist für den Übernehmer i.d.R. wie ein Gründungsfall zu behandeln. Außer speziellen Fördermitteln für die Unternehmensübernahme kann man daher häufig auf Gründerkredite zurückgreifen. Im Übrigen kommen sämtliche Finanzierungsformen in Betracht: von der Hausbankfinanzierung über die Förderkredite der KfW bis hin zu Beteiligungskapital und allen sonstigen Formen der Unternehmensfinanzierung, die der Größe und der Art des Unternehmens angemessen sind.

Arbeitshilfen

Die passenden Förderprogramme der KfW finden Sie auf der Seite www.kfw.de unter Unternehmen/Gründen und Nachfolgen/Produktfinder. Man wird in einer Abfrage zu den entsprechenden Fremdkapital- und Eigenkapitalhilfen geführt. Einen Überblick mit konkreten Fallbeispielen und Finanzierungsvolumen zwischen 20.000 € und 10 Mio. € gibt die Broschüre „Unternehmensnachfolge finanzieren“ des Bankenverbandes (Stand 26.07.2016, www.bankenverband.de). Übersichtlich und hilfreich ist die (sehr ausführliche) Broschüre des BMWi „Unternehmensnachfolge – die optimale Planung“ (zuletzt aktualisiert 10/2016). Sie finden die Broschüre im Nachfolgeportal www.nexxt-change.org unter dem Button „Unternehmensnachfolge finanzieren“ zum kostenlosen Download. Auf der Seite gibt es auch ein eTraining Finanzierung und ein eTraining Bankgespräch sowie ein Expertenforum und eine Linksammlung. Der von Experten der Bundessteuerberaterkammer bearbeitete Steuerteil (S. 82 ff.) berücksichtigt bereits die Erbschaftsteuerreform 2016.

Branchenschlaglicht

Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2015

Die apoBank hat in Zusammenarbeit mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) die [Existenzgründungsanalyse 2015](#) veröffentlicht. Ausführlichere Beschreibungen gibt es in den [IDZ-Informationen 1/2016](#). Nachfolgend einige ausgewählte Ergebnisse:

- 65 % der Zahnärzte entschieden sich bei der Gründung für die Übernahme einer Einzelpraxis.
- Der **Übernahmepreis einer bestehenden Einzelpraxis** betrug durchschnittlich 172.000 €, wobei am häufigsten (41 %) zwischen 51.000 € und 150.000 € gezahlt wurden.
- Das Finanzierungsvolumen einer Einzelpraxisübernahme betrug 326.000 € und blieb damit etwa auf Vorjahresniveau, während man für die Neugründung einer Einzelpraxis 484.000 € einplanen musste (15 % mehr als 2014).
- 28 % der zahnärztlichen Existenzgründer entschieden sich für die Berufsausübungsgemeinschaft, wobei der Anteil der bis 30-Jährigen mit 39 % deutlich höher lag.
- Das Finanzierungsvolumen von kieferorthopädischen Fachpraxen lag durchschnittlich um 30 % über dem Niveau allgemein Zahnärztlicher Praxen; bei oralchirurgischen Praxen sowie MKG-Fachpraxen i.d.R. sogar um 60 %.

Aktuelle Förderinformationen

BMWi: Pilotprojekt „Gründerpatenschaften“ für Flüchtlinge – bis zum 07.12.2016 bewerben

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) fördert im Rahmen des [Pilotprojektes „Gründerpatenschaften“](#) die Selbständigkeit von Flüchtlingen.

Wer wird gefördert?

Unternehmen, Forschungs- und Bildungseinrichtungen, Verbände und sonstige Organisationen mit Sitz in Deutschland

Was wird gefördert?

Zielgenaue Förderung von Flüchtlingen als Maßnahme der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Integration entwickeln. Hierzu zählen folgende Arbeitspakete:

- Erstellung Anforderungsprofil der Teilnehmenden
- Ansprache/Akquisition der Teilnehmenden
- Kompetenzfeststellung für Flüchtlinge „Gründersteckbrief“
- Matching
- Ausgestaltung der „Gründerpatenschaften“
- Evaluation und Zielsetzung
- Öffentlichkeitsarbeit

Wie wird gefördert?

Die Förderung erfolgt als Projektförderung in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses, wobei ein Eigenanteil von mindestens 20 % der Projektausgaben durch den Antragsteller oder beteiligte Partner erwartet wird. Bei einer dar-

über hinausgehenden Finanzierung bis 100 % muss der Antragsteller umfassend konkrete und nachvollziehbare Gründe vortragen (z.B. Flüchtlinge wollen mittelfristig und dauerhaft in Deutschland bleiben). Die Förderdauer ist auf zwei Jahre begrenzt, längstens bis 31.12.2018.

Was ist zu beachten?

Antragsteller muss über belegbare Erfahrungen bei der Durchführung von Maßnahmen zur Begleitung von Gründer(-innen) und/oder Flüchtlingen verfügen.

Das Pilotprojekt ist zunächst auf die Region Berlin-Brandenburg begrenzt.

An wen kann man sich wenden?

Initiative Neue Gründerzeit, www.bmwi.de

BMWi: Mezzanin-Dachfonds stockt Fördervolumen auf

Das BMWi, der Europäische Investitionsfonds (EIF), die LfA Förderbank Bayern (LfA) und die NRW.BANK haben gemeinsam einen zweiten Mezzanin-Fonds mit einem Gesamtvolumen von 400 Mio. € aufgelegt. Damit wird das Gesamtvolumen des dem EIF anvertrauten Mezzanin-Mandats auf insgesamt 600 Mio. € erhöht. Ziel ist es, mittelständischen Unternehmen in Deutschland den Zugang zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zu erleichtern. In Deutschland werden die Mittel über die KfW und die regionalen Förderbanken ausgegeben. Weitere Informationen unter www.eif.org.

Quelle: BMWi, [PM v. 10.11.2016](#).

Aktuelle Zinssätze (Stand 15.11.2016)

Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/Quelle
Basiszinssatz seit 01.07.2016	-0,88 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungs-Fazilität	0,00 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungs-Fazilität	0,25 p.a.	
Beide: seit 16.03.2016		
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (09/2016)	-0,1	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Oktober 2016
ERP-Gründerkredit – Startgeld – 5 Jahre – nominal (effektiv)	2,05 (2,07)	Seit 14.10.2014 bzw. 01.04.2015. Alle Werte aktuell siehe Konditionen-Anzeiger der KfW www.kfw.de .
ERP-Gründerkredit Unversell: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,00 (1,00)	
Neu: Kapitalisierungsfaktor (Multiplikator) für das vereinfachte Ertragswertverfahren, rückwirkend ab 01.01.2016 (statt zuletzt alte Rechtslage 17,86)	13,75	§ 203 Abs. 1 BewG i.d.F. des Gesetzes vom 04.11.2016, BGBl I v. 09.11.2016, 2464
Entspricht Zins	7,27	
Kredithürde der Gewerblichen Wirtschaft, 10/2016	14,4	ifo-Konjunkturtest

Vorschau: Big Data und Digitalisierung – Herausforderungen und Chancen für die Beratungspraxis