

BWL-

Beratertipp des Monats



Ausgabe September/Oktober 2017

Das aktuelle Thema

Unternehmensnachfolge – in der disruptiven Wirtschaft sinnlos?

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

in diesem Herbst haben wir als Vorschlag für die Herbstgespräche mit Ihren Mandanten das Thema Unternehmensnachfolge ausgesucht. Scheinbar betrifft das Thema zunächst nur Mandanten, die die Altersgrenze erreicht haben. Tatsächlich gibt es aber in allen Lebensphasen eines Unternehmens Anknüpfungspunkte.

Als Gründer kann man sich die Frage Neugründung oder Übernahme stellen. Bereits ab dem 55. Lebensjahr schauen Kreditgeber bei bestehenden Unternehmen darauf, ob es eine schlüssige Nachfolgeregelung gibt. Aber auch jüngere Unternehmer und Unternehmerinnen in der Aufbauphase sind betroffen: Wenn die Altersvorsorge aus dem Unternehmen bestritten werden soll, muss man sich rechtzeitig Gedanken machen, wie das funktionieren kann. Pensionsrückstellungen sind als Steuerstundungsmodell verlockend, können sich später aber als Klotz am Bein erweisen. Es empfiehlt sich also, parallel über eine Vorsorge außerhalb des Unternehmens nachzudenken und evtl. im Unternehmen vorhandene Pensionslasten rechtzeitig auszulagern.

Ganz offenkundig sind natürlich alle Freiberuflerpraxen und (Familien-)Unternehmen betroffen, in denen die aktuell geschäftsleitende Generation sich der Altersgrenze nähert. Für einen geordneten Übergang sollte man durchaus nicht erst in der letzten Minute mit den Überlegungen beginnen.

Positiv ist zu vermerken, dass nach Verabschiedung des neuen Erbschaftsteuergesetzes und der ersten Verwaltungsanweisung der Finanzverwaltung wieder ein rechtlicher Rahmen geschaffen ist, an dem die Planung und Gestaltungsüberlegungen ausgerichtet werden können. Es bleiben – und treten zunehmend in den Blick – die wirtschaftlichen Risiken. Das abgegriffene Wort „Disruption“ für eine völlig veränderte wirtschaftliche und technologische Welt trifft dennoch den Kern der Sache, dass man Unternehmensentwicklungen aktuell nicht einfach fortschreiben kann. Das heißt, die Unternehmensnachfolgeplanung ist mehr denn je eine einschneidende Aufgabe, die größtes unternehmerisches Geschick erfordert und natürlich beste Beratung verdient.

Wie Sie hier als Steuerberater prozessbegleitend und natürlich fachlich im steuerrechtlichen Bereich zum

Nutzen Ihrer Mandanten tätig werden können, ist Gegenstand des vorliegenden Beratertipps.

Bei der Umsetzung wünschen wir Ihnen wie immer viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen

Böttges – Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Beratungsidee des Monats</u>	
Unternehmensbewertung zwischen 0 und x? Millionen Euro	2
Klassische Lösung: Variabler Kaufpreis	2
Klassische Lösung: Veräußererdarlehen	2
Neue Ansätze: Substanz statt Zahlen	2
Neue Ansätze: Familienstiftung	3
Sonderfall: Versorgungsleistungen, Verkauf auf Rentenbasis und Übernahme von Pensionsverpflichtungen	3
Vertrag und Honorar	3
Spezielle Finanzierungs- und Förderprogramme	3
Arbeitshilfen	3
<u>Branchenschlaglicht</u>	
Händlerbund: Händler kennen neue Datenschutzschutzgrundverordnung nicht	4
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
BMAS: Zukunftsfähige Unternehmen und Verwaltungen im digitalen Wandel	4
Bund: Marktanreizprogramm – vereinheitlichtes Antragsverfahren im Wärmebereich ab Januar 2018	4
<u>Aktuelle Zinssätze</u>	4
<i>Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads.</i>	
In diesem Monat u.a.	
– Übersicht: aktuelle Rechtsprechung zu Steuer auf Veräußerungsgewinne bei Kaufpreisänderungen	
– EU: Datenschutz-Grundverordnung vom 27.04.2016 (unmittelbar anwendbar ab 25.05.2018) – Text (DE)	

Beratungsidee des Monats: Welche Unternehmen haben überhaupt noch eine Chance und sind übertragungswert?

Unternehmensbewertung zwischen 0 und x? Millionen Euro

Theoretisch ist alles klar: Mit dem IDW Standard S 1 und den ergänzenden Hinweisen sowohl des IDW und gleichlautend der Bundessteuerberaterkammer zu den Besonderheiten bei der Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswerts kleiner und mittelgroßer Unternehmen aus dem Jahr 2014 gibt in der Theorie klare Regeln. In der aktuellen Niedrigzinsphase zeigt sich aber zunehmend die Schwäche des reinen Ertragswertansatzes, und mögliche Übernehmer und Veräußerer stehen sich häufig mit extremen unvereinbaren Vorstellungen gegenüber. In einer Wirtschaft, in der Stars am Unternehmerhimmel untergegangen und neue Stars aus dem Nichts aufgetaucht sind, scheint alles möglich. Die Abdiskontierung von Gewinnerwartungen als ewige Rente erscheint utopisch. Ein Unternehmen, dessen Geschäftsmodell schon „morgen“ überholt sein kann, wird als wertlos empfunden.

Auch die gute Arbeitsmarktlage hat wertmindernde Auswirkungen; setzt man den eigenen, aktuell realisierbaren Verdienst als Unternehmerlohn an, schmelzen die „echten“ betriebswirtschaftlichen Gewinne zusammen, und es sinkt der errechnete Unternehmenswert. Andere Argumente gibt es bei Zulieferfirmen, die häufig von einem oder sehr wenigen Großkunden abhängig sind. Damit können sie teilweise sehr erfolgreich sein – weil sie sich ja auf einen Abnehmer konzentrieren können. Sie stehen andererseits aber häufig unter ständigem Preisdruck (weil der Großabnehmer die Abhängigkeit kennt und ausnutzt), und zusätzlich meist ohne langfristige vertragliche Absicherung da. Auch das führt bei Käufern und deren Kreditgebern leicht zu der Auffassung, dass ein solches Unternehmen doch eigentlich nichts wert und damit nicht finanzierbar sei.

Auf Seiten der Veräußerer bewirkt die Ertragswertmethode, dass in praktisch zinslosen Zeiten Unternehmenswerte in unermessliche Höhen schnellen, da ja bekanntlich der Unternehmenswert der Kehrwert aus Ertrag und Zinsfuß ist. Je niedriger die Zinsen, desto höher der errechnete Unternehmenswert.

Ein kurzes Rechenexempel macht das Dilemma deutlich:

Ein Unternehmen mit einem Überschuss von noch überschaubaren 100.000 € pro Jahr käme mit dem neuen Kapitalisierungsfaktor gemäß § 203 Abs. 1 BewG von 13,75 auf einen Unternehmenswert von 1.375.000 €. Das ist eine stolze Summe, und jemand, der Sorge hat, die gute Entwicklung könnte morgen gleich abbrechen, wird kaum eine solche Summe auf den Tisch legen.

Klassische Lösung: Variabler Kaufpreis

Die klassische Lösung, einen fairen Kaufpreis zu finden (oder einen Ausgleichswert, wenn z.B. in der Familie Geschwister abgefunden werden müssen oder gleichge-

stellt werden sollen), ist die Kaufpreisfindung über variable Vergütungen, die vom zukünftigen Umsatz oder Gewinn abhängen. Hier bestehen aktuell jedoch große Risiken aufgrund der Steuerrechtsprechung: Gerade sind verschiedene Revisionsverfahren beim Bundesfinanzhof anhängig zu Anteilsverkäufen oder Veräußerungsgewinnen und der Entstehung der Steuer bei späteren Kaufpreisänderungen. War es früher klassisch, dass spätere Änderungen des Kaufpreises auf den Veräußerungszeitpunkt zurück wirken, sofern sie sich aus einer reinen Rechenformel ergeben und von vorne herein festgelegt sind, ist jetzt strittig, ob nicht bei solchen Änderungen laufender Gewinn entsteht und ggf. die Vergünstigungen für die Veräußerungsgewinnbesteuerung überhaupt entfallen könnten. Bei der Kaufpreisfindung für ein Unternehmen nach diesem Prinzip ist also für jeden Einzelfall genau zu prüfen, ob auch bei „ungünstiger“ Rechtsprechung ein vertretbares Ergebnis erzielt wird. In der Internetbeilage sind aktuelle Rechtsprechungssituationen 2017 in verschiedenen Facetten dargestellt.

Klassische Lösung: Veräußererdarlehen

Eine Möglichkeit, den Unsicherheitsbereich abzusichern, ist die Gestaltung mit Hilfe von Veräußererdarlehen. Hier teilen sich Erwerber und Veräußerer das Risiko. Profitieren beide Parteien gleichermaßen von einer guten Entwicklung, kann im umgekehrten Fall der Veräußerer teilweise oder komplett leer ausgehen. Denn abhängig von der Sicherheitenlage, geht im schlimmsten Fall (= Betriebsuntergang) das Darlehen völlig verloren. Im Normalfall wählt man daher häufig eine Zwischenlösung mit einer festen Kaufpreissumme, von der z.B. ein Teil sofort fällig wird und ein weiterer Teil erst nach einer gewissen Zeit und wenn entsprechende Betriebsergebnisse gemäß den Erwartungen der Beteiligten eingetroffen sind. Dann ist wiederum zu beachten, dass die Rechtsprechung in Bezug auf nachträgliche Kaufpreisänderungen und Besse- rungsklauseln im Fluss ist (siehe dazu vorstehenden Absatz und Internetbeilage).

Neue Ansätze: Substanz statt Zahlen

Im Gegensatz zu neuen Hightech-Unternehmen haben klassische Unternehmen i.d.R. materielle Substanz. Diese muss nicht unbedingt aus Grundstücken und Maschinen bestehen, sondern sie umfasst den Kundenstamm, Bekanntheit, Ruf, Organisation und Mitarbeiter(-Know-how). Gerade in Traditionsbetrieben gibt es viele langjährige Kundenbeziehungen, die immer wieder zu neuen Umsätzen führen können. Das kann gelten für Spezialgeschäfte, Handwerker, Arztpraxen, Rechtsanwaltskanzleien und Steuerberater, wo Kunden, Patienten oder Mandanten, die Jahre lang nicht da waren, plötzlich wieder auftauchen, wenn sich Veränderungen in der persönlichen/gesundheitlichen/steuerlichen Situation oder Familie ergeben.

Auch daraus resultieren nicht unbedingt die schlechtesten Aufträge.

Eine andere Form der Substanz rückt neuerdings in den Vordergrund: Das ist der Mitarbeiterstamm. War es vorher i.d.R. das Bestreben des Übernehmers, keinen Betrieb zu übernehmen und damit nicht an die Übernahme der Mitarbeiter gemäß § 613a BGB gebunden zu sein, ist heute teilweise geradezu das Gegenteil der Fall. Das hört man z.B. im Handwerk, wenn mittlere Betriebe mit zehn bis 20 Mitarbeitern im Elektrohandwerk oder im Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk oder auch Friseurgeschäfte von Mitbewerbern aufgekauft werden, um die dort tätigen eingearbeiteten Fachkräfte für sich zu gewinnen und möglichst zu behalten. Das heißt, unabhängig von der reinen Ertragswerttheorie, wie sie der modernen Unternehmensbewertung zugrunde liegt, lohnt sich auch ein Blick auf S tanz.

Neue Ansätze: Familienstiftung

Ebenfalls nur etwas für Betriebe mit Ertrag und Substanz ist die Gründung einer Familienstiftung. Hier können Betriebsvermögen und Unternehmen dem Zugriff Einzelner entzogen werden, um den Erhalt als Ganzes und in der Familie zu sichern. Gleichzeitig können alle Familienmitglieder als Destinatäre von den Ergebnissen begünstigt werden.

Ein Zusatzeffekt entsteht bei Großerwerben über 26 Mio. € nach neuem Erbschaftsteuerrecht: die Zahl der Erwerber kann durch Einschaltung einer Familienstiftung erhöht werden; diese kann frei von sonstigem einzusetzenden Vermögen gehalten werden, so dass die Vermögensverteilung für die Verschonungsbedarfsprüfung gem. § 28a ErbStG optimiert und besser planbar wird.

Ein Zusatzeffekt kann sich für globale Unternehmerfamilien ergeben: Die Familienstiftung schirmt auch gegen Wegzugsbesteuerung ab. Es ist egal, wo die Destinatäre sich ansässig machen – jedenfalls aus Sicht der Stiftung.

Sonderfall: Versorgungsleistungen, Verkauf auf Rentenbasis und Übernahme von Pensionsverpflichtungen

Das frühere traditionelle Modell der Übernahme der Versorgung der Eltern durch den Betriebsnachfolger im gewerblichen Bereich und von Altenteilleistungen, wie es in der Landwirtschaft üblich war, gerät zunehmend aus dem Blickfeld. Auch wenn bei Betriebsübergaben Gestaltungen mit voll abziehbaren Versorgungsleistungen (§ 10 Abs. 1a Nr. 2) EStG bei voller Steuerpflicht beim Empfänger noch möglich sind, wiegen diese steuerlichen Überlegungen längst die vorherrschenden Risiken nicht mehr auf. Das liegt natürlich an den zunehmend spürbaren Folgen der Langlebigkeit der heutigen Übergebergeneration. Wer sich jetzt auf Renten- oder lebenslange Versorgungsleistungen und Pensionen einlässt, der kann niemals wissen, wie teuer ihn das wirklich zu stehen kommt. Realistisch muss man sehen, dass viele Übernehmer selbst den Ruhestand erreichen werden, bevor sie überhaupt frei von den Lasten sind. Selbst bei rückgedeckten Pensionsver-

pflichtungen stellt sich heute bei genauem Nachrechnen heraus, dass diese häufig schon von Anfang an zu gering dotiert waren bzw. dass sie jetzt durch die Niedrigzinsphase nicht mehr ausreichen werden, die zugesagten Verpflichtungen einzuhalten. Auf Veräußerersicht schwindet damit auch die Verlässlichkeit einer solchen Vorsorgelösung.

Es wird also eher selten sein, dass man Kauf auf Rentenbasis oder Versorgungsleistungen wählt. Letzteres kann sinnvoll sein, wenn man innerhalb der Familie ohnehin z.B. das einzige Kind ist und denkt, man muss für seine Eltern aufkommen. Dann ist es natürlich besser, man kann das steuerabzugsfähig tun, als später mit ungewissen Abzugsmöglichkeiten. Dennoch bleibt das unkalkulierbare Risiko der eigenen Notlage und Langlebigkeit der Empfänger.

Pensionsverpflichtungen betreffen Kapitalgesellschaften. Die Anteile werden i.d.R. praktisch unverkäuflich. Hier gibt es inzwischen neue Möglichkeiten, diese Pensionsverpflichtungen auszulagern, ohne dass gleich die volle Steuer fällig wird. Nach der jüngsten BFH-Rechtsprechung ist die Übertragung auf einen Dritten, der die Pensionsverpflichtung übernimmt, ohne Zufluss beim Arbeitnehmer (auch Gesellschafter-Geschäftsführer) möglich, wenn der Begünstigte selbst keinen Anspruch auf Ablösung durch Einmalzahlung hatte (BFH, Urt. v. 18.08.2016 – VI R 18/13 und VI R 46/13). Hier also ein Beispiel, wann es sich schon beim Abschluss laufender Verträge lohnt, an den Veräußerungsfall zu denken.

Vertrag und Honorar

Die Nachfolgeberatung kann betriebswirtschaftliche Inhalte haben oder die steuerliche Gestaltung betreffen. Mischformen sind möglich. Da i.d.R. ein vier- bis fünfstelliges Honorarvolumen zu erwarten ist, empfiehlt sich der Abschluss besonderer Verträge. Wenn betriebswirtschaftliche Beratungsförderungsprogramme in Anspruch genommen werden sollen, ist auf strikte Trennung von betriebswirtschaftlicher Beratung und Steuerthemen zu achten. Das Honorar orientiert sich bei der steuerlichen Gestaltungsberatung zunächst einmal gemäß Steuerberatervergütungsverordnung an einer Wertgebühr, die im Normalfall aus dem Unternehmensvermögen abgeleitet wird. Vorschläge für eine Honorarrichtlinie mit Abstufungen je nach Auftragsumfang finden Sie in den [Arbeitshilfen online](#) im Ordner Unternehmensnachfolge.

Spezielle Finanzierungs- und Förderprogramme

Zur Vermeidung von Wiederholungen verweisen wir auf den Beratertipp November/Dezember 2016 zum Thema Finanzierung der Unternehmensnachfolge.

Arbeitshilfen

In den [Arbeitshilfen online](#) finden Sie neben einem Merkblatt Unternehmensnachfolge und den Honorarrichtlinien auch Muster für Bericht und Kurzgutachten, Checklisten für die Nachfolgeberatung sowie spezielle Arbeitshilfen zu Rechts- und Steuerfragen und Finanzierung der Unternehmensnachfolge.

Branchenschlaglicht

Händlerbund: Händler kennen neue Datenschutzgrundverordnung nicht

Wie der Händlerbund am 09.08.2017 mitteilt, sei ein „Großteil der Händler ahnungslos“ was mit der neuen DSGVO (Datenschutzgrundverordnung) ab dem 25.05.2018 auf sie zukommt (hier geht's zur „[Studie: Händler kennen neue Datenschutzgrundverordnung nicht](#)“, [Händlerbund](#)). Nach der DSGVO müssen Maßnahmen zum Schutz der persönlichen Daten von Kunden insbesondere nicht nur dem neuesten Stand der Technik entsprechen, sondern die Einhaltung der Datenschutzgrundsätze muss jederzeit nachweisbar und dokumentiert sein. Auch hier also wieder die Forderung nach einer schlüssigen Verfahrensdokumentation. Die betroffenen Personen, deren Daten verarbeitet werden, müssen umfassend über die Vorgänge informiert werden. Es drohen bei Nichtbeachtung Sanktionen bis zu 20 Mio. € oder 4 % des weltweiten Jahresumsatzes.

Anlass genug also, sowohl sich selbst in der eigenen Kanzlei wie aber auch die Mandanten auf diese Neuerungen hinzuweisen und ggf. das Thema in die Beratungen zur Erstellung einer Unternehmens-Verfahrensdokumentation einzubeziehen. Die Texte findet man auf der offiziellen Seite der EU dazu: <http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj>.

Aktuelle Förderinformationen

BMAS: Zukunftsfähige Unternehmen und Verwaltungen im digitalen Wandel

Wer wird gefördert?

- juristische Personen des privaten Rechts,
- landesunmittelbare und kommunale juristische Personen des öffentlichen Rechts,
- Personengesellschaften mit Sitz in Deutschland
- Vereinigungen,
- Interessensgemeinschaften,
- Forschungseinrichtungen,
- Stiftungen,
- Bildungseinrichtungen (juristischen Person).

Was wird gefördert?

Gefördert werden modellhafte Lern- und Experimentierräume zu einem oder mehreren der folgenden Themenfelder:

- Führung, Partizipation und Arbeitsorganisation,
- Chancengleichheit und Teilhabe,
- Gesundheit, sichere, gesunde und motivierende Arbeitsgestaltung,
- Wissensmanagement, betriebliche Bildung und Qualifizierung.

Wie wird gefördert?

Die Förderung erfolgt als Zuschuss.

- Max. 36 Monate,
- max. 70 % der zuwendungsfähigen Gesamtausgaben des Vorhabens,
- max. 1,5 Mio. €

Was ist noch zu beachten?

Das Förderverfahren ist zweistufig. In der ersten Stufe können **Projektskizzen bis zum 30.10.2017** eingereicht werden.

An wen kann man sich wenden?

Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung mbH, Kronenstraße 6, 10117 Berlin, Tel. 030 28409-0, Fax 030 28409-210, E-Mail exp@gsub.de, <https://www.gsub.de/>.

Formulare und Informationen

- [Förderrichtlinie](#),
- [Projektskizze](#),
- [Finanzplan](#).

Bund: Marktanreizprogramm – vereinheitlichtes Antragsverfahren im Wärmebereich ab Januar 2018

Ab dem 01.01.2018 wird gemäß [Richtlinienänderung vom 04.08.2017](#) die Förderung aller Anlagen bzw. Optimierungsmaßnahmen im Rahmen des Marktanreizprogramms auf ein zweistufiges Verfahren umgestellt, so das BMWi mit [Pressemitteilung vom 15.08.2017](#). Ebenfalls vereinheitlicht wird auch das Antragsverfahren, wonach der Antrag grundsätzlich vor dem Beginn der Maßnahme gestellt werden muss. Übergangsfristen gelten wie folgt: Für Anträge bis einschließlich 31.12.2017 bleibt das bisherige einstufige Verfahren anwendbar. Für Maßnahmen, die bis zum 31.12.2017 abgeschlossen werden, können Anträge ausnahmsweise noch nachträglich bis max. neun Monate nach Abschluss gestellt werden.

Aktuelle Zinssätze (Stand 29.08.2017)

Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/Quelle
Basiszinssatz seit 01.07.2016	-0,88 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungsfazilität seit 16.03.2016	0,00 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungsfazilität seit 16.03.2016	0,25 p.a.	
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (Juli 2017)	0,5	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, August 2017
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 Universal: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,00 (1,00)	
Kapitalisierungsfaktor (Multiplikator) für das vereinfachte Ertragswertverfahren, rückwirkend ab 01.01.2016 (statt zuletzt alte Rechtslage 17,86) entspricht Zins	13,75 7,27	§ 203 Abs. 1 BewG i.d.F. des Gesetzes v. 04.11.2016, BGBl I v. 09.11.2016, 2464

Vorschau: Berufsstand 2018 – die digitale Herausforderung annehmen