

Michael Grader

Nachfolgeregelung im Bauunternehmen

Praktische Tipps für die Umsetzung

Die Generation der Firmengründer aus der Frühzeit der Bundesrepublik ist in die Jahre gekommen. Die erfolgreiche Übergabe des vielfach unter großen persönlichen Entbehrungen aufgebauten Unternehmens stellt so in vielen Fällen die letzte folgenreiche Entscheidung im Geschäftsleben dar. Dieser Band, der als Diplomarbeit im Fachbereich Bauingenieurwesen der FH Darmstadt unter Betreuung von Prof. Dr.-Ing. Lang und Prof. Dr.-Ing. Ruf eingereicht wurde, dient zur Analyse der eigenen rechtlichen und steuerlichen Situation und beleuchtet durch Handlungsanweisungen die verschiedenen Lösungsmöglichkeiten der Unternehmensübertragung.

Diese Schriftenreihe wurde in Zusammenarbeit mit dem Verband Baugewerblicher Unternehmen Hessen e.V. ins Leben gerufen, um dem Baubetrieb sinnvolle Hilfsmittel für stark veränderte Marktanforderungen der Gegenwart zu geben.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	9
2. Grundlagen	13
2.1 Rechtliche Grundlagen	14
2.1.1 Erbrechtliche Grundlagen	14
2.1.1.1 Gesetzliche Erbfolge	14
2.1.1.1.1 Flußdiagramm "Gesetzliche Erbfolge"	15
2.1.1.2 Pflichtteilsansprüche	15
2.1.1.3 Testament	17
2.1.1.3.1 Form des Testaments	17
2.1.1.3.2 Inhalt des Testaments	18
2.1.1.3.3 Unternehmer testament	18
2.1.1.4 Erbvertrag und Erbverzicht	18
2.1.1.5 Übertragung von Geschäftsanteilen	19
2.1.1.6 Flußdiagramm "Testament und Erbvertrag"	19
2.1.1.7 Flußdiagramm "Begrenzung der Pflichtteile"	19
2.1.2 Eherechtliche Grundlagen	19
2.1.2.1 Zugewinnngemeinschaft	19
2.1.2.2 Gütertrennung	19
2.1.2.3 Gütergemeinschaft	22
2.1.2.4 Modifizierte Zugewinnngemeinschaft	22
2.1.2.5 Zugewinnausgleich	22
2.1.3 Gesellschaftsrecht – GmbH Gesetz	22
2.1.3.1 Grundlagen	22
2.1.3.2 Gesellschaftsvermögen	23
2.1.3.3 Gesellschaftsvertrag	23
2.1.3.4 Gesellschafter	24
2.1.3.5 Organe der GmbH	24
2.1.3.6 Gesellschafterwechsel	25
2.1.3.7 Flußdiagramm "Veräußerung und Vererbung von Geschäftsanteilen"	25
2.1.4 Der Unternehmenskaufvertrag	27
2.1.4.1 "Letter of Intent" und Vorvertrag	27
2.1.4.2 Inhalt des Kaufvertrags	28
2.1.5 Haftungsfragen	28
2.1.5.1 Haftung nach der Abgabenordnung	28

2.1.5.2 Haftung nach dem Handelsrecht	29
2.1.5.3 Haftung nach bürgerlichem Recht	29
2.2 Steuerrechtliche Grundlagen	29
2.2.1 Erbschaft – und Schenkungssteuer	29
2.2.1.1 Steuerpflicht	29
2.2.1.2 Wertermittlung	30
2.2.1.3 Berechnung der Steuer	33
2.2.1.4 Flußdiagramm "Berechnung des Steuertarifs bei Übertragung von Betriebsvermögen"	34
2.2.2 Einkommensteuer	34
2.2.2.1 Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	34
2.2.2.2 Ermäßigter Steuersatz	36
2.2.2.3 Flußdiagramm "Einkommensteuerliche Berechnung des Unternehmensverkaufs"	37
2.3 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	37
2.3.1 Externe Lösungsmöglichkeiten der Unternehmensnachfolge	37
2.3.1.1 Unternehmensverkauf	37
2.3.1.2 Management Buy – Out	39
2.3.1.3 Verkauf an ein Drittunternehmen	40
2.3.1.4 Trennung von Eigentum und Führung	40
2.3.1.5 Verkauf an Angehörige	41
2.3.1.6 Familienstiftung	41
2.3.1.6 Flußdiagramm "Externe Nachfolge und Unternehmensverkauf"	42
2.3.2 Bewertung des Unternehmens	42
2.3.2.1 Einführung	42
2.3.2.2 Möglichkeiten der Unternehmensbewertung	44
2.3.2.3 Bewertungsverfahren	44
2.3.2.4 Bewertung des Betriebsvermögens als Steuerbemessungsgrundlage	46
2.3.2.4.1 Anteile an nichtnotierten Kapitalgesellschaften	46
2.3.2.4.2 Ableitung des gemeinen Werts aus Verkäufen	46
2.3.2.4.3 Schätzung des gemeinen Werts	47
2.3.2.5 Bewertung von Grundstücken	48
2.3.2.5.1 Bewertung von unbebauten Grundstücken	48
2.3.2.5.2 Bewertung von vermietungsfähigen bebauten Grundstücken	49
2.3.2.6 Flußdiagramm „Bewertung von Anteilen nicht notierter Kapitalgesellschaften und Grundstücken für die Erbschaft und Schenkungssteuer“	49

2.3.3 Finanzierung	49
2.3.4 Unternehmens(re)organisation im Zuge der Nachfolge	52
2.3.4.1 Schaffung geeigneter Unternehmensstrukturen	53
2.3.4.2 Planung der Nachfolge innerhalb der Familie	53
2.3.4.3 Neuausrichtung der mittelständigen Bauunternehmen	55
2.3.5 Zusammenarbeit beider Generationen im Unternehmen	56
3. Leitfaden für die Firmenübergabe	57
3.1 Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie	58
3.2 Externe Nachfolge und Unternehmensverkauf	61
4. Beispiel zur Durchführung der Nachfolgeregelung	63
Index	71

1. Einleitung

Die Generation der Firmengründer aus der Frühzeit der Bundesrepublik ist in die Jahre gekommen. Unternehmerisch mehr oder weniger erfolgreich wollen sie im Alter die Früchte ihrer Lebensarbeit genießen. Doch in vielen Fällen fehlt eine zureichende und rechtzeitige systematische Vorbereitung für die Unternehmensübertragung.

In Deutschland stehen innerhalb der nächsten Jahre 300.000 mittelständische Unternehmen, davon rund 200.000 im Handwerk, vor einem Wechsel des Besitzers. Einer Umfrage zufolge sind 27,2 % der Handwerksmeister und -meisterinnen, die über die Nachfolgefrage zu entscheiden haben, über 55 und 43,3 % über 50 Jahre alt. Zusammengerechnet sind es ca. 70 % aller Betriebe, bei denen eine Unternehmensübergabe in den nächsten zehn Jahren ansteht. Da gleichzeitig davon mehr als eine Millionen Arbeitsplätze betroffen sein werden, darf auch die gesellschaftspolitische Dimension dieser Stabübergabe nicht verkannt werden.

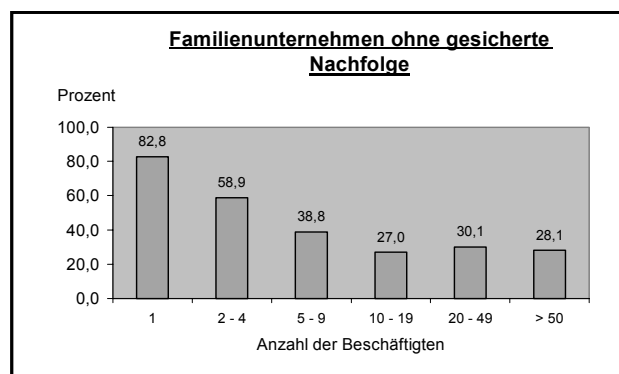
Zentrale Bedeutung in diesem Zusammenhang hat die Lösung der Nachfolgefrage und - untrennbar damit verknüpft - die Sicherung der finanziellen Grundlage für den Fortbestand des Unternehmens.

Zunehmende Individualität und selbständigere Lebensplanung der jungen Generation verhindern oft die in früheren Epochen (mangels Alternativen) noch selbstverständliche Übernahme des Betriebes von den Vorfahren. Zudem sind gemeinschaftliche Erben zunehmend weniger bereit, ihre persönlichen Bedürfnisse gegenüber dem Erhalt des elterlichen Unternehmens im Erbfalle hintenanzustellen.

Auch der Staat – so hoch verschuldet wie noch nie in der Geschichte der Bundesrepublik – versucht in

zunehmendem Maße an der bevorstehenden Vermögensübertragung zu partizipieren.

Die Firmengründer stehen also vor der unternehmerischen Aufgabe, das bisher Geschaffene möglichst verlustfrei zu übertragen und hierbei in Zusammenarbeit mit dem designierten Nachfolger Maßnahmen zu ergreifen, die eine langfristige Unternehmenssicherung gewährleisten. Doch selbst in großen Familienunternehmen ist die Unternehmensnachfolge häufig nicht oder unbefriedigend gelöst (s. Graphik u.).



Die Probleme sind in vielen Fällen ähnlich gelagert: Ein qualifizierter Nachfolger aus dem Familienkreis fehlt oder wurde nur unzureichend eingearbeitet, die Firmenstrukturen sind in erheblichem Maße auf den derzeitigen Inhaber konzentriert und erschweren so die Übergabe der Verantwortung.

Aber auch die steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Vorschriften wie z.B. die einschlägigen Gesetze des Erbrechts oder der Finanzierung einer Betriebsübernahme stehen einer reibungslosen Übergabe nicht selten entgegen.

Die vorliegende Diplomarbeit hat es sich daher zum Ziel gesetzt, einige der aus der Übergabe von mittelständischen Unternehmen resultierenden Probleme zu

untersuchen und Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Für die einzelnen Nachfolgeregelungen bzw. Generationswechsel mittelständischer Unternehmungen gibt es kein Patentrezept, das in jeder Situation angewandt werden könnte. Komplexe und unterschiedliche Bedingungen und Voraussetzungen der einzelnen Fälle und deren Lösung machen eine individuelle Vorgehensweise erforderlich.

Im Zuge der Durchführung der Nachfolgeregelung bietet sich aber auch die Gelegenheit zu prüfen, ob eine Umstrukturierung und / oder Neuausrichtung der Unternehmung notwendig ist, um den Anforderungen der Zukunft sowie einer langfristigen Sicherung gerecht zu werden. Auch dies soll in dieser Diplomarbeit thematisiert werden.

Zudem soll diese Diplomarbeit dem Leser als praktisches Hilfsmittel zur Analyse der eigenen rechtlichen und steuerlichen Situation dienen und durch Handlungsanweisungen die Entwicklung einer eigenen Strategie zur Lösung der Nachfolgeregelung und langfristigen Sicherung des Unternehmens erleichtern.

Im Fortgang der Arbeit werden jeweils zunächst die rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen dargestellt, die dann durch konkrete Handlungsanweisungen für die individuelle Problemlage nutzbar gemacht werden können.

Diese Handlungsanweisungen werden jeweils unmittelbar hinter ihren theoretischen Grundlagen angefügt und ggf. durch Anmerkungen zu empfehlenswerten Strategien ergänzt.