

Wer seinen Betrieb jetzt an die Kinder weiterreicht, spart kräftig Steuern

Firmenübergabe in der Krise lohnt sich

Firmenerben zahlen in den nächsten Jahren deutlich weniger. Das jedenfalls schätzt Martin Wulf, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in der Stuttgarter Beratungsgesellschaft BW Partner. In der Tat: Schlechte Zeiten für die Konjunktur sind neuerdings gute Zeiten, um die Nachfolge in Familienunternehmen anzupacken.

Denn Ausgangspunkt für die Steuer ist seit Januar 2009 der Unternehmenswert (Verkehrswert). Und der richtet sich nicht mehr nach dem Vermögen in der Bilanz, sondern nach den Gewinnen, die die Firma in den letzten Jahren bereits erwirtschaftet hat oder die sie künftig erzielen wird – je nach Bewertungsverfahren. Mit der Reform hat Berlin eine neue Methode erfunden: das so genannte vereinfachte Ertragswertverfahren. Es geht aus von den Gewinnen und Verlusten der letzten drei Geschäftsjahre – so wie sie in der Bilanz stehen. Zu korrigieren freilich um eine Vielzahl von Aufwands- und Ertragsposten.

Dieses Verfahren ist aber nicht das allein maßgebende. Die Palette reicht von simplen Gewinn- oder Umsatzmultiplikatoren bis hin zu hochkomplexen Prozeduren. Hinzu kommt eine ganze Reihe von Branchensystemen. Zum Beispiel der AWH-Standard für das Handwerk oder die diversen Rechenwerke für die freien Berufe. Wie auch immer Firmenchefs und ihre Berater vorgehen: Rückläufige Gewinne oder gar Verluste drücken den Firmenwert und damit die Steuerlast für die Familie. Zudem schöpfen sie alle Sparmöglichkeiten aus, die das neue Erbschaftsteuerrecht bietet. „Das kann bei soliden Firmen eine Ersparnis in Millionenhöhe bedeuten“, sagt Professor Andreas Creutzmann, Vorstandsvorsitzender der IVA, einer auf Unternehmensbewertungen spezialisierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Das neue Recht krempelt die steuerlichen Vorschriften für die Unternehmensnachfolge im Mittelstand komplett um. Ob der Firmenchef mit einer Kapitalgesellschaft oder einem Personenunternehmen unterwegs ist, spielt jetzt keine Rolle mehr.

RUNTER MIT DEM UNTERNEHMENS-WERT: FÜNF TIPPS

Professor Andreas Creutzmann weiß, wie Unternehmer und Berater den Unternehmenswert drücken und Steuern bei der Nachfolge sparen können.

1. Marktsituation nutzen

Wenn in den nächsten zwölf Monaten die Nachfolge ansteht: Minianteile an der Firma zu niedrigen Preisen verkaufen. Dann richtet sich der Unternehmenswert nach diesen Verkaufspreisen.

2. Verfahren wählen

Das gesetzliche Bewertungsverfahren ist meist vorteilhaft, wenn die Geschäfte zuletzt nicht so gut liefen. Dagegen sollten Multiplikatorverfahren genutzt werden, wenn die Kaufpreise für vergleichbare Unternehmen im Keller sind.

3. Gehalt kalkulieren

Für die Berechnung des Unternehmenswerts darf der Chef seinen „Unternehmerlohn“ vom Gewinn abziehen. Maßstab ist, was man einem familienfremden Geschäftsführer zahlen würde.

4. Einlagen vermeiden

Zwei Jahre vor der Nachfolge keine Maschinen oder Anlagen in die Firma einlegen. Die Preise dafür erhöhen den Ertragswert (gesetzliches Verfahren).

5. Marktpreise sammeln

Gewinn oder Umsatz mal Multiplikator ergeben den Unternehmenswert. Deshalb Entwicklung der Branchenmultiplikatoren dokumentieren. Bei niedrigen Werten die Nachfolge durchziehen.

Das alles macht neue Überlegungen notwendig. Wann man den Betrieb im Ganzen oder Teile davon an Söhne oder Töchter weiterreichen wollte, machten die Familien bislang durchweg am Alter des Seniorchefs und an der Qualifikation der Nachfolger fest. Neuerdings sind Geschäftsverlauf und Ertragsperspektiven mitzubedenken. Klar ist: Wann die Kinder den Betrieb übernehmen, sollte sich nicht allein nach der Höhe der Steuerbelastung richten. Doch tendenziell werden die Familien geplante Nachfolgeregelungen vorziehen, wenn die Firma schwierige Jahre überwunden hat. Beispielsweise nach einer allgemeinen Konjunkturlaute. Dann sind die Ertragswerte der Firma und damit die Schenkungssteuer niedrig. Das Gleiche gilt, wenn der Seniorchef die Firma neu aufgestellt hat und in den nächsten Jahren deutliche Ertragssteigerungen zu erwarten sind. Wenn dagegen die Geschäfte brummen, ist zu überlegen, ob man den Generationswechsel vertagen soll. Steht in der Firma in den nächsten Jahren eine Nachfolgeregelung an, sollte der Chef jetzt überschlägig rechnen, was sein Betrieb, Büro oder seine Praxis nach neuem Recht für die Steuer wert ist. Auf dieser Grundlage kann er in den nächsten Jahren disponieren – je nach Geschäftsverlauf. Experte Creutzmann: „Das macht sich auf jeden Fall bezahlt für die Inhaber größerer und ertragsstarker Familienunternehmen.“

Durchschnittlicher Jahresüberschuss ist gefragt

Als **Wertermittlungsverfahren** bietet das Bundesfinanzministerium das vereinfachte Ertragswertverfahren an. Das setzt am durchschnittlichen Jahresüberschuss der letzten drei Jahre an. Dieser Wert ist mit einem vorgegebenen Kapitalisierungsfaktor multiplizieren. Er setzt sich zusammen aus einem offiziellen Basiszins und einem festen Risikozuschlag



Für die Bewertung von Handwerksbetrieben hat sich der sogenannte AWH-Standard durchgesetzt – entwickelt von Betriebsberatern.

Verfahren

Der AWH-Standard ist ein spezielles Ertragswertverfahren. Die auf diese Weise ermittelten Firmenwerte sind Grundlage bei Kauf und Verkauf sowie bei Nachfolgeregelungen.

Ertragswert

Ausgangspunkt sind die Gewinne und Verluste der vergangenen vier Geschäftsjahre. Die Jahresergebnisse korrigiert man um außerordentliche Erträge und Aufwendungen. Dazu zählen etwa besonders hohe Abschreibungen oder einmalige Forderungsausfälle. Abziehen vom Bilanzgewinn ist vor allem der Unternehmerlohn. Hier setzen Firmenchefs und Berater den Personalaufwand an, der für familienfremde Meister zu zahlen wäre – plus Zuschläge für die Unternehmertätigkeit zwischen 20 und 50 Prozent. Anschließend werden die korrigierten Jahreswerte gewichtet: Aktuelle zählen mehr als ältere. Das Ergebnis ist der „prognostizierte Gewinn“.

Firmenwert

Der prognostizierte Gewinn ist mit einem Kapitalisierungszins abzuzinsen: die Summe aus Kapitalmarktzins und Risikozuschlägen, etwa für Standort oder Kundenstamm. Derzeit liegt der Kapitalisierungszins zwischen drei (für gute Betriebe) und 15 (für weniger gute Betriebe) Prozent. Das bedeutete etwa bei einem Durchschnittsgewinn von 100 000 Euro Firmenwerte zwischen 600 000 Euro und 3,3 Millionen Euro.

von 4,5 Prozentpunkten. Daraus errechnet sich ein Multiplikator von 12,33 für das gesamte Jahr 2009. Und das unabhängig von Branche und Betriebsgröße. Bei einem Unternehmen, das im Schnitt 300 000 Euro Gewinn abwirft, ergibt das einen Firmenwert von rund 3,7 Millionen Euro. Dass dies eine äußerst problematische Berechnungsmethode ist, zeigt die Praxis. „Das amtliche Verfahren führt oft zu viel zu hohen Steuern“, bemängelt Christian Rödl, geschäftsführender Partner in der Nürnberger Wirtschaftsprüfungskanzlei Rödl & Partner. „Die branchenüblichen Multiplikatoren liegen meist deutlich niedriger.“

Ertrags- und Substanzwert müssen ermittelt werden

Damit ist die Rechnung freilich noch nicht zu Ende. Denn der Firmenchef muss neben dem Ertragswert stets auch den so genannten Substanzwert ermitteln lassen. Das ist – auf einen simplen Nenner gebracht – die Summe der tatsächlichen Marktpreise für Gebäude, Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge, Vorräte und Forderungen minus Betriebsschulden. Das Finanzamt besteht auf dieser Größe für die Steuerberechnung, wenn die Firma in den letzten drei Jahren nur magere Gewinne oder gar Verluste eingefahren hat. Wie teuer die Weitergabe der Firma an die Kinder tatsächlich ist, zeigt ein Blick in den Steuertarif. So kosten zum Beispiel 5 Millionen Euro Steuerwert 19 Prozent, 15 Millionen Euro schon 27 Prozent. Davon muss die Familie sofort knapp ein Siebtel (15 Prozent) an das Finanzamt überweisen. Den Rest stundet oder streicht die Behörde am Ende (so genannte Option 85 Prozent). Aber nur dann, wenn der Junior die Firma mindestens sieben Jahre fortführt und die Lohnsumme praktisch konstant bleibt. Dann reduziert sich die ursprüngliche Steuerlast Jahr für Jahr um 12,14 Prozent.

> R. DIEFENBACH UND R. KLIMASCH