



NACHFOLGE

WAS IHRE FIRMA JETZT WERT IST

Auf den richtigen Zeitpunkt kommt's an: Wer seine Firma in wirtschaftlich schwierigen Zeiten an die Kinder weiterreicht, spart jetzt kräftig Schenkungsteuer.

Wenn Steinbrück und seine Berater geahnt hätten, dass ein paar Jahre Konjunkturlaute oder gar Rezession ins Haus stehen werden, sähe die Reform der Erbschaft- und Schenkungsteuer ganz anders aus. Denn da die Steuerwerte für Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten fallen, können die Bundesländer die fest einkalkulierten Einnahmen von 4,5 Milliarden Euro pro Jahr abschreiben. Fest steht: „Firmenerben zahlen in den nächsten Jahren deutlich weniger“, schätzt Martin Wulf, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in der Stuttgarter Beratungsgesellschaft BW Partner.

In der Tat: Schlechte Zeiten für die Konjunktur sind neuerdings gute Zei-

ten, 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 sogenannte 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 (siehe

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.



„Für Firmen jeder Größe und Branche: Die neuen Spielregeln“.

Dieses Verfahren ist aber nicht das allein maßgebende. Experte Wulf: „Daneben können Firmenchefs darauf bestehen, dass das Finanzamt auch andere gängige Bewertungsmethoden akzeptiert.“ Die Palette reicht von simplen Gewinn- oder Umsatzmultiplikatoren bis hin zu hochkomplexen Prozeduren, etwa nach dem Strickmuster des Instituts der Wirtschaftsprüfer.

Ersparnis in Millionenhöhe

Hinzu kommen eine ganze Reihe von Branchensystemen. Zum Beispiel der AWH-Standard für das Handwerk oder die diversen Rechenwerke für die freien

Berufe (siehe Seiten 39/41). 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 (siehe „Runter mit dem Unternehmenswert“). „Das kann bei soliden Firmen eine Ersparnis in Millionenhöhe bedeuten“, sagt Professor Andreas Creutzmann, Vorstandsvorsitzender der IVA, einer auf Unternehmensbewertungen spezialisierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Nach altem Recht war die Sache einfach: Für das Gros der mittelständischen Firmen basierte der Steuerwert für >

Erbschaften und Schenkungen auf dem Eigenkapital in der Bilanz. Davon durfte man 225 000 Euro abziehen und den Restbetrag pauschal um 35 Prozent reduzieren. Daneben wurde der Wert der Grundstücke und Gebäude separat ermittelt. Und zwar günstig mit dem 12,5-Fachen der üblichen Jahresmiete. Für Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) galt das sogenannte Stuttgarter Verfahren, eine Mischrechnung aus dem Wert des Vermögens und den Ertragsaussichten. Ergebnis: In allen Fällen lagen die Steuerwerte zum Teil deutlich unter den tatsächlichen Marktpreisen.

Eine klare Ungleichbehandlung, mochten Finanzgerichte immer wieder. Wer eine Firma erbte oder geschenkt be-

kam, musste nur einen Teil des Vermögens versteuern. Bargeld und Wertpapiere hingegen setzte das Finanzamt zum vollen Wert an. Deshalb rief der Bundesfinanzhof im Jahr 2002 das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe an. Am 7. November 2006 bestimmten die Richter in den roten Roben, dass Berlin bis zum 31. Dezember 2008 nachzubessern hatte. Und zwar massiv. Die Finanzämter müssten erst einmal jedes Vermögen zum tatsächlichen Wert ermitteln. Und erst dann dürfe man über Freibeträge oder Rabatte nachdenken. Am 6. November des letzten Jahres einigte sich die Große Koalition auf neue Spielregeln. Aber nur, weil sonst die Steuer ersatzlos weggefallen wäre.



„Bei der Nachfolge ist Streit mit dem Finanzamt über den Firmenwert programmiert

Andreas Creutzmann, Wirtschaftsprüfer und Bewertungsexperte

FÜR FIRMEN JEDER GRÖSSE UND BRANCHE: DIE NEUEN SPIELREGELN



Wie viel Steuer der Generationswechsel in der Firma kostet, richtet sich neuerdings wesentlich nach der Geschäftslage. Denn sie bestimmt den Firmenwert, den Ausgangspunkt für die Steuer. Diesen Wert sollte die Familie kennen, um je nach Geschäftsverlauf steueroptimal disponieren zu können. Mit dem Schema der Finanzverwaltung kann der Firmenchef selbst jederzeit überschlägig kalkulieren.

Das Verfahren

Für die Erbschaft- und Schenkungsteuer sind Unternehmen seit Anfang 2009 nach ein und denselben Maßstäben zu bewerten, und zwar unabhängig von Rechtsform und Betriebsgröße. Deshalb hat Berlin mit der Reform der Erbschaftsteuer ein neues Bewertungsverfahren installiert: das sogenannte vereinfachte Ertragswertverfahren. Nach dieser Metho-

de können Unternehmer und ihre Berater bei Schenkung oder Erbschaft rechnen, sie dürfen aber auch branchenübliche Rechenwerke benutzen.

Der Ertragswert

Ausgangspunkt für den Ertragswert sind die Gewinne oder Verluste der letzten drei vollen Geschäftsjahre aus der Bilanz. Die jeweiligen Jahresergebnisse sind um etliche Posten zu korrigieren. Hinzurechnen muss der Firmenchef zum Beispiel Sonder- oder Teilwertabschreibungen. Außerdem Beträge, die in die Rücklagen gewandert sind sowie außerordentliche Aufwendungen. Abziehen darf er dagegen etwa einen angemessenen Unternehmerlohn, einmalige Veräußerungsgewinne oder Wertzuschreibungen im Anlagevermögen. Die so korrigierten Beträge sind jeweils pauschal um 30 Prozent für Steuern zu reduzieren. Anschließend ist aus den drei Werten der einfache Durchschnitt zu bilden.

Der Steuerwert

Den so ermittelten Ertragswert haben Firmenchefs 2009 stets mit dem Kapitalisierungsfaktor 12,33 zu multiplizieren (siehe Musterrechnung). Dies ergibt sich aus einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums (Aktenzeichen IV C 2 – S 3102/07/0001). Der Faktor gilt für Betriebe aller Branchen – unabhängig davon, wie sehr sie etwa durch Finanzkrise und Rezession gebeutelt sind.

Die Vermögenszuschläge

Oft geht die Rechnung noch weiter. So ist der korrigierte Bilanzgewinn zum Beispiel um die Mieterträge aus Firmenimmobilien zu erhöhen. Auch was an Gewinnen aus Beteiligungen fließt, muss getrennt erfasst und versteuert werden. Ebenso Maschinen und Anlagen, die der Firmenchef vor höchstens zwei Jahren eingebracht hat (Sacheinlage). Diese Anlagegüter sind mit den Marktpreisen zu bewerten.

Musterrechnung

Ein Einzelunternehmer will seinen Industriebetrieb an seine Tochter weiterreichen. Was die Firma nach dem Verfahren der Finanzverwaltung wert ist.

Firmenwert in Euro	
Gewinn 2008 ¹	430 000
Gewinn 2007 ¹	450 000
Gewinn 2006 ¹	470 000
Summe	1 350 000
Dividiert durch	3
Durchschnittlicher Gewinn	450 000
Multipliziert mit	12,33
Zu versteuern ²	5 548 500
Steuer (19%)	1 054 215

¹Nach Steuern; ²Freibeträge bereits ausgeschöpft. ³Impulse 4/2009

Ergebnis: Der so ermittelte Firmenwert ist wegen des starren amtlichen Faktors von 12,33 sehr hoch. Die Branchenmultiplikatoren in der Industrie liegen derzeit etwa zwischen 8 und 10. Das ergibt Firmenwerte von 3,6 Mio. bis 4,5 Mio. Euro.

Das neue Recht krepelt die steuerlichen Vorschriften für die Unternehmer-nachfolge im Mittelstand komplett um. Ob der Firmenchef mit einer Kapitalge-sellschaft oder einem Personenunter-nehmen unterwegs ist, spielt jetzt keine Rolle mehr. Grundsätzlich zählt, wie viel Gewinn die Firma in den letzten Geschäftsjahren erwirtschaftet hat. Je besser die Firma dasteht, desto teurer der Generationswechsel. Laufen die Ge-schäfte schlechter, wird es für die Fami-lie billiger. Das macht neue Überlegun-gen 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. Neu-erdings sind Geschäftsverlauf und Er-tragsperspektiven mitzubersich-tigen. Bewertungsexperte Creutzmann: „Den Zeitpunkt für die steueroptimale Übergabe zu finden, ist somit erheblich schwieriger geworden.“

Nachfolge nach Plan

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 Konjunktur-flaute. Dann sind die Ertragswerte der Firma und damit die Schenkungsteuer niedrig. Das Gleiche gilt, wenn der Se-niorchef 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 Genera-tionswechsel vertagen soll. Aber nur, wenn weniger gute Geschäftsjahre in Sicht sind.

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 ertrags-starker Familienunternehmen.“

WIE HANDWERKER RECHNEN KÖNNEN



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 Kapitalisierungszinssatz 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.

Ganz einfach ist die Wertermittlung für alle, die vor Kurzem einen fremden Kompagnon in die Firma genommen haben. Was der seinerzeit für seinen Anteil gezahlt hat, gilt für die Steuer zwölf Monate lang als anteiliger Firmenwert. Und zwar unabhängig davon, ob sich die Verhältnisse inzwischen geändert haben. Beispiel: Der Seniorchef verkauft seinem langjährigen Vertriebsexperten einen Firmenanteil von 20 Prozent. Der zahlt dafür 500 000 Euro. Der Wert der gesamten Firma beträgt damit für die nächsten zwölf Monate 2,5 Millionen Euro. Reicht der Chef den Betrieb (80 Prozent) innerhalb dieser Zeit an seine Tochter weiter, müsste er für zwei Millionen Euro Schenkungsteuer zahlen. Haben sich die Geschäfte derweil deutlich verschlechtert, kann es sich lohnen, die Zwölfmonatsfrist verstreichen zu lassen und dann völlig neu zu rechnen.

Als Verfahren bietet das Bundesfinanzministerium dafür das vereinfachte Ertragswertverfahren an. Das setzt am durchschnittlichen Jahresüberschuss der letzten drei Jahre an. Dieser Wert ist mit einem Kapitalisierungsfaktor malzunehmen, der von Amts wegen vorgegeben wird. Er setzt sich zusammen aus einem offiziellen Basiszins – derzeit 3,61 Prozent – und einem festen Risikozuschlag 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.“

Neuer Mindestwert

Ob vereinfachtes oder branchenspezifisches Verfahren zur Ermittlung des Unternehmenswerts: Wer nicht zu viel Steuern zahlen will, kommt um ein Gutachten von Steuer- oder Betriebsberatern nicht herum. Je größer der >

WIE FREIBERUFLER RECHNEN KÖNNEN



Für diverse freie Berufe haben sich in der Praxis eigene Standards für die Ermittlung der Werte von Praxis oder Büro entwickelt – drei Beispiele.

Ärzte

Entscheidend für den Praxiswert sind die Umsätze der letzten drei Jahre. Sie sind um den sogenannten kalkulatorischen Unternehmerlohn zu bereinigen. Dafür nimmt man üblicherweise das Bruttojahresgehalt eines Oberarztes im Krankenhaus (verheiratet, zwei Kinder, Endstufe im Angestelltentarif). Der so ermittelte Durchschnittsumsatz ist derzeit mit einem Faktor zwischen 0,3 und 0,5 zu multiplizieren. Das Ergebnis ist der Praxiswert. Die höchsten Werte erzielen durchweg die Praxen spezialisierter Fachärzte.

Architekten

Der Bürowert wird mithilfe eines gemischten Verfahrens ermittelt. Dabei zählen vier Werte: der Bürowert (Inventar zu aktuellen Preisen), der Praxiswert (Umsatz der letzten fünf Jahre minus Unternehmerlohn), der Auftragswert (noch abzuwickelnde Leistungen), der Organisationswert (Pläne und Datenbestände).

Steuerberater

Ausgangspunkt für den Wert einer Kanzlei ist der durchschnittliche Umsatz der letzten Jahre. Er ist zu multiplizieren mit einem Faktor zwischen 0,7 und 1,2. Das Ergebnis ist der immaterielle Kanzleiwert. Die höchsten Werte erzielen hier Büros, die überwiegend Unternehmen als Mandanten haben. Die niedrigsten Werte gibt es in Ostdeutschland. Hinzu kommt jeweils der aktuelle Wert des Inventars.

Betrieb, desto mehr lohnt es, dafür Kostenvoranschläge bei den Experten einzuholen. „Zumal das Honorar für Wertgutachten steuerlich nicht mehr absetzbar ist“, moniert Berater Rödl.

Trotzdem ist das Geld oft gut angelegt. Beispiel: Wenn es gelingt, den Steuerwert der Firma per Gutachten von sechs auf fünf Millionen Euro zu drücken, spart die Familie sofort fast 30 000 Euro Schenkungsteuer.

Damit ist die Rechnung freilich noch nicht zu Ende. Denn der Firmenchef muss neben dem Ertragswert stets auch den sogenannten Substanzwert ermitteln lassen. Das ist – auf einen simplen Nenner gebracht – die Summe der tatsächlichen Marktpreise für Gebäude, Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge, Vorräte und Forderungen minus Betriebschulden. 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 fünf 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 (sogenannte 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.

Klingt verlockend, ist jedoch in der Praxis kaum durchzuhalten. Die Rezession macht deutlich, wie schnell Unternehmenschefs in die Verlegenheit kommen können, Mitarbeiter nach Hause schicken zu müssen. Um die Existenz des Betriebs nicht aufs Spiel zu setzen. Und in solch kritischen Situationen drohen dann auch noch Steuernachzahlungen. Experte Rödl: „Die fallen indes umso geringer aus, je kräftiger die Familie den steuerpflichtigen Firmenwert seinerzeit nach unten gedrückt hat.“

Raimund Diefenbach / Reinhard Klimasch
ressort.steuer@impulse.de

APRIL 2009 | **impulse**

Wenn doch nur alles so einfach wäre.

Vereinheitlichung Ihrer Druckerlandschaft – herstellerunabhängig!

Und dabei: Richtig Zeit und Geld sparen!

TOPCART
YOUR FUTURE IN PRINTING

+49(0)61 50.975 70

Bevor Sie umblättern:

www.topcart.com

27