

# Liquiditätsplanung des Erbfalls im Familienunternehmen

von Andreas Bürse-Hanning, Vorstand der Aures Finanz AG & Cie. KG



Die Sicherung der Unternehmensnachfolge wird häufig als eine der größten unternehmerischen Herausforderungen bezeichnet. In der Bundesrepublik Deutschland wird die Nachfolgefrage in der mittelständischen Wirtschaft seit geraumer Zeit heftig diskutiert. Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn nennt dazu für einen Fünfjahreszeitraum (2002 bis 2006) eine Zahl von 355.000 Familienunternehmen, die vor einem Generationswechsel stehen. Damit die Nachfolgeregelung ohne Schaden fürs Unternehmen abläuft, müssen eine Menge Aspekte berücksichtigt und geplant werden.

Im Rahmen der Diskussion wird die Fragestellung häufig nur auf eine Frage reduziert: Wer übernimmt das Unternehmen? Wesentliche andere Faktoren, wie beispielsweise die optimale Gestaltung der Vermögensübertragung oder die Liquiditätssicherung der Steuerlast bleiben dabei unberücksichtigt.

Die erbrechtlichen, steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Aspekte werden in der Regel durch die ohnehin mit dem Unternehmer in Kontakt stehenden Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer gelöst. Offen bleibt jedoch die Frage der Liquiditätsbereitstellung, die sich aus erbrechtlichen und erbschaftssteuerlichen Vorschriften ergibt. Bei einem Spitzensteuersatz von derzeit 30 Prozent in der Steuerklasse I (in anderen Steuerklassen liegt er auch noch darüber) wird annähernd ein Drittel der Lebensleistung des Erblassers nicht an die Erben sondern an den Fiskus weitergegeben.

Die Brisanz hinter dem Aspekt der Liquiditätsbereitstellung wird oft nicht erkannt, wenn man unterstellt, dass derjenige, der etwas erbt, allein deswegen liquide genug ist, Erbschaftsteuer zu entrichten. Dies ist in aller Regel nicht der Fall, wenn die Erbschaft aus nicht liquiden Vermögensgegenständen besteht. Insbesondere die Finanzierung der Erbschaftsteuer aus Unternehmensanteilen (z.B. GmbH-Anteilen eines mittelständischen Unternehmens) oder aus reinem Immobilienbesitz kann ohne ge-

eignete Liquiditätsbereitstellung den Verkauf von Unternehmensanteilen oder Immobilien erfordern. Die dann zustande kommenden „Notverkäufe“ lassen sich häufig schwer realisieren. Sie gehen aber in jedem Fall mit unattraktiven Verkaufspreisen einher. In Bezug auf das mittelständische Unternehmen ist ein Notverkauf wegen des Eigentumserwerbs durch Dritte häufig gekoppelt mit einem erheblichen Eingriff in die zukünftige Unternehmensführung und Entscheidungsfindung.

Eine falsche Betreuung und Beratung, die die steuerrechtlichen, erbrechtlichen und versicherungstechnischen Rahmenbedingungen nicht beachtet, kann dazu führen, dass die Liquiditätsbereitstellung nicht wirklich gesichert ist und sich der Unternehmer in einer scheinbaren Sicherheit wiegt. Die auf dem Markt üblicherweise angebotenen so genannten 5/12er Modelle Generationenpolicen oder reine Risikoversicherungen genügen den Anforderungen an eine Liquiditätsbereitstellung nicht.

Es ist empfehlenswert, eine Finanzierungsform zu nutzen, die die erforderliche Liquidität unmittelbar, sicher und flexibel sowie lebenslang zur Verfügung stellt. Nur so ist eine wirklich effiziente Gestaltung der Liquiditätsfinanzierung möglich.

## Info

### Steuersätze § 19 ErbStG

#### Wert des steuerpfl. Teils Prozentsatz der Erbschaft / Schenkung in der Steuerklasse in €

	I	II	III
<b>bis 52.000</b>	7	12	17
<b>256.000</b>	11	17	23
<b>512.000</b>	15	22	29
<b>5.113.000</b>	19	27	35
<b>12.783.000</b>	23	32	41
<b>25.565.000</b>	27	37	47
<b>über 25.565.000</b>	30	40	50