



Liquiditätsplanung des Erbfalls im Familienunternehmen

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 5 Jahreszeitraum (2002 bis 2006) eine Zahl von 355.000 Familienunternehmen, die vor einem Generationswechsel stehen. Das sind jährlich 71.000 Unternehmensübertragungen. Die Gründe für den Wechsel in der Unternehmensführung liegen immerhin zu 25 % in plötzlicher Erkrankung, Unfall oder sogar Tod. 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, gesellschaftsrechtlichen und steuerlichen 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 % 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, Erbschaftssteuer zu entrichten. Dies ist in aller Regel nicht der Fall, wenn die Erbschaft aus nicht liquiden Vermögensgegenständen besteht.

Insbesondere die Finanzierung der Erbschaftssteuer aus Unternehmensanteilen (z.B. GmbH-Anteilen eines mittelständischen Unternehmens) oder aus reinem Immobilienbesitz kann ohne geeignete Liquiditätsbereitstellung den Verkauf von Unternehmensteilen oder Immobilien erfordern. Die dann zustande kommenden "Notverkäufe" lassen sich häufig schwer realisieren. Sie gehen

Finanzen auf den Punkt gebracht.



AKTUELL 002

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 angebo-

tenen, sogenannten 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. Eine auf das mittelständische Unternehmen maßgeschneiderte Konzeption zur Finanzierung des Liquiditätsbedarfes ist Gegenstand der Beratung der Aures Finanz AG & Cie. KG.

Herzliche Grüße aus Mülheim

Andreas Bürse-Hanning,
Vorstand

Steuersätze § 19 ErbStG				
Wert des steuerpfl. Teils der Erbschaft / Schenkung in €		Prozentsatz in der Steuerklasse		
		I	II	III
bis	52.000	7	12	17
	256.000	11	17	23
	512.000	15	22	29
	5.113.000	19	27	35
	12.783.000	23	32	41
	25.565.000	27	37	47
über	25.565.000	30	40	50

Abbildung 1:
Steuersätze § 19 ErbStG