

# Erben in der Liquiditätsfalle

Einer Reihe von Unternehmen drohen Notverkäufe von Immobilien oder Unternehmensteilen, weil die Erben das Geld für den Fiskus nicht haben.



Viele Unternehmer unterschätzen bei ihrer Nachlassplanung das Liquiditätsrisiko, das ihren Nachkommen droht, wenn das Finanzamt im „Fall der Fälle“ seine Forderungen stellt.

Seinen Mitarbeitern und Geschäftspartnern galt Christian Ahrens Zeit seines Lebens als erfolgreicher Unternehmer. Trotz oft widriger Umstände hatte es der ehemalige Chef eines Holz verarbeitenden Betriebs im Sauerland immer wieder geschafft, seinen Vertrieb von Leistungssystemen über Baumärkte am Laufen zu halten. Doch der in der jüngsten Zeit immer stärker zunehmende Wettbewerb, sinkende Ertragsmargen bei gleichzeitig steigenden Kosten und Abgaben – all das konnte schließlich an der Gesundheit des Sauerländers nicht spurlos vorbeigehen.

Nur wenige Wochen nach seinem 58. Geburtstag erlag Ahrens einem plötzlichen Herzinfarkt. Für seine Frau, die beiden ebenfalls im elterlichen Betrieb arbeitenden Söhne, seine Tochter und deren Familien ein herber Schlag. Zumal ihre Trauer durch die Sorge um den Erhalt des Familienbetriebs noch zusätzlich belastet wurde. Denn kurz nach dem Tod von Christian Ahrens stand auch schon das Finanzamt vor der Tür und stellte Erbschaftsteuerforderungen in einer Höhe, die aufgrund der Vermögensstruktur des Betriebs nicht als liquide Mittel zur Ver-

fügung standen. Am Ende blieb den Nachkommen nichts anderes übrig, als einen Teil der Firmengebäude erheblich unter Wert zu verkaufen. Um die Forderungen des Finanzamts in voller Höhe bedienen zu können, musste Familie Ahrens schließlich sogar noch einen Teil der Unternehmensanteile verkaufen.

Die Geschichte von Christian Ahrens und seiner Familie ist alles andere als ein Einzelfall in Deutschland. Nach den neuesten Erhebungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) werden auch im laufenden Jahr wieder rund 71.000 Unternehmen den Besitzer wechseln. Für mehr als ein Viertel davon nennen die Fachleute des IfM als Übergabegrund „Unerwartet“ und meinen damit Fälle von plötzlicher Krankheit, Unfall oder sogar Tod des jeweiligen Unternehmers. Oft genug ist gerade in solchen Fällen eine regelrechte Abwärtsspirale vorprogrammiert. Denn immer noch haben die meisten Unternehmer für solche Fälle nicht vorgesorgt. „Gerade im Falle der Vererbung eines Unternehmens wird häufig die Erbschaftsteuer zu einem echten Problem, weil deren Höhe die liquiden Mittel des jeweiligen Betriebs bei weitem übersteigt“, erklärt dazu Claus Hadenfeldt. Für den Gründer und Geschäftsführer der Hadenfeldt GmbH in Alzey nahe Mainz war das Grund genug, sich auf genau solche Fälle zu spezialisieren. Hadenfeldt gilt in der Branche deshalb auch als „Erfinder“

## Warum herkömmliche „Standardlösungen“ versagen

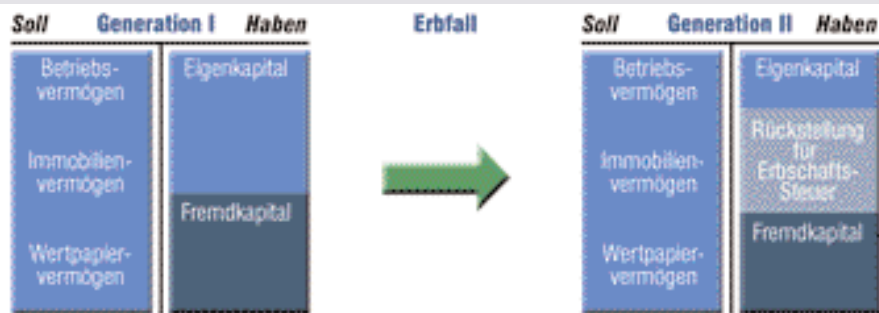
Das Problem ist die Liquiditätslücke, die den Erben eines Unternehmers entstehen kann, wenn der Fiskus die Erbschaftsteuer einfordert. Die am Markt bekannten Lösungen greifen in solchen Fällen meist nicht, denn zur Absicherung des entstehenden Liquiditätsrisikos im Erbfall muss sichergestellt sein, dass ...

- ... eine aus heutiger Sicht ungewisse Fremdkapitalaufnahme vermieden werden kann
- ... aus „Notverkäufen“ resultierende Vermögensverluste erst gar nicht entstehen
- ... der steuerliche Bewertungsvorteil bei Unternehmensübergaben erhalten bleibt und
- ... der Fortbestand des Familienvermögens in der bestehenden Form gesichert wird.

Wer auf einen reinen **Ansparvorgang** setzt, dem steht die Liquidität erst am Ende des Sparvorgangs zur Verfügung. Stirbt der Erblasser früher, reicht das nicht. Mit dem Abschluss einer **Risikolebensversicherung** steht die Liquidität im Todesfall zwar sofort bereit, aber maximal bis zum 75. Geburtstag der versicherten Person und ohne anschließende Ablaufleistung. Sie greift also nur bei „rechtzeitigem Tod“ des Erblassers. Eine **Kombination aus Ansparvorgang und Risikolebensversicherung** stellt die Liquidität zwar sofort bereit, erfordert aber in den meisten Fällen für den Sparvorgang eine unter realistischen Annahmen nicht erreichbare Rendite, da der Wegfall der Risikoabsicherung ab dem Alter von 75 Jahren kompensiert

werden muss. Eine **Fremdkapitalaufnahme** erhält dem Erblasser zwar zu Lebzeiten eine hohe Flexibilität, die Kreditvergabebereitschaft der Banken zum Zeitpunkt des Erbfalls ist aber aus heutiger Sicht völlig unkalkulierbar. Eine **Kapitallebensversicherung** im Bestand des Erblassers erweist sich in aller Regel als ineffizient, da deren Erträge selbst der Erbschaftsteuer unterliegen. Maßnahmen wie **Vorschenkung, Nießbrauchrechte oder Stiftungsgründung** schränken die Verfügungsmöglichkeiten über das Vermögen zu Lebzeiten des Erblassers durch die damit verbundenen vertraglichen Notwendigkeiten extrem ein. Auf Veränderungen der familiären Situation oder Verhältnisse kann kaum noch reagiert werden.

### Liquiditätsfalle Erbschaftsteuer – das Ausgangsproblem



Quelle: Hadenfeldt GmbH

Die Grafik zeigt das Liquiditätsproblem bei der Übertragung eines Unternehmens von einer Generation auf die nächste. Während für die Generation I, den Unternehmer, im Prinzip keine Notwendigkeit besteht, auf der Habenseite seiner Bilanz entsprechende Rückstellungen zu bilden, ist es aus Sicht der Generation II, seiner Erben also, im Prinzip eine wichtige Voraussetzung, um im Erbfall für die Forderungen des Fiskus gewappnet zu sein.

**Ein Beispiel:** Ein Unternehmer vererbt seine Firma

(Gesamtwert 18,5 Mio. Euro) an sein Kind. Der Wert setzt sich aus 12,5 Millionen Euro Betriebsvermögen, 5 Millionen Euro Immobilien- und einem Wertpapiervermögen im Wert von 1,5 Millionen Euro zusammen. Die darauf entfallende Erbschaftsteuer beträgt bei einem Steuersatz von 27 Prozent in Steuerklasse I fünf Millionen Euro. Zieht man davon das am ehesten liquidierbare Wertpapiervermögen von 1,5 Millionen Euro ab, bleibt immer noch eine Liquiditätsunterdeckung von 3,5 Millionen Euro.

### Die finanzwirtschaftliche Betrachtung einzelner Lösungen

Die finanzwirtschaftliche Betrachtung der einzelnen Ansätze zur Lösung des Liquiditätsproblems im Erbschaftsfall zeigt, dass die marktgängigen Standardangebote nicht ausreichen, um das Liquiditätsrisiko der Erben dauerhaft und sicher zu lösen. Den Angaben in der Tabelle liegen folgende Werte für einen **58-jährigen Unternehmer** zu Grunde, der seine Erben über die nächsten **27 Jahre** absichern möchte:

|                               |             |
|-------------------------------|-------------|
| Einkommensteuersatz:          | 44,31 %     |
| Modellzinssatz:               | 4,00 %      |
| Schenkungssteuersatz:         | 11 %        |
| Statistische Lebenserwartung: | 20 Jahre    |
| Erbschaftsteuersatz:          | 30 %        |
| Erwartete Erbschaftsteuer:    | 1.000.000   |
| Investitionsdauer:            | 27 Jahre    |
| Jährliche Investition:        | 56.602 Euro |

Die rot markierten Zahlen zeigen die Schwachstellen herkömmlicher Ansätze. So erreicht der Unternehmer mit der Ansparlösung erst ab dem 20. Jahr die notwendige Liquiditätsdeckung für seine Erben. Die Risikolebensversicherung würde zwar bis zu seinem 75. Geburtstag, also 17 Jahre lang, ausreichen, ab dem 18. Jahr aber reißt die Liquiditätslücke durch die Beschränkung der Leistung auf das Höchstalter 75 wieder voll auf. Und auch eine Kombination aus Risikoleben und Ansparvorgang gerät spätestens ab dem 18. Jahr in eine Unterdeckung, die erst ab dem 27. Jahr wieder geschlossen wird. Aus der rechten Spalte wird deutlich, dass eine individuelle Lösung des Problems nicht nur die permanente Absicherung der notwendigen Liquidität erreichen kann, sie erzielt auf Dauer sogar einen deutlichen Überschuss.

| Jahr | Lösung I<br>Ansparen | Lösung II<br>Risiko-LV | Lösung III<br>Risiko-LV plus Ansparen | Individuelle<br>Konzeptlösung |
|------|----------------------|------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| 1    | 40.504               | 1.000.000              | 1.022.233                             | 1.000.000                     |
| 2    | 81.911               | 1.000.000              | 1.044.962                             | 1.002.826                     |
| 3    | 124.240              | 1.000.000              | 1.068.197                             | 1.006.073                     |
| 4    | 167.512              | 1.000.000              | 1.091.950                             | 1.010.407                     |
| 5    | 211.747              | 1.000.000              | 1.116.232                             | 1.015.825                     |
| 10   | 448.154              | 1.000.000              | 1.245.999                             | 1.058.693                     |
| 15   | 712.090              | 1.000.000              | 1.390.878                             | 1.147.303                     |
| 18   | 884.986              | 0                      | 504.054                               | 1.209.394                     |
| 20   | 1.006.764            | 0                      | 608.672                               | 1.256.664                     |
| 25   | 1.335.753            | 0                      | 891.301                               | 1.396.213                     |
| 26   | 1.406.012            | 0                      | 951.660                               | 1.428.217                     |
| 27   | 1.477.837            | 0                      | 1.013.364                             | 1.461.941                     |
| 35   | 1.762.673            | 0                      | 1.208.678                             | 1.761.803                     |
| 40   | 1.967.943            | 0                      | 1.551.214                             | 1.972.258                     |

Quelle: Aures Finanz AG & Cie.

eines Konzepts, mit dem sich genau das Problem der viel zu geringen Liquidität auf Seiten der Erben lösen lässt (siehe Kasten unten). Den Begriff „Erfinder“ hört Hadenfeldt selbst nicht ganz so gern. „Ich sehe mich eher als Wiederentdecker eines mehr als hundert Jahre alten Systems“, so Hadenfeldt und verweist auf die Entstehungsgeschichte des heute als LV 1871 firmierenden Münchner Versicherers. Der war am 24. Mai 1871 als Zusammenschluss Münchner Bürger im „Christkatholischen Begräbniß-Verein“ entstanden mit dem Ziel, jedem Mitglied ein „Begräbniß nebst Gottesdienst dritter Klasse“ zu sichern.

Ein Leitgedanke, der sich schon bei den mittelalterlichen Handwerkerzünften fand, deren Mitglieder einen goldenen Ohrring zur Begleichung der eigenen Begräbniskosten trugen, und der sich später in der heute noch von Versicherern angebotenen Sterbegeldversicherung fortsetzte. „Wobei sich die Probleme der entstehenden Liquiditätslücke bei der Vererbung eines Unternehmens natürlich sehr viel komplexer darstellen und vor allem einen deutlich umfangreicheren finanziellen Rahmen erreichen“, so Hadenfeldt. Der größte Erbabsicherungsfall, den der Spezialist aus Alzey bisher abgewickelt hat, belief sich auf ein Volumen von 900 Millionen Euro. „Gerade die Komplexität und die zum Teil sehr hohen finanziellen Aufwendungen sind es, die es bei diesem Thema nahezu unmöglich machen, auf ‚Lösungen von der Stange‘ zurückzugreifen“, pflichtet ihm Andreas Bürse-Hanning bei. Erst vor wenigen Monaten hat sich der frühere Geschäftsführer des privaten Vorsorgemanagements beim renommierten Versicherungsmakler AON Jauch & Hübener gemeinsam mit drei Kollegen mit einer eigenen Maklergesellschaft namens Aures AG mit Niederlassungen in Stuttgart und Mühlheim an der Ruhr selbstständig gemacht.

Neben Lösungen zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge hat sich Aures verschiedene Spezialthemen der Anlage- und Versicherungswelt vorgenommen, unter anderem eben auch die Liquiditätsplanung für den Erbfall. Dass Bürse-Hanning gerade die von vielen Beratern auch in komplexen Erbschaftsfällen angepriesenen Modelle wie die so genannten Generationenpolicen oder auch reine Risikolebensversicherungen als ungeeignet ansieht, kann er durchaus begründen. „Wir haben die Standardangebote am Markt unter die Lupe genommen, um dann sehr schnell festzustellen, dass die meisten in-



Andreas Bürse-Hanning, Aures : „Es sind oft hohe Privatvermögen betroffen.“

gendeinen Haken aufweisen, sei es hinsichtlich ihrer Sicherheit, ihrer Flexibilität, ihrer Dauerhaftigkeit oder eben ihrer Effizienz“, so der Aures-Vorstand. „Man muss dieses Problem im Prinzip mit den Augen der Erben betrachten“, ergänzt Claus Hadenfeldt. Nur eine solche Sichtweise öffne den Blick für die wirklichen Notwendigkeiten einer Lösung, die sich am Ende vor allem als dauerhaft erweisen müsse. „Sonst stehen kurzfristigen Vorteilen stets langfristige Nachteile gegenüber“ (Hadenfeldt). Das zentrale Problem sieht der Absicherungsexperte in der Tatsache, dass zwar der Eintritt des Todesfalls sicher ist, nicht aber dessen Zeitpunkt. Bleibt am Ende die Frage, ob sich die gesamte Problematik angesichts der aktuellen Diskussion um die Reform der Erbschaftsteuer nicht von selbst erledigt. Immerhin hat Bundesfinanzminister Hans Eichel Anfang Mai einen Gesetzentwurf im Bundeskabinett eingebracht, bei dem im Prinzip sogar weit gehend die Vorstellungen der Unions-Parteien übernommen wurden.

Demnach soll mittelständischen Unternehmen künftig die Erbschaftsteuer gestundet oder sogar völlig erlassen werden, wenn der Betrieb weitere zehn Jahre fortgeführt wird und damit Arbeitsplätze erhält. Für jedes Jahr der Betriebsfortführung soll dann ein Zehntel der normalerweise anfallenden Erbschaftsteuer erlassen werden. Und auch wenn zuletzt noch Uneinigkeit zwischen den beiden politischen Lagern über die Finanzierung der Reform herrschte, haben alle Beteiligten ihre Gesprächsbereitschaft gezeigt, noch bis zur Sommerpause das Gesetzesvorhaben durch Bundestag und Bundesrat zu bringen.

Selbst wenn das gelingen sollte, sieht Bürse-Hanning auch künftig noch Bedarf für sein Konzept. „Zum einen sehen die bisherigen Vorschläge eine Vermögensgrenze zum Erlass der Erbschaftsteuer beim Übergang von Betriebsvermögen vor, die bei 100 Millionen Euro liegen soll“, so der Aures-Vorstand. „Für Erben größerer Vermögen wird es also bei der bisher schon geltenden Rechtslage bleiben.“ Aus seiner Sicht verlagert sich der Bedarf für Unternehmerberatungen dadurch künftig vor allem auf all jene Fälle, die hohe Pflichtteilsansprüche auszugleichen haben oder oberhalb der genannten Betriebsvermögensgrenze liegen. Bürse-Hanning: „Außerdem sind von dem Problem ja oft auch hohe Privatvermögen betroffen, sei es in Immobilien oder Aktienvermögen, die häufig nicht ohne finanzielle Verluste im Erbfall liquidierbar sind.“ Für diese Vermögenswerte sei im Gegensatz zum Betriebsvermögen eher eine Verschlechterung der erbschaftsteuerlichen Bewertung zu erwarten. Der Bedarf an einem Spezialberatungsansatz in der Erbfolgefinanzierung sei also auch nach einer Erbschaftsteuerreform gegeben.

Um sich als Allrounder in der freien Finanzdienstleistung in dieser Hinsicht gerade



Gilt als „Erfinder“ der Liquiditätsabsicherung im Erbfall: Claus Hadenfeldt aus Alzey bei Mainz.

in der attraktiven Zielgruppe der gewerblich tätigen Kunden mit einer gelungenen Konzeptlösung zu positionieren, muss man nicht gleich zum Spezialisten in allen Fragen des Erbrechts oder der steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten werden. Der Aufwand wäre – gemessen an der potenziellen Zahl der Abschlüsse – wahrscheinlich zu hoch. Das wissen auch Spezialisten wie Hadenfeldt oder Bürse-Hanning. Die haben andererseits das Problem, dass eine deutschlandweite Präsenz für ihr jeweiliges Unternehmen viel zu teuer wäre. „Wir suchen deshalb durchaus die Zusammenarbeit mit freien Finanzdienstleistern in ganz Deutschland“, erklärt Claus Hadenfeldt, der eine Kooperation auf Basis einer Provisionsbeteiligung anbietet. Auch die Spezialisten der Aures AG sind an einer Zusammenarbeit mit freien Beratern interessiert. Ein Viertel der insgesamt erzielten Provision ist Bürse-Hanning bereit an Kooperationspartner abzugeben, je nach Volumen des Geschäfts auch deutlich mehr. **FP**

### So funktioniert die individuelle Konzeptlösung

Eine drohende Liquiditätslücke zur Begleichung der Steuerforderungen des Fiskus im Erbfall lässt sich im Grunde nur durch eine individuelle Lösung schließen.

Gegen Zahlung einer festen Jahresprämie an einen, meist mehrere Versicherer verkaufen die künftigen Erben ihr Liquiditätsrisiko dabei gewissermaßen an Versicherer, die bereit sind, dieses Risiko lebenslang abzusichern. Versicherungsnehmer sind der Erblasser selbst, dessen Anteil aber nur sehr gering angesetzt wird (meist nur ein Prozent), und gleichzeitig seine künftigen Erben, die entsprechend den größten Anteil

haben und damit auch die Zahlung der Prämien zu leisten haben.

In der Vertragsgestaltung mit dem Versicherer wird dabei der Risikoschutz am Anfang sehr hoch angesetzt, um im Lauf der Zeit immer mehr abzusinken, da durch einen gleichzeitigen Sparvorgang mit der Zeit eine immer höhere Kapitalleistung für den Todesfall bereitsteht. Die Auszahlung der Versicherung an die Erben im Todesfall des Erblassers bleibt in dieser Konstruktion auch künftig steuerfrei. Sollten die Einkünfte der künftigen Erben nicht ausreichen, um die Prämien zu bedienen, wird der künftige Erblasser

die notwendigen Beträge seinem Vermögen entnehmen, um sie seinen Nachkommen unter Nutzung der dafür geltenden steuerlichen Freibeträge zu schenken. Durch die damit erreichte „Kalkulierbarkeit des Ereignisses Erbfall“ stehen die erforderlichen Mittel zu jedem Zeitpunkt des Erbfalls zur Verfügung, ohne dass „Notverkäufe“ von Vermögensteilen oder eine Kreditaufnahme zur Begleichung der Erbschaftsteuerforderung des Finanzamts notwendig werden. Eine Absicherung besteht damit zu jeder Zeit und lebenslang in ausreichender Höhe, unabhängig vom Eintrittszeitpunkt des Versicherungsfalls.