

nfep-Expertengespräch:

Neues Störfeuer oder Potenziale für die Unternehmensnachfolge in Zeiten der Krise?

Ein Blick in die Praxis und Ausblick auf neue Entwicklungen. Interview mit DR. MAREN GRÄFE

Sehr geehrte Frau Dr. Gräfe, Sie berichteten in der 2019er Februarausgabe unseres Hefts über das Thema der Erbschaftsteuer-Notfallplanung und die neuen Herausforderungen für die Unternehmensnachfolge, die sich aus den seit Mitte 2016 geltenden gesetzlichen Regelungen im Erbschaft- und Schenkungsteuergesetz, dem ErbStG, ergeben. Hat sich die Lage Ihrer Meinung nach und mit Blick auf die Praxis entspannt? Oder gibt es neue Störfeuer?

DR. MAREN GRÄFE: Entspannt sieht anders aus! Zunächst einmal kann man zwar positiv festhalten, dass es nunmehr umfangreiche Stellungnahmen der Finanzverwaltung in Form der ErbSt-Richtlinien und Erlasse gibt, die die Auslegung der komplexen gesetzlichen Regelung betreffen. Hierdurch haben sich immerhin ein paar Fragen gelöst. Aber die meisten Zweifelsfragen sind entweder nach wie vor ungeklärt oder werden von der Finanzverwaltung zum Nachteil der Unternehmer ausgelegt, so zum Beispiel die beim Thema „Einlagen im Konzern“.

Zudem hat leider auch der Bundesfinanzhof – der BFH – in fünf Urteilen vom 22. Januar 2020 einige Stolpersteine zum (jungen) Verwaltungsvermögen gelegt beziehungsweise fest zementiert.

Verwaltungsvermögen? Das waren doch im Wesentlichen Cash, Forderungen, Wertpapiere, Beteiligungen von maximal 25 Prozent und Dritten zur Nutzung überlassene Immobilien, richtig? Was sind das für neue Stolpersteine? Kann man sie umgehen?

DR. MAREN GRÄFE: Zum ersten Teil Ihrer Frage: Das ist richtig. Dabei sind Forderungen und Cash sogenannte Finanzmittel und sind somit ein spezieller „Topf“ im Verwaltungsvermögen. Verwaltungsvermögen ist jung, wenn es im Betrieb noch nicht länger als zwei Jahre vorhanden ist. Das Problem ist, dass dieses Vermögen bei einer Übertragung immer besteuert wird und somit nie steuerverschont ist.

Der BFH bejaht nun das Vorliegen von jungem Verwaltungsvermögen auch dann, wenn dieses innerhalb der Zwei-Jahres-Frist aus betrieblichen Mitteln angeschafft oder hergestellt oder lediglich umgeschichtet worden ist. Damit führt jede Umschichtung von Wertpapieren in einem Depot eines Unternehmens zur Schaffung von jungem, das heißt steuerpflichtigem, Verwaltungsvermögen. Hier wäre als „Schutz“ also die



DR. MAREN GRÄFE, LL.M., Rechtsanwältin, Steuerberaterin, Partnerin, Leitung Unternehmerfamilien & Family Offices, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

„Einkleidung“ des Depots in eine andere Haltestruktur erforderlich, zum Beispiel eine Fondslösung oder die Einbringung in eine Lebensversicherung. Zudem hat der BFH auch für den Fall einer Umwandlung, nämlich der Verschmelzung einer Tochter auf eine Muttergesellschaft, entschieden, dass sämtliches Verwaltungsvermögen, das von der Tochter- auf die Muttergesellschaft übergeht, junges Verwaltungsvermögen bei der Muttergesellschaft wird. Es gibt hier keine Konzernbetrachtung! Dies läuft dem Gesetzeszweck zuwider. Hier ist im Rahmen einer Risikoprüfung dringend darauf zu achten, dass in den letzten zwei Jahren vor einer geplanten Schenkung von Unternehmensanteilen keine Umstrukturierung im Konzern stattgefunden hat. Gleiches gilt für den Zukauf von Beteiligungen. Diese Maßnahmen sind mit den Plänen einer Unternehmensnachfolge genau abzustimmen und geschickt zu timen. Man sieht also: Unternehmens- und Familienstrategie müssen eng verzahnt werden.

Und wo liegt das Problem bei Einlagen im Konzern?

DR. MAREN GRÄFE: Das liegt in der bereits erwähnten Ermangelung einer Konzernbetrachtung. Cashbestände sind Finanzmittel. Junge Finanzmittel wiederum werden bei einer Übertragung definitiv besteuert. Sie ergeben sich aus einem Überschuss der Einlagen im Verhältnis zu den Entnahmen. Die Finanzverwaltung stellt klar, dass sie diese auf jeder Beteiligungsstufe eines Unternehmens ermittelt. Schädlich sind also nicht nur Zuführungen durch die Familie in das Unternehmen. Wenn eine Muttergesellschaft liquide Mittel per Einlage an die Tochtergesellschaft gibt (also nicht darlehensweise), dann stellen diese auf Ebene der empfangenden Gesellschaft auch zu berücksichtigende Einlagen dar und können auf ihrer Ebene als junge Finanzmittel zu Buche schlagen. Wird das Geld nach unten weitergereicht, kann sich bei demselben Geldfluss die Berücksichtigung als junges Finanzmittel vervielfachen. Das ist großer Unsinn, aber leider bei der Planung und Unternehmensfinanzierung zu berücksichtigen.

Es wird also alles nicht einfacher ... Hat Ihrer Erfahrung nach auch die Coronakrise eine Auswirkung auf die Rahmenbedingungen für die Unternehmensübergabe? Manche sagen ja, aufgrund der gesunkenen Unternehmensbewertung sei jetzt die richtige Zeit für den Generationswechsel.



DR. MAREN GRÄFE: Die Coronakrise ist ein neuer bestimmender Faktor im Rahmen der Nachfolgeplanung, ja! Zum einen, weil ungeplante Übertragungsfälle von Todes wegen für die Betroffenen „greifbarer“ werden. Diese Sensibilität ist durchaus positiv und sie vermag auch inhaberstrategisch sinnvolle Stabswechsel zu befördern. Diese können gerade in Zeiten der Krise sinnvoll sein, da die Sichtweisen und Ideen mehrerer Generationen die Erfolgsfaktoren von Familienunternehmen stärken können. Allerdings ist Achtsamkeit gefordert. Ausgangspunkt ist, dass der Gesetzgeber bisher keine „ErbSt-Bazooka“ rausgeholt hat. Es bleibt derzeit bei allen bisherigen Regelungen und es gibt keine Erleichterungen.

Faktisch gilt: Ja, die Krise wirkt sich auf die Geschäftsmodelle und die Umsätze von Familienunternehmen aus. Hieraus können sinkende Unternehmenswerte folgen. Aber das Standardverfahren der Finanzverwaltung zur Bewertung ist das sogenannte vereinfachte Ertragswertverfahren: Dieses setzt vereinfachend und leider rein rückwärtsgewandt auf den Gewinnen der letzten drei Jahre auf und multipliziert den Durchschnitt mit dem fixen Faktor von 13,75. Bei einer Übertragung im Jahr 2020 ist die Krise damit in keiner Weise „eingepreist“. Auch Übertragungen nach 2021 werden das Krisenjahr nur zu einem Drittel reflektieren. Ob man der Finanzverwaltung wirklich einen niedrigeren Unternehmenswert nachweisen kann, wird erst in ein paar Jahren im Rahmen von Betriebsprüfungen geklärt werden.

Zudem ist zu beachten, dass ein niedriger Unternehmenswert nur dann hilfreich ist, wenn das Unternehmen nicht begünstigt ist, zum Beispiel aufgrund des Geschäftsmodells und des damit verbundenen hohen Bestands an Verwaltungsvermögen (beispielsweise Handelsunternehmen oder auch Immobilien) oder im Fall von sogenannten Großerwerben, die eine Verschonung entfallen lassen. (Hierauf war ich auch in meinem vorigen Beitrag eingegangen.) Im Normalfall ist das Ziel, dass die Regelungen zur Betriebsvermögensverschonung (85- bis 100-pro-

zentige Steuerbefreiung) greifen, und dann kann es tatsächlich das Interesse sein, mit einem höheren Unternehmenswert ins Rennen zu gehen.

Das müssen Sie bitte erklären.

DR. MAREN GRÄFE: Sie erinnern sich vielleicht, dass für die Steuerbefreiung der 90-Prozent-Test vorausgesetzt wurde, womit gemeint war, dass das Verwaltungsvermögen nicht 90 Prozent oder mehr des Unternehmenswertes erreichen darf. Ein reduzierter Unternehmenswert kann leider auch dazu führen, dass man den Test nicht besteht und folglich der vollen Erbschaftsteuerpflicht unterliegt. Auch hier werden wir das Thema ex post mit der Betriebsprüfung diskutieren müssen, wenn der Gesetzgeber oder die Finanzverwaltungen kein Einsehen haben.

Aber die Kehrseite des Leidens in der Krise kann doch auch ein gesunkener Bestand an Verwaltungsvermögen sein. So sind Depotwerte oder bestimmte Immobilienwerte unter Umständen niedriger und es fallen Forderungen aus.

DR. MAREN GRÄFE: Na ja! Die Depotwerte haben sich ja schnell erholt. Bei Immobilien kommt es darauf an: Für Hotelimmobilien und Büroflächen trifft das möglicherweise zu. Aber die Frage ist, ob sich das in der Bewertung, die sich teilweise auch nach dem Bewertungsgesetz richtet, bereits niederschlägt. Bezüglich der Forderungen bin ich anderer Meinung: In den meisten Fällen sind trotz der Krise und der Moratorien die Voraussetzungen für eine steuerwirksame Abschreibung nicht gegeben. Damit schlagen sie mit dem vollen Nennwert zu Buche. Zudem führen Krise und Moratorien gerade dazu, dass Forderungen länger bestehen bleiben.

Ein weiterer Hemmschuh sind die nachlaufenden Pflichten für eine steuerbefreite Übertragung. Zum einen ist fünf beziehungsweise sieben Jahre nach der Übertragung auf die nächs-



te Generation eine bestimmte Lohnsumme einzuhalten – der Durchschnitt der letzten fünf Jahre! Kurzarbeit und krisenbedingte Entlassungen können hier auch für alte Übertragungsfälle von vor der Krise zum Bumerang werden. Auch der Verkauf von wesentlichen Betriebsgrundlagen oder (von Teilen) des Unternehmens als Restrukturierungsmaßnahme kann zu einer Nachversteuerung von erfolgten Übertragungsfällen führen. Gleiches gilt bei Insolvenzen.

Zudem sehen wir viele Fälle, in denen die Familien ihr hart erarbeitetes Vermögen wieder von der privaten Seite ins Unternehmen einlegen. Dieses gilt zunächst als junges Verwaltungsvermögen beziehungsweise als Finanzmittel und kann, sofern der Fall der Fälle in zeitlichem Zusammenhang eintritt, zu einer erhöhten Erbschaftsteuerbelastung führen.

Daher sind krisenbedingte Maßnahmen unbedingt genau abzuwägen. Unter Umständen können Alternativen gesucht werden oder man kann überlegen, alte Schenkungen steuerneutral wieder rückabzuwickeln. Hierfür müssen aber die alten Schenkungsverträge richtig aufgesetzt worden sein.

Gibt es hier auch Anlass zur Hoffnung?

DR. MAREN GRÄFE: Die FDP hat am 20. Mai im Bundestag eine sogenannte kleine Anfrage gestellt, und zwar mit der Bitte, die erbschaftsteuerlichen Regelungen krisenbedingt zu überdenken beziehungsweise auszusetzen. Hierzu gehört das Aussetzen des 90-Prozent-Tests in seiner Bruttobetragungsregelung sowie der Lohnsummenregelungen. Wir hoffen, dass der Gesetzgeber hier ein Einsehen hat. Dann macht es in der Tat auch aus steuerlichen Gründen Sinn, darüber nachzudenken, diese Zeiten für den Stabwechsel zu nutzen. Unabhängig davon bekommt man durch gute Planung die meisten gewünschten und inhaberstrategisch sinnvollen Fälle in den Griff.

Hilft da nur der Wegzug?

DR. MAREN GRÄFE: Für Unternehmer ist das leider nicht so einfach, denn die Anteile an einem deutschen Unternehmen unterliegen selbst bei einem Wegzug der beschränkten deutschen Erbschaft- und Schenkungsteuerpflicht.

Dies erinnert mich zudem an einen kleinen Exkurs als Weckruf: Wir reden immer nur von Erbschaft- und Schenkungsteuer. Sollte der Unternehmensanteil auf einen im Ausland lebenden Nachfolger übergehen, muss – zumindest sofern es sich um Kapitalgesellschaftsanteile handelt – dringend die Wegzugsteuer nach dem Außensteuerrecht bedacht werden. Hier drohen gegebenenfalls ab dem 1. Januar 2021 weitere Verschärfungen: Waren solche Übertragungen und Wegzüge innerhalb der EU wie auch des EWR privilegiert und wurde die Steuer zinslos und ohne Sicherheitsleistung zeitlich unbefristet gestundet, will der Gesetzgeber mit einem neuen Gesetzesentwurf zukünftig an allen Grenzen sofort beziehungsweise zumindest gestreckt auf sieben Jahresraten die Hand aufhalten. Internationale Familien müssen hier also vorsorgen und die Unternehmensstruktur und die Nachfolgeplanung einer Prüfung unterziehen.

Also lautet das Fazit: Erbschaftsteuernotfall- und Nachfolgeplanung sind in diesen Zeiten mehr denn je sorgfältig vorzunehmen. Gut geplant und betreut sind die meisten Dinge jedoch in den Griff zu bekommen. Richtig?

DR. MAREN GRÄFE: So sehe ich das! Und je nach Reaktion des Gesetzgebers kann man dann zielgerichtet handeln und Opportunitäten nutzen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte MAXIMILIAN KLEYBOLDT vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V. (www.nfep.de).