



Nordstr. 70  
18107 Elmenhorst  
Telefon 0381-5105300  
Telefax 0381-5105455  
Mobil 0177-3576035

Steuer-Nr. 079/261/09280  
E-Mail: arno.reis@arcor.de  
www.agrar-mv.de

## **Unternehmensnachfolge – Unternehmensverkauf – steuerliche Aspekte** Diplom Volkswirt Arno Reis

In zunehmendem Umfang scheidet das bisherige Management altersbedingt aus.  
Nachfolgemöglichkeiten sind:

1. Leitungskraft aus der zweiten Reihe folgt nach
2. Leitungskraft wird außerhalb gesucht – diese möchte in der Regel beteiligt werden oder die Chance zur Übernahme erhalten
3. Der Betrieb wird verpachtet – leider selten der Fall
4. Der Betrieb wird durch einen externen Unternehmer oder Unternehmung gemanagt – leider ebenfalls selten der Fall
5. Der Betrieb wird im Ganzen verkauft.

Zum Thema Unternehmensnachfolge gibt es eine interessante Broschüre des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie unter <http://www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen,did=23490.html>

Unserer Beobachtung nach dominiert der Unternehmensverkauf, der wird sogar von einem großen Genossenschaftsverband aktiv als eigenes Geschäftsfeld betrieben.

Dabei übersehen die Verkäufer wegen oft unzureichender Beratung drei wesentliche Punkte:

1. Die Wiederanlage des erzielten Kaufpreises erbringt derzeit fast keine Rendite. Intelligente Lösungen sind also gefragt – eine Fall für die DenkFabrik.
2. Die Verkäufer müssen meistens erhebliche Steuern aus dem erzielten Verkaufsgewinn abführen. Die Differenz zwischen Verkaufserlös und den Anschaffungskosten der Anteils (in der Regel der Nominalwert) sind steuerpflichtiger Gewinn – ebenfalls ein Fall für die DenkFabrik.
3. Und wenn auch noch im Hinterkopf der Gedanke wach ist, daß der Betrieb in fachlich gute Hände mit regionalem Bezug kommen soll, dann fehlen den fachlich qualifizierten Interessenten meistens die finanziellen Mittel – auch das ein Fall für die DenkFabrik.

Erfahrungsgemäß haben die Verkäufer, in der Regel die Geschäftsleitung bzw. Vorstand des Agrarunternehmens, keine realistische Vorstellung über den Unternehmenswert. Makler

setzen ihn oft zu hoch an, um den Vermarktungsauftrag zu erhalten. Die Führungskräfte und erst recht die Mitglieder der Rechtsform unterschätzen oft den Wert.

Ein seriöser Berater bzw. Gutachter wird drei Werte ermitteln:

1. Substanzwert
2. Ertragswert aus Sicht eines ambitionierten Käufers
3. Vergleichswert aus anderen Verkäufen

Oft meint man, mehrere Makler beauftragen zu müssen, damit die Erfolgchancen steigen.. Das ist aber falsch, denn zu einer bestimmten Zeit gibt es nur eine bestimmte Anzahl von Interessenten. Wird ein Betrieb aber von vielen parallel und oft mit abweichenden Informationen angeboten, so entsteht ein negativer Eindruck auf Seiten der Interessenten – nämlich ein Ramscheindruck.

Zum Vorgehen eines Genossenschaftsverbands lesen Sie auf unserer Homepage unter Agrar-Genossenschaft „Agrar-genossenschaft optimal verkaufen: Genossenschaftsverband oder Makler beauftragen“

Vor der Anbietung des Unternehmens sollte man sich einig sein, welche Zahlungsmodalitäten bevorzugt werden, denn diese sind ein wichtiger Faktor des Angebots und können die Anzahl der möglichen Interessenten vergrößern und reduzieren..

### **Möglichkeit 1: Barverkauf**

Das ist bisher der Normalfall. Der Käufer zahlt den ganzen Verkaufspreis an den/die Verkäufer.

Jeder Verkäufer versteuert seinen Gewinn, der sich aus Kaufpreis minus Anschaffungskosten (in der Regel der Betrag der Beteiligung) minus eventuelle Altersfreibeträge errechnet. Je nach individuellem Steuersatz kann die abzuführende Steuer erheblich ein.

### **Möglichkeiten 2: Verkauf mit Ratenzahlung**

**2.1** Der/die Verkäufer geben dem Erwerber sozusagen einen Kredit, sie erhalten auf die Raten Zinsen, die bei entsprechenden Sicherheiten für sie unter den Bankzinsen für Fremdfinanzierung und über den Zinsen bei Wiederanlage durch die Verkäufer liegen.. Bei einer langfristigen Finanzierung ist eine Zinsanpassungsklausel zu bedenken. Der Vorteil für den Erwerber liegt darin, daß er seine Tilgungen und Zinsen mit dem erworbenen Betrieb erwirtschaften kann.

Der Nachteil für die Verkäufer besteht darin, daß sie den Verkaufsgewinn sofort versteuern müssen, aber noch nicht über den gesamten Verkaufspreis verfügen können. Und die Zinsen werden natürlich auch versteuert.

**2.2.** In der Regel verfügen die Käufer über einen Teil Eigenkapital, das sie als Einmalzahlung einsetzen. Der Rest wird wie unter 2.1. abgewickelt. Das ist dann eine Finanzierung, wie sie auch von Banken praktiziert wird. Der Barzahlungsteil sollte mindestens so hoch sein, wie die Steuerschuld der Verkäufer.

#### **Sicherheiten:**

Jede Bank verlangt für das von ihr ausgeliehene Geld Sicherheit.

Es ist das gute Recht der Verkäufer, ebenso Sicherheiten zu verlangen. Sicherheiten können Grundschulden auf die Immobilien und Ländereien sein, Verpfändung von Geschäftsanteilen,

Eigentumsvorbehalte, Rücktrittsrecht mit Rückabwicklung, Schadenersatzverpflichtungen, Bürgschaften usw.

### **Möglichkeit 3: Verkauf gegen Leibrente**

Dieser Möglichkeit kann für den Verkäufer besonders interessant sein. Das Unternehmen wird gegen eine lebenslange Rentenzahlung veräußert. Renten werden in gleichen Abständen und in gleicher Höhe an den/die ehemaligen Inhaber gezahlt. Die Verkäufer können zwischen der Sofortversteuerung und Versteuerung entsprechend dem Zufluß wählen. Die Zuflußbesteuerung führt beim Veräußerer zu erheblichen Steuerersparnissen im Vergleich zum Barverkauf. Für den Erwerber lässt sich die Leibrentenverpflichtung belastungsneutral gestalten. Der Verkäufer erzielt bei typischen Fallkonstellationen Barwertvorteile in der Größenordnung von 30% eines Nettokaufpreises, die noch höher ausfallen, wenn die Steuersätze künftig sinken sollten.

#### **Sicherheiten:**

Der Erwerber wird nur dann gegen Leibrente kaufen, wenn er keinen finanziellen Nachteil davon hat. Das geschieht in der Weise, daß statt des Kaufpreises eine Einmalzahlung in eine Rückdeckungsversicherung geleistet wird. In Höhe der hieraus zufließenden Rentenzahlungen wird dem Verkäufer vom Käufer eine Rentenzusage erteilt. Damit handelt es sich aus Sicht des Käufers bei der Zahlung der Rente wirtschaftlich um einen durchlaufenden Posten. Gleichzeitig werden Risiko und Chance aus der unbekanntesten Restlebenserwartung des Veräußerers auf den Rückdeckungsversicherer übertragen. Der Verkäufer benötigt seinerseits eine Sicherheit dafür, daß der Käufer dauerhaft die Rente zahlen kann. Diese Sicherheit kann z. B. dadurch gestellt werden, daß der Käufer dem Verkäufer ein erstrangiges Pfandrecht an der Rückdeckungsversicherung einräumt. Für den Verkäufer besteht weiterhin das Risiko, daß er bzw. seine Erben im Fall eines vorzeitigen Todes erhebliche Vermögensverluste im Vergleich zu einem Verkauf gegen Barverkauf erleiden. Um dieses Risiko zu begrenzen, kann bei der Rente eine Mindestlaufzeit vereinbart werden.

### **Möglichkeit 4: Betriebsverpachtung**

Hier wird der gesamte Betrieb auf eine bestimmte Zeit an einen Dritten verpachtet. Dafür gibt es historisch entwickelte Gestaltungen. Die bekannteste ist die Eiserne Pacht. Da die Betriebe in den Neuen Bundesländern in der Regel einen größeren Anteil von Pachtflächen haben und oft noch Auflagen der BVVG wegen Flächenerwerb haben, ist die Verpachtung im Vorfeld sehr sorgfältig zu prüfen. Die Pachthöhe muß sich an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit orientieren.

### **Möglichkeit 5: Bewirtschaftungsvertrag**

Gerade wegen der Flächenproblematik liegt ein Bewirtschaftungsvertrag nahe. Die Form ist in den angelsächsischen Ländern stark ausgeprägt und wird in zunehmendem Umfang auch in Deutschland praktiziert. Dabei erhalten die Eigentümer einen festen Betrag, oft noch eine variable Gewinnbeteiligung.

Der Vorteil liegt darin, daß die Eigentümer ihr Eigentum behalte, ohne besonderen Aufwand kontinuierlichen Gewinn erzielen und an der Wertsteigerung der landwirtschaftlichen Flächen partizipieren. Wenn sie die gesamte oder einen Teil der Pacht in kontinuierlichen Flächenkauf investieren, mehren sie ihr Anlagevermögen.

Dieses Modell wird auch gerne dann praktiziert, wenn eine Nachfolgeneration im Management fehlt, aber heranwachsen kann.

Alle dargestellten Modelle müssen den tatsächlichen Zielsetzungen und betrieblichen Bedingungen auf Seite der Inhaber/Verkäufer und der Erwerber angepaßt werden. Es ist also eine intelligente und fallspezifische Beratung erforderlich.

**Die DenkFabrik berät mit Ihrem Beratungspool Käufer und Verkäufer – gerade wenn sie nicht als Vermittler bzw. Makler tätig wird und damit kein Provisionsinteresse hat.**