

Betriebsübergabe im Handwerk

Rechtzeitig an morgen denken!



Herausgeber:
Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen Handwerkskammern

Redaktion:
Handwerkskammer Koblenz
Friedrich-Ebert-Ring 33, 56068 Koblenz
Tel.: 0261 398-0, Fax 0261 398-398
E-Mail: beratung@hwk-koblenz.de

Handwerkskammer der Pfalz
Am Altenhof 15, 67655 Kaiserslautern
Tel.: 0631 3677-0, Fax 0631 3677-180
E-Mail: info@hwk-pfalz.de

Handwerkskammer Rheinhessen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Tel.: 06131 9992-0, Fax 06131 9992-63
E-Mail: info@hwk.de

Handwerkskammer Trier
Loebstraße 18, 54292 Trier
Tel.: 0651 207-0, Fax 0651 207-115
E-Mail: info@hwk-trier.de

Handwerkskammer des Saarlandes
Hohenzollernstr. 47 – 49, 66117 Saarbrücken
Tel.: 0681 5809-0, Fax 0681 5809-177
E-Mail: info@hwk-saarland.de

Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet. Sie steht stets stellvertretend für beide Bezeichnungen.

Die inhaltliche Gestaltung der Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit (mit Ausnahme von Vorsatz oder grobem Verschulden) wird nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit der Genehmigung der Herausgeber gestattet.

Bildnachweis:

- S. 1: © Margot Kessler – pixelio.de
- S. 7: © Franz Pfluegl – fotolia.com
- S. 12: © Handwerkskammer Koblenz
- S. 16: © fotoatelier2 – fotolia.com
- S. 20: © Handwerkskammer Koblenz
- S. 25: © gunnar3000 – fotolia.com
- S. 38: © Konstantin Gastmann – pixelio.de
- S. 43: © ElenaR – fotolia.com
- S. 44: © Fleurine - Fotolia.com

Inhaltsverzeichnis

I. Betriebsnachfolge als Herausforderung	6	Mischformen der Übergabe	25
II. Wie übergabefähig ist mein Betrieb?	8	Steuerliche Aspekte bei der Betriebsübergabe	26
Umsatz- und Ertragssituation	9	Einkommensteuer	26
Produkte und Dienstleistungen	9	Steuerliche Konsequenzen beim Verkauf von Kapitalgesellschafts-Anteilen	30
Betriebsstätten, Maschinen, technische Ausstattung	10	Veräußerung von GmbH-Geschäftsanteilen bei Bestehen einer Betriebsaufspaltung	30
Markt und Kunden	10	Gewerbsteuer	31
Personal	11	Umsatzsteuer	31
Betriebsorganisation	11	Exkurs: Betriebsaufgabe	31
III. Wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Übergabeplanung zu beginnen?	12	VIII. Besonderheiten bei Übergabe innerhalb der Familie	32
Exkurs: Für den Notfall gerüstet?	13	Allgemeine Empfehlungen	32
IV. Die Altersversorgung nach der Betriebsübergabe sichern	14	Schenkung des Betriebes ohne Auflagen	33
Möglichkeiten zur Verbesserung der Altersversorgung	16	Schenkung des Betriebes unter Auflagen	34
V. Wer soll den Betrieb übernehmen?	18	Erbrechtliche Aspekte	36
Die Übernahme durch ein Familienmitglied	18	Erbschafts- und schenkungssteuerliche Konsequenzen	37
Ein Mitarbeiter als Nachfolger	18	IX. Wie kann ich meinen künftigen Nachfolger am Unternehmen beteiligen?	38
Übernahme durch Dritte	19	X. Rechtliche Aspekte der Betriebsnachfolge	40
VI. Was ist mein Unternehmen wert?	21	Regelung für bestehende Arbeitsverhältnisse	40
Unternehmenswertermittlung nach AWH	21	Fortführung des Firmennamens	41
Pachtwert und Mietwert	22	Haftung des Erwerbers	41
VII. Welche Übergabeformen gibt es und welche steuerlichen Konsequenzen ergeben sich daraus?	23	XI. Wie kann der Nachfolger die Übernahme finanzieren?	42
Verkauf des Handwerksbetriebes	23	XII. Beratung – ein kostenloser Service Ihrer Handwerkskammer	44
Verpachtung des Handwerksbetriebes	24	Checkliste Betriebsübernahme/-übergabe	45
		Anlage 1: Übersicht über wichtige Regelungen des Erbrechts	48
		Anlage 2: Gewillkürte Erbfolge durch Testament und Erbvertrag	52

I. Betriebsnachfolge als Herausforderung

Sie haben Ihr Unternehmen seit vielen Jahren durch Höhen und Tiefen begleitet. Wenn Sie auch langfristig die Existenz des Betriebes und der damit verbundenen Arbeitsplätze sichern möchten, sollten Sie schon frühzeitig über die Fortführung des Unternehmens nach Ihrem Ausscheiden aus dem Berufsleben nachdenken.

Die Betriebsübergabe ist neben der Gründungsphase die wichtigste strategische Phase eines Unternehmens. Aufgrund der im Folgenden dargestellten Komplexität des Vorgangs kann auf eine sehr sorgfältige und langfristige Planung nicht verzichtet werden.

Verschiedene Alternativen müssen durchdacht, evtl. rechtliche, erbrechtliche und steuerliche Voraussetzungen berücksichtigt werden. Es sind finanzielle Aspekte, aber auch familiäre und persönliche Überlegungen mit einzubeziehen.

Komplexität der Nachfolge

Betriebsnachfolge

Ehe/Familie

Erbrecht

Finanzen

Nachfolger

Unternehmensstrategie

Vermögen



Die vorliegende Broschüre soll eine erste Orientierung geben und Ihnen dabei helfen, die bevorstehenden Aufgaben erfolgreich zu meistern. Jedoch kann damit ein ausführliches, persönliches Gespräch mit den Beratern der Handwerkskammern nicht ersetzt werden.

II. Wie übergabefähig ist mein Betrieb?

Die Übergabefähigkeit bzw. Attraktivität Ihres Betriebes für einen potenziellen Übernehmer hängt von vielen internen wie externen Faktoren ab. Aus diesem Grund sollten Sie Ihr Unternehmen noch einmal genau „unter die Lupe nehmen“, bevor Sie dieses einem potenziellen Nachfolger anbieten. Natürlich kennen Sie Ihren Betrieb in- und auswendig, aber dennoch: Manche Einschätzung ist vielleicht zu subjektiv und sollte überdacht werden. Analysieren Sie daher genau, was Ihr Unternehmen gegenüber den Kunden, dem Markt, der Konkurrenz etc. auszeichnet.

Bei der Analyse der betrieblichen Verhältnisse sollten Sie ein besonderes Augenmerk auf

- die Entwicklung der Umsatz- und Ertragsstruktur,
- das Produkt- und Leistungsangebot,
- die technische Ausstattung Ihres Betriebes,
- die Kundenstruktur,
- die Personalstruktur und Qualifikation Ihrer Beschäftigten sowie
- die Betriebsorganisation

legen. Dabei sind nicht nur die in der Vergangenheit erzielten Zahlen und Daten, sondern auch die zukünftig erwarteten Umsatz-, Kosten-, und Wettbewerbspotenziale von Bedeutung.

Tipp

Die Berater der Handwerkskammer unterstützen Sie gerne bei der Unternehmensanalyse und der Bewertung der Unternehmenspotenziale.

Planen Sie für die Bestandsaufnahme der betrieblichen Gegebenheiten einen ausreichenden zeitlichen Puffer ein. Notwendige Anpassungen aus wirtschaftlicher, rechtlicher und/oder steuerlicher Sicht können in der Regel nicht kurzfristig durchgeführt werden bzw. bedingen eine angemessene Vorlaufzeit. Generell gilt, dass Sie den Erfolg einer späteren Übergabe maßgeblich unterstützen können, indem Sie frühzeitig auf die Wert- und Nachhaltigkeit der o. g. Faktoren achten. Stellen Sie rechtzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und nehmen Sie gegebenenfalls Anpassungen an Ihrem strategischen Geschäftskonzept vor. Denn auch die Finanzierung der Nachfolge dürfte für den potenziellen Übernehmer bei Vorliegen eines schlüssigen Unternehmenskonzepts wesentlich leichter zu bewerkstelligen sein.

Umsatz- und Ertragssituation

Besonders wichtig für die Einschätzung der Übergabefähigkeit ist es, die genaue Ertragssituation der letzten Jahre festzustellen. Welche Umsätze wurden generiert? Welche Betriebsergebnisse wurden erzielt? Wie hoch war die betriebliche Umsatzrendite, die Pro-Kopf-Leistung etc.? Auch sollten Sie nicht die zukünftigen Umsatzerwartungen vernachlässigen. Sind Umsatz-trends erkennbar oder muss gar mit Umsatzeinbrüchen gerechnet werden?

Produkte und Dienstleistungen

Die Übergabefähigkeit des Unternehmens hängt auch maßgeblich vom betrieblichen Leistungsangebot ab. So sind Produkte und Dienstleistungen, die den aktuellen Ansprüchen und Anforderungen des Marktes gerecht werden, eine Voraussetzung für die erfolgreiche Suche nach einem möglichen Übernehmer. Bietet das bestehende Produkt- und Leistungsangebot zudem Spielräume für zukünftige technologische und trendmäßige Entwicklungen? Lassen sich hierdurch eventuell zusätzliche Kundengruppen erschließen, ergibt sich für den Nachfolger eine gute Startposition. Beobachten und analysieren Sie daher permanent die Entwicklungen des Marktes und der Branche.

Betriebsstätten, Maschinen, technische Ausstattung

Je besser der technische Zustand der betrieblichen Anlagen, Maschinen, des Fuhrparks, der Geschäftsausstattung, desto attraktiver ist Ihr Unternehmen für Ihren Nachfolger. Ermitteln Sie daher zeitnah die technologische Leistungsfähigkeit Ihrer Maschinen. Holen Sie Informationen darüber ein, ob im Falle einer Betriebsübergabe neue gewerberechtliche und ökologische Auflagen zu beachten sind. Eine technisch veraltete Ausstattung bzw. eine gar eingeschränkte Nutzbarkeit bedingen über kurz oder lang kostenintensive Reparaturen, Ersatzinvestitionen und/oder Modernisierungsmaßnahmen.

Markt und Kunden

Wie attraktiv sich Ihr Betrieb für einen potenziellen Übernehmer darstellt, ist in einem hohen Maß auch von der Kundenstruktur des Betriebes abhängig. Welche Kundengruppen werden primär angesprochen und wie hoch ist deren Kaufkraft? Wer sind die Kunden von morgen und wie lassen sich neue Kundengruppen erschließen? Wie stark ist der Wettbewerb – gegenwärtig und in der Zukunft? Sind Sie Marktführer? Und wenn ja, in welchen Bereichen?

Tipp

Betreiben Sie ein gezieltes Marketing und durchforsten und aktualisieren Sie Ihre Kundenkartei. Untermauern Sie die Übergabefähigkeit Ihres Betriebes, indem Sie zu Ihren Stammkunden sowie langjährigen Auftraggebern und Geschäftspartnern besonders intensiven Kontakt pflegen. Kümmern Sie sich frühzeitig um die Verlängerung bestehender, werksvertraglicher Vereinbarungen (Wartungsverträge, Absatzrahmenverträge etc.). Machen Sie Ihre Produkte und Leistungen interessant für die Kundengruppen der Zukunft.

Personal

Eine betrieblich angemessene Personalstruktur ist für die Übergabefähigkeit von enormer Wichtigkeit. Sind Ihre Mitarbeiter marktgerecht qualifiziert? Laufen Lehr- oder Zeitverträge aus? Welches Know-how verbleibt nach Ihrem Ausscheiden im Unternehmen? Analysieren Sie die Personalstruktur Ihres Betriebes gründlich und erstellen Sie Übersichten, aus denen wesentliche Sachverhalte wie Alter der Beschäftigten, Qualifikation, Eintrittsdatum, Entlohnung, Urlaubsanspruch, Vertragsbefristungen sowie betriebliche Sondervereinbarungen hervorgehen. Beugen Sie einem drohenden Know-how-Verlust rechtzeitig durch Schulungsmaßnahmen vor.

Betriebsorganisation

Eine zeitgemäße Betriebsorganisation ist im Handwerk die Grundlage für den Erfolg. Läuft die Auftragsabwicklung schnell und reibungslos? Sind die Arbeitsgebiete und Aufgabenbereiche klar strukturiert? Wird die betriebliche Leistungserstellung und Abrechnung hinreichend EDV-technisch unterstützt? Existiert ein betriebliches Controllingssystem? Wie aktuell ist die Finanzbuchhaltung? Funktionieren das Zusammenspiel und der Informationsaustausch mit Steuerberater, Kreditinstituten etc.?

Im Gegensatz zu den vorgenannten Sachverhalten lässt sich im Bereich der Betriebsorganisation die Übergabefähigkeit des eigenen Betriebes mit vergleichsweise einfachen Mitteln kurzfristig verbessern.

III. Wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit der Übergabeplanung zu beginnen?

Nicht selten erstreckt sich in der Praxis der durchschnittliche Übergabezeitraum, d. h. die Zeitspanne zwischen der ersten konkreten Überlegung bis zur letzten Übernahme, auf ca. 10 Jahre. Je nachdem, zu welchem Zeitpunkt Sie in den wohlverdienten Ruhestand gehen möchten, sollten Sie sich früher oder später – spätestens jedoch mit Ihrem 55. Geburtstag – gedanklich der Nachfolge widmen und konkrete Vorstellungen entwickeln.



Tipp

1. Stellen Sie einen schriftlichen Fahrplan für Ihre Betriebsübergabe auf. Stimmen Sie steuerliche und rechtliche Fragen ab und nutzen Sie dabei fachkundige Beratung zu einzelnen Detailfragen.

2. Überlassen Sie Ihre Unternehmensnachfolge nicht dem Gesetzgeber (gesetzliche Erbfolge), sondern wählen Sie Ihren Nachfolger sorgfältig nach fachlicher und persönlicher Qualifikation aus.
3. Schaffen Sie sich eine ausreichende Altersversorgung und nutzen Sie die Betriebsnachfolge als Chance für Ihre persönliche Zukunft.

Exkurs: Für den Notfall gerüstet?

Für den Eintritt eines Notfalls (plötzliche Erkrankung, Unfall, Tod) ist es wichtig ein Notfallhandbuch zu erstellen.

Dieses sollte die Geschäftsvertretung regeln und den Ablauf des Tagesgeschäftes sicherstellen.

Hinterlegen Sie das Notfallhandbuch mit allen Ihnen wichtig erscheinenden Informationen an einem für die Betroffenen zugänglichen Ort.

Mögliche Inhalte des Notfallhandbuchs sind:

- Telefonnummer des Steuerberaters
- Adressverzeichnis wichtiger Ansprechpartner
- Hinweis auf erbrechtliche Angelegenheiten
- Not-Prokura oder Handlungsvollmacht
- Vollmachten für Bank und jegliche Rechtsgeschäfte
- Vertretungsregelungen
- Hinterlegungsorte wichtiger Dokumente
- EDV-Zugangsdaten, digitale Signatur
- PINs
- Banksafe-Zugang

IV. Die Altersversorgung nach der Betriebsübergabe sichern

Überprüfen Sie Ihre Altersversorgung! Gerade im Handwerk wird oft übersehen, dass die gesetzliche Handwerkerversorgung nur eine Grundversorgung darstellt. Zusätzliche private Vorsorge ist in vielen Fällen nur unzureichend auf die möglichen Versorgungsfälle abgestimmt.

Hierzu zwei Beispiele aus der Praxis:

- Ein Maler- und Lackierermeister beantragt mit 63 Jahren Rente und erhält das vorgezogene Altersruhegeld. Eine private Lebensversicherung wurde aber auf das Endalter 65 Jahre abgestellt mit der Folge, dass zwei Jahre lang nicht nur eine Lücke besteht, sondern auch die Beiträge zur Lebensversicherung von der Rente bestritten werden müssen.
- Ein Schlossermeister muss mit 58 Jahren seinen Betrieb aus gesundheitlichen Gründen übergeben und beantragt die Erwerbsminderungsrente. Nach 216 Pflichtmonatsbeiträgen wurde aber keine freiwillige Weiterversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung beantragt mit der Folge, dass die Erwerbsminderungsrente nicht gewährt bzw. flexibles Altersruhegeld aufgrund fehlender Voraussetzungen nicht gezahlt wird.

Auf der nächsten Seite finden Sie eine Übersicht, in die Sie Ihre zukünftigen Einnahmen und Ausgaben eintragen können.

monatliche Einnahmen	Euro
Renten aus	
Erwerbsminderung	_____
flexibles Altersruhegeld	_____
Altersruhegeld	_____
Einkünfte aus privaten Versicherungen	
Altersrente	_____
Berufsunfähigkeits-/Erwerbsunfähigkeitsrente	_____
betriebliche Altersversorgung	
Pension	_____
sonstige Zulagen	_____
sonstige nachhaltige und bezifferbare Einkünfte	
aus Vermietung und Verpachtung	_____
aus Kapitalanlagen und Beteiligungen	_____
private Versorgungsrenten	_____
Einnahmen insgesamt pro Monat	_____

monatliche Ausgaben	Euro
Kosten des Lebensunterhaltes (Essen, Trinken, Kleidung usw.)	_____
Miete inkl. Nebenkosten	_____
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten	_____
Zins- und Tilgungsverpflichtung von (ehemals betrieblichen) Darlehen	_____
Vorsorgeaufwendungen (Beiträge, Lebensversicherung, Krankenversicherung)	_____
Sonstiges (z. B. Sparen, Urlaub, Anschaffungen, Ausbildungskosten Kinder usw.)	_____
Ausgaben insgesamt pro Monat	_____

Möglichkeiten zur Verbesserung der Altersversorgung

Wenn Sie Ihre Einnahmen aus der bestehenden Versorgung den Ausgaben nach der Übergabe gegenüberstellen, wird in nicht wenigen Fällen eine Unterdeckung vorhanden sein. In diesem Fall ist es notwendig, Maßnahmen zu ergreifen, um die Versorgungslücke zu schließen.



Folgende Möglichkeiten sollten Sie deshalb prüfen

- **Maßnahmen zur Erhöhung der gesetzlichen, privaten und betrieblichen Altersversorgung:**
Die Renten sind so angelegt, dass sie über einen längeren Zeitraum mit niedrigen Beiträgen und der Verzinsung erwirtschaftet werden. Bei Betriebsübergabe wegen Krankheit oder Erreichen der Altersgrenze wird deshalb eine Aufstockung bzw. Nachzahlung in der Regel nicht den gewünschten Erfolg bringen.

- **Einkünfte aus Hinzuverdienst**
Neben einer Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung darf in einem bestimmten Umfang hinzuverdient werden. Wie viel hängt von der Rentenart ab. Wer die Erwerbsminderungsrente in voller Höhe erhält, kann daneben höchstens monatlich brutto 400 Euro verdienen. Verdient er mehr, entfällt der Rentenanspruch teilweise.
- **Einkünfte aus der Übergabe des Betriebes**
Sollte nach Aufstellung Ihrer Versorgungsbilanz eine Versorgungslücke bestehen und ist diese auch nicht durch Hinzuverdienste bzw. sonstige Einkünfte zu schließen, so müssen Sie bei Planung und Gestaltung der Übergabe Ihres Betriebes dies mitberücksichtigen. Diese Mindestanforderungen sind zu definieren und wertmäßig festzulegen und müssen unabdingbar in Ihre Verhandlungen mit dem Übernehmer einfließen.
- **Einkünfte aus Berater- und/oder Aushilfstätigkeiten beim Nachfolger**

Tipp

Überprüfen Sie, dass eventuell vereinbarte Miete, Pacht, betriebliche Versorgungsrente, Leibrente, Beraterhonorar usw. für den Übernehmer verkräftbar sind. Denken Sie daran, diese zu sichern, um nicht im Falle eines Niedergangs des Unternehmens mit leeren Händen dazustehen.

V. Wer soll den Betrieb übernehmen?

Ein geeigneter Übernehmer ist der Grundstein für eine erfolgreiche Betriebsübergabe. Die Suche nach einem Nachfolger und vor allem seine Vorbereitung auf die Übernahme erfordern Zeit. Grundsätzlich bestehen drei Möglichkeiten.

Die Übernahme durch ein Familienmitglied

Viele Firmeninhaber wünschen sich einen Nachfolger aus der Familie. Diese Variante ist jedoch keine ganz einfache Form der Nachfolge. Die emotionale Komponente ist nicht zu unterschätzen und erschwert häufig eine weitgehend objektive Betrachtung der Dinge. Zunächst einmal muss die Nachfolge von dem Familienmitglied ausdrücklich gewollt sein. Ist diese Ausgangsfrage geklärt, so liegt der Schwerpunkt der Nachfolgeplanung in der rechtzeitigen Vorbereitung des Nachfolgers. Der Nachfolger muss schrittweise in die Führung des Unternehmens mit einbezogen werden, Verantwortung übernehmen lernen, Erfahrungen sammeln und damit nach und nach unternehmerische Handlungskompetenz erwerben. Parallel hierzu muss der Übergeber lernen loszulassen. Darüber hinaus kann ein Akzeptanzproblem des familieninternen Nachfolgers entstehen. Nachkommen, die den Mitarbeitern von Kindesalter an bekannt sind, kämpfen oftmals damit, nach wie vor als „der Kleine“ gesehen und nicht als Chef akzeptiert zu werden.

Ein Mitarbeiter als Nachfolger

Steht kein Nachfolger aus dem Kreis der Familie zur Verfügung, so bietet sich vielleicht eine Person aus dem Bereich des Unternehmens für eine Übernahme an. Ein Nachfolger aus dem Unternehmen hat meist den Vorteil, dass er, wie der Familiennachfolger, die Besonderheiten des Unternehmens bereits

kennt, mit den Abläufen vertraut ist und zu Kunden und Lieferanten einen persönlichen Kontakt aufgebaut hat. Möglicherweise hat er auch seine Führungsqualitäten bereits unter Beweis gestellt. Darüber hinaus bleibt die Kontinuität im Unternehmen gewahrt.

Es besteht allerdings bei der Übergabe an Betriebsinterne die Gefahr, dass eine gewisse Betriebsblindheit vorhanden ist. Es ist keine so hohe Sensibilität gegenüber betrieblichen Verbesserungsmöglichkeiten vorhanden, wie sie ein betriebsfremder Nachfolger hat, der unvoreingenommen in das Unternehmen eintritt. Auch hier kann ein Akzeptanzproblem seitens der früheren Kollegen entstehen.

Übernahme durch Dritte

Bei der Betriebsübernahme durch externe Dritte muss gezielt nach einem geeigneten Übernahmekandidaten gesucht werden. Prüfen Sie zunächst im näheren Umfeld (bspw. Kollegen, Geschäftspartner), ob sich ein geeigneter Nachfolger findet. Sollte dies nicht der Fall sein, bieten Sie Ihr Unternehmen am Markt an. Hierzu eignen sich die Betriebsbörsen der Handwerkskammern, in der Sie Ihr Unternehmen eintragen lassen können. Die Börse ist ein Verzeichnis von einerseits Existenzgründungswilligen, die ein Unternehmen suchen und andererseits von Unternehmern, die ihr Unternehmen übergeben wollen. Die Betriebsbörsen zeichnen sich hierbei durch die Gewährleistung von Anonymität der Teilnehmer aus, um den sensiblen Prozess mit der notwendigen Diskretion zu behandeln.

Die Unternehmensbörse www.nexxt-change.org hat sich auf bundesweiter Ebene etabliert. Anzeigen in Tageszeitungen und Fachzeitschriften sowie Aushänge bei Meisterschulen stellen ebenfalls eine Option dar. Darüber hinaus besteht auch die Möglichkeit, sich an Lieferanten, Geschäftspartner oder Firmenmakler zu wenden oder mithilfe einer Personalberatung nach einem Nachfolger zu suchen.

Unabhängig davon, ob der potenzielle Nachfolger ein Familienmitglied, ein Mitarbeiter des Unternehmens oder ein Fremder ist, sollte ein Anforderungsprofil für den Nachfolger erstellt werden. Hierbei sollten folgende Punkte abgefragt werden:

- die kaufmännische, fachliche und soziale Kompetenz
- die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen und zu delegieren
- Konfliktfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und Gesprächsbereitschaft
- persönliche Eignung (Einsatzbereitschaft, familiäres Umfeld etc.) des Nachfolgers

Mithilfe dieses Anforderungsprofils können Sie prüfen, ob der Kandidat wirklich für diese Aufgabe geeignet ist, denn nicht immer ist der Wunschnachfolger auch wirklich „der Richtige“. Auch ist es ratsam, bei der Beurteilung eines potenziellen Nachfolgers die Beratung durch unabhängige Dritte, wie z. B. die Handwerkskammer, einen Unternehmensberater oder eine Personalberatungsgesellschaft, in Anspruch zu nehmen.



VI. Was ist mein Unternehmen wert?

Unternehmenswertermittlung nach AWH

Vor dem Verkauf Ihres Unternehmens müssen Sie sich zunächst Klarheit darüber verschaffen, welchen Wert Ihr Unternehmen darstellt. Nur so können Sie im Verhandlungsverlauf mit potenziellen Käufern einen realistischen Kaufpreis finden. Dies ist in der Praxis kein leichtes Unterfangen.

Aus diesem Grund wurde von der Arbeitsgemeinschaft der wertermittelnden Betriebsberater im Handwerk (AWH) ein einheitlicher Bewertungsstandard geschaffen. Grundlage des so genannten „AWH-Standards“ ist das Ertragswertverfahren, das auf die Verhältnisse handwerklicher Unternehmen angepasst ist. Dieses berücksichtigt neben tatsächlich vorhandenen Vermögensgegenständen (Substanzwert) auch die Gewinnsituation des Unternehmens (als Ausdruck für gute Kundenkontakte, Image, Marktstellung etc.). Hierbei kommt insbesondere der zukünftigen Ertragssituation eine entscheidende Bedeutung zu. Ein Nachfolger muss aus den Erträgen nicht nur die künftig im Unternehmen erforderlichen Investitionen finanzieren, sondern auch die Zins- und Tilgungszahlungen, die mit dem Kauf der Unternehmung verbunden sind.

Tipp

Nähere Informationen zur Bewertung nach dem AWH-Standard und dem damit verbundenen Prozedere erteilen die betriebswirtschaftlichen Berater Ihrer Handwerkskammer. Nach Abschluss einer AWH-Unternehmensbewertung ist eine solide Basis für die Kaufpreisverhandlung gegeben. Eine solche Unternehmensbewertung liefert wichtige Argumente zur Begründung und Durchsetzung eines bestimmten Preises. Sie ist somit in vielen Fällen eine unverzichtbare Verhandlungsgrundlage für einen von beiden Seiten akzeptierten Kaufpreis.

Pachtwert und Mietwert

Bei der Pachtpreisberechnung gibt es im Gegensatz zur Unternehmenswert-ermittlung bisher kein allgemeingültiges Standardverfahren. Pachtpreise als Verhandlungsgrundlage werden deshalb durch verschiedene Verfahren ermittelt. So finden sich in der Beratungspraxis gewinn- oder vermögenswertorientierte Pachtpreisberechnungen sowie Mischverfahren aus beiden. Bei einer Berechnung ist immer Wert darauf zu legen, dass die Pachthöhe nicht im Widerspruch zur bisherigen Ertragssituation steht (zum Beispiel niedriger Gewinn, hohe Pacht). Es muss außerdem sichergestellt werden, dass der Pächter aufgrund der Pachtzahlungen liquide bleibt und somit seinen Zahlungsverpflichtungen (einschließlich der Pachtzahlungen) weiterhin nachkommen kann.

Für die Berechnung von Pachtpreisen als Verhandlungsgrundlage sollte der Verpächter dem künftigen Pächter verschiedene Informationen als Berechnungsgrundlage zur Verfügung stellen. Neben den Jahresabschlüssen der letzten drei bis fünf Jahre gehören dazu insbesondere Angaben zu den Wertverhältnissen von Immobilien sowie Grund und Boden und zu den vorherrschenden Mietpreisen für die unterschiedlichen Arten von gewerblichen Flächen. Darüber hinaus ist in den Pachtwert ein Pachtzins für Inventar und Maschinen einzubeziehen, der in der Regel Zinsen und Abschreibungen beinhaltet. Eine Pachtberechnung sollte immer zeitnah zur geplanten Verpachtung erfolgen.

Bei der Vereinbarung eines Mietpreises gewerblicher Immobilien sollte der ortsübliche Mietspiegel herangezogen werden. Für sehr gute/sehr schlechte Bausubstanz, Standort usw. können Zu- bzw. Abschläge vorgenommen werden.

Im Unterschied zum Mietvertrag gibt der Pachtvertrag dem Pächter neben dem Gebrauchsrecht auch das Recht, einen Ertrag aus der Pachtsache zu ziehen. Bei einer Überlassung von leeren Räumen zu gewerblichen Zwecken liegt somit ein Mietvertrag vor, während es sich bei der Überlassung von Betrieben um einen Pachtvertrag handelt.

VII. Welche Übergabeformen gibt es und welche steuerlichen Konsequenzen ergeben sich daraus?

Bei Ihrer Entscheidung für eine spezielle Form der Betriebsübergabe sollten Sie die Auswirkungen auf Ihre Altersversorgung genauso im Auge behalten wie z. B. rechtliche und steuerliche Konsequenzen. Grundsätzlich kann man folgende Übergabeformen unterscheiden:

Verkauf des Handwerksbetriebes

Hierbei geht das Eigentum an den einzelnen Wirtschaftsgütern auf den Nachfolger über und es werden klare Besitzverhältnisse geschaffen. Um spätere Streitigkeiten zwischen den Vertragsparteien zu vermeiden, sollte stets ein ausführlicher Unternehmenskaufvertrag oder Übergabevertrag abgeschlossen werden. Hierin sind neben dem Kaufpreis selbst und dessen Bezahlung eine Vielzahl von Detailfragen (wie z. B. Fortführung des Firmennamens, Übergang von Gewährleistungsverpflichtungen, Übernahme von Lizenzen, Patenten usw., Eintritt in laufende Verträge etc.) zu regeln. Werden Grundstücke oder Anteile an Personengesellschaften bzw. Kapitalgesellschaften übertragen, so ist eine notarielle Beurkundung erforderlich.

■ Verkauf gegen Einmalzahlung

Für Sie als Übergeber ist dies die wohl sicherste Variante der Betriebsübergabe, da Sie unabhängig vom unternehmerischen Erfolg Ihres Nachfolgers sind. Sofern die persönliche Kreditwürdigkeit Ihres Nachfolgers keinen Anlass zu Beanstandungen gibt und das gewählte Übernahmekonzept stimmig und tragfähig erscheint, ist in der Regel der Kaufpreis

unter Zuhilfenahme öffentlicher Förderprogramme und Bürgschaften problemlos über Kreditinstitute zu finanzieren. Sie können dann den erhaltenen Kaufpreis frei für Ihre Altersversorgung verwenden.

- **Verkauf auf Ratenbasis oder gegen Zahlung einer Veräußerungsrente**
Diese Übergabeformen sollten Sie nur wählen, wenn Ihre Altersversorgung gesichert ist, da grundsätzlich auch mit einem Scheitern des Nachfolgers gerechnet werden muss. Versuchen Sie bei dieser Form der Betriebsübergabe, Ihr Risiko durch Vereinbarung von Grundschulden, Rentenlasten, Eigentumsvorbehalten, Sicherungsübereignungen usw. möglichst gering zu halten. Lassen Sie sich hierbei unbedingt von einem Rechtsanwalt beraten.

Verpachtung des Handwerksbetriebes

Ist Ihr Nachfolger nicht in der Lage oder willens, das Unternehmen sofort käuflich zu erwerben, so kann die Betriebsverpachtung sinnvoll sein. Gerade bei jüngeren Existenzgründern, die nicht über eine solide Eigenkapitalbasis verfügen und deshalb Schwierigkeiten bei der Finanzierung eines Übernahme-preises haben, stellt die Verpachtung oftmals die einzige Möglichkeit der Nachfolgeregelung dar. Vielfach wird auch vereinbart, dass bei einem späteren käuflichen Erwerb ein Teil der gezahlten Pacht Berücksichtigung findet.

Auch bei der Betriebsverpachtung ist der Abschluss eines detaillierten schriftlichen Vertrages empfehlenswert, bei dem z. B. das Pachtobjekt genau beschrieben wird (Inventarverzeichnis als Anhang) und sonstige Besonderheiten wie etwa Verkehrssicherungspflichten, Reparaturen, notwendige Ersatzbeschaffungen usw. geregelt werden. In der Regel werden der Warenbestand, Kleinwerkzeuge und der Fuhrpark veräußert und lediglich die Betriebsstätte mit dem Maschinenpark und der Einrichtung verpachtet.

Die wesentlichen Vermögenswerte bleiben zwar zunächst in Ihrem Eigentum, doch tragen Sie das Risiko, dass der Pächter den Betrieb so „herunterwirtschaftet“, dass die Basis für eine künftige Einkommenserzielung verloren geht. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Gefahr von Reibungspunkten, die aufgrund der räumlichen Nähe zwischen Ihnen und einem möglichen Pächter auftreten könnten.

Mischformen der Übergabe

Denkbar ist auch, dass Sie nur einen Teil des Kaufpreises sofort vergütet bekommen und hinsichtlich des Restes dem Erwerber ein Verkäuferdarlehen gewähren. Schließlich besteht auch noch die Möglichkeit, das komplette Inventar und den Warenbestand zu verkaufen und lediglich die Betriebsräume zu vermieten. In diesem Falle wird jedoch steuerlich meist von einer Betriebsaufgabe ausgegangen mit möglichen negativen Effekten (siehe Folgekapitel).



Steuerliche Aspekte bei der Betriebsübergabe

Die entgeltliche Übertragung eines Handwerksunternehmens kann teilweise erhebliche steuerliche Belastungen nach sich ziehen. Um hiervon nicht überrascht zu werden, sollten Sie frühzeitig mit Ihrem Steuerberater die Konsequenzen eines Verkaufs erörtern.

Einkommensteuer

Erzielen Sie beim Verkauf Ihres Handwerksbetriebes einen Veräußerungsgewinn, so ist dieser einkommensteuerpflichtig (zzgl. Solidaritätszuschlag). Hohe Veräußerungsgewinne entstehen immer dann, wenn die Wirtschaftsgüter bereits sehr lange im Betriebsvermögen sind (z. B. wenn der Betrieb bereits vom Vater übernommen wurde) und deshalb nur noch ganz geringe Buchwerte aufweisen. Man spricht hier auch von stillen Reserven in der Bilanz.

Der steuerpflichtige Veräußerungsgewinn errechnet sich regelmäßig wie folgt:

Verkaufserlös
- Veräußerungskosten (z. B. Beratungshonorare, Notarkosten, Gutachten, Anzeigen)
- Buchwert der veräußerten Wirtschaftsgüter (Eigenkapital)
<hr/>
= steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn

Haben Sie das 55. Lebensjahr bereits vollendet oder sind im sozialversicherungsrechtlichen Sinne als dauernd berufsunfähig anerkannt, so können Sie gewisse steuerliche Vergünstigungen in Anspruch nehmen. Diese stehen Ihnen jedoch nur einmal im Leben zu, d. h., können nur bei einem Verkaufsvorgang beantragt werden. Voraussetzung ist, dass die betriebliche Tätigkeit endgültig eingestellt wird und der Betrieb als lebender Organismus des Wirtschaftslebens aufhört zu bestehen. Die steuerlichen Vergünstigungen bestehen aus einem Freibetrag nach § 16 EStG sowie einem ermäßigten Steuersatz

nach § 34 EStG. Der Freibetrag beläuft sich auf 45.000 Euro. Er reduziert sich allerdings um den Teil, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro übersteigt, d. h., bei einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro ist der Freibetrag aufgebraucht. Für den nach Abzug des Freibetrages noch verbleibenden Veräußerungsgewinn können Sie einen ermäßigten Steuersatz anwenden. Dieser beträgt 56 % des regulären Durchschnittssteuersatzes im Jahr der Betriebsaufgabe, jedoch mindestens der Eingangssteuersatz (2010 = 14 %). Alternativ hierzu kann auch die so genannte „Fünftel-Methode“ angewandt werden, was zu einer Progressionsabschwächung führt.

Steuertipp

Betriebsinhaber, die nach Verkauf ihres Handwerksbetriebes nur noch geringe steuerpflichtige Einkünfte haben (z. B. Renten) sollten überlegen, den Verkaufszeitpunkt in die ersten Monate eines Geschäftsjahres zu verschieben. Dann gehen in die Berechnung des Durchschnittssteuersatzes nur geringe Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder gar Verluste ein und der anzuwendende reduzierte Steuersatz fällt geringer aus. Ein weiterer Vorteil dieser Vorgehensweise besteht darin, dass eine mögliche Steuerlast erst ein Jahr später als Liquiditätsabfluss eintritt.

Selbst, wenn Sie mit Ihrem Nachfolger keine Zahlung des Kaufpreises in einer Summe, sondern eine Ratenzahlung oder Rentenvereinbarung getroffen haben, so müssen Sie trotzdem im Veräußerungszeitpunkt grundsätzlich den gesamten Veräußerungsgewinn sofort versteuern (ggf. unter Inanspruchnahme der steuerlichen Vergünstigungen Freibetrag und ermäßigter Steuersatz). Deshalb sollte die erste Rate mindestens so hoch bemessen sein, dass die anfallende Einkommensteuer hiermit gezahlt werden kann. Die Steuerbelastung tritt selbst dann ein, wenn Sie dem Erwerber den Kaufpreis teilweise oder ganz für einen bestimmten Zeitraum stunden (Verkäuferdarlehen).

Im Falle von Renten- oder Ratenzahlungen errechnet sich der Veräußerungserlös, indem die Ratenzahlungen oder Rentenzahlungen mit einem Zinssatz

von 5,5 % auf den Veräußerungszeitpunkt abgezinst werden (so genannter Kapitalwert oder Barwert).

Wird die Rentenvereinbarung mit der Absicht geschlossen, die Versorgung des Veräußerers sicherzustellen, besteht ein Wahlrecht zwischen sofortiger Versteuerung und so genannter laufender Versteuerung. Die laufende Versteuerung (Zuflussbesteuerung) bei einer Leibrente bedeutet, dass die Rentenzahlungen für Sie so lange steuerfrei sind, bis die darin enthaltenen Tilgungsanteile das Kapitalkonto (bzw. die Buchwerte der veräußerten Wirtschaftsgüter) erreichen. Sind die Tilgungsanteile der Rentenzahlungen höher als das Kapitalkonto, erfolgt eine ganz normale laufende Versteuerung. Freibetrag und ermäßigter Steuersatz können dann jedoch nicht in Anspruch genommen werden. Die in den Raten/Renten enthaltenen Zinsanteile sind von Anfang an im Jahr des Zuflusses zu versteuern.

Empfehlungen

1. Bitten Sie Ihren Steuerberater, den Veräußerungsgewinn im Rahmen einer Musterberechnung zu ermitteln.
2. Lassen Sie sich errechnen, wie hoch die zusätzliche Einkommensteuerbelastung aus der Betriebsübergabe unter Berücksichtigung des Freibetrages und der Tarifbegünstigung ist.
3. Klären Sie mit Ihrem Steuerberater, ob Sie die Voraussetzungen für die Steuervorteile erfüllen.
4. Prüfen Sie, ob Sie in der Lage sind, die fällige Steuerschuld zu bezahlen.
5. Greifen Sie bei der Gestaltung von Übergabe- oder Pachtverträgen auf die Praxiserfahrung von Betriebs- und Rechtsberatern Ihrer Handwerkskammer sowie auf Ihren Steuerberater und Rechtsanwalt zurück, besorgen Sie sich entsprechende Vertragsmuster zur Vorbereitung.
6. Sichern Sie Ihre Kaufpreis- oder Rentenansprüche ab.

Beabsichtigen Sie, Ihren Handwerksbetrieb zu verpachten, so haben Sie steuerlich zwei Möglichkeiten:

- Sie können die Betriebsaufgabe erklären und fortan die Immobilie mit dem Maschinenpark aus Ihrem Privatvermögen heraus verpachten.
- Sie können den Betrieb als so genannten „ruhenden Gewerbebetrieb“ oder „Verpachtungsbetrieb“ fortführen, d. h., eine gewerbliche Verpachtung vornehmen.

Beim ruhenden Gewerbebetrieb fallen zunächst keine Steuerbelastungen auf die stillen Reserven an. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass Sie den Betrieb im Ganzen verpachten, d. h., dass alle wesentlichen Betriebsgrundlagen Ihrem Nachfolger zur Verfügung gestellt werden. Halten Sie wesentliche Betriebsgrundlagen zurück oder wird der Betriebszweck geändert, dann liegt keine Betriebsverpachtung vor und es kommt zu einer Entnahme und damit zur Aufdeckung der stillen Reserven. Wichtig für die steuerliche Anerkennung einer Betriebsverpachtung ist, dass Sie die theoretische Möglichkeit haben, irgendwann den Pachtvertrag zu beenden, um den Betrieb wieder mit seinen wesentlichen Grundlagen selbst fortzuführen. Aus diesem Grunde sind an die Gestaltung des Pachtvertrages besondere Anforderungen zu stellen. Holen Sie hierzu die Hilfe Ihres Steuerberaters ein!

Bei der Betriebsverpachtung haben Sie zwar nach wie vor ein Unternehmen im steuerlichen Sinne, jedoch fällt keine Gewerbesteuer mehr an, da diese lediglich die so genannten „werbenden“ Betriebe erfasst.

Hinweis

Bedenken Sie bitte bei der Wahl des Übergabemodells Verpachtung, dass eine Besteuerung der in Ihrem Betrieb ruhenden stillen Reserven nur hinausgeschoben wird. Bei einer späteren Veräußerung oder Betriebsaufgabe sind in der Regel die stillen Reserven weiter angewachsen und möglicherweise stehen Steuervergünstigungen nicht mehr in dem derzeitigen Umfang zur Verfügung, d. h., die Steuerbelastung kann deutlich höher ausfallen.

Steuerliche Konsequenzen beim Verkauf von Kapitalgesellschafts-Anteilen

Wird Ihr Handwerksunternehmen als GmbH geführt und verkaufen Sie Ihre Anteile am Stammkapital, so können ebenfalls steuerpflichtige Veräußerungsgewinne entstehen.

Der Veräußerungsgewinn errechnet sich dann wie folgt:

Verkaufserlös der Anteile
- Veräußerungskosten
- Anschaffungskosten der veräußerten Anteile
<hr/>
= Veräußerungsgewinn

Nach dem Teileinkünfteverfahren werden Gewinne beim Verkauf von GmbH-Anteilen, die eine Beteiligung von mehr als 1 % umfassen, zu 40 % steuerfrei gestellt. Dies bedeutet, dass lediglich 60 % des Veräußerungsgewinnes steuerpflichtig sind. Sehr geringe Veräußerungsgewinne können sogar komplett steuerfrei bleiben, da das Einkommensteuergesetz im § 17 einen Freibetrag von 9.060 Euro (beim Verkauf einer 100%igen Beteiligung) vorsieht. Dieser Freibetrag schmilzt sukzessive bei Veräußerungsgewinnen über 36.100 Euro ab.

Veräußerung von GmbH-Geschäftsanteilen bei Bestehen einer Betriebsaufspaltung

Wird das Handwerksunternehmen im Rahmen einer steuerlichen Betriebsaufspaltung geführt, d. h., halten die Eigentümer der wesentlichen Betriebsgrundlage (z. B. der Betriebsimmobilie) gleichzeitig auch die Mehrheit der Anteile an der GmbH (Beherrschungsverhältnis), so ist im Rahmen der Betriebsnachfolge besondere Vorsicht geboten!

Verkauft nämlich beherrschende Gesellschafter lediglich die GmbH-Geschäftsanteile und nicht das dazugehörige Betriebsunternehmen (Werkstattgebäude z. B.), so kommt es ungewollt zur Auflösung der Betriebsaufspaltung und damit zur Offenlegung der im Besitzunternehmen ruhenden stillen Reserven. Durch die dann angenommene Überführung des Besitzunternehmens in das Privatvermögen, können erhebliche Steuerbelastungen auf den Übergeber zukommen.

Gewerbsteuer

Verkaufen Sie Ihr gesamtes Unternehmen und erzielen dabei einen Veräußerungsgewinn, so unterliegt dieser nicht der Gewerbesteuer. Die Gewerbesteuerpflicht endet nämlich mit der Einstellung der werbenden Tätigkeit.

Umsatzsteuer

Wird das gesamte Unternehmen an einen anderen Unternehmer für dessen Unternehmen veräußert, so unterliegt dieser Vorgang nicht der Umsatzsteuer nach Maßgabe des § 1a UStG. Beachten Sie bitte auch hier, dass für die Umsatzsteuerbefreiung alle wesentlichen Betriebsgrundlagen in einem Akt auf den Käufer übergehen müssen.

Exkurs: Betriebsaufgabe

Geben Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit auf, indem Sie Ihre Werkstatttür schließen und ein Schild anbringen „Wegen Betriebsaufgabe geschlossen“, so müssen Sie, obwohl Sie keinerlei Einnahmen aus der Veräußerung von Wirtschaftsgütern haben, einen gleich hohen Gewinn versteuern wie im Fall der Veräußerung des gesamten Gewerbebetriebes. Sie können allerdings bei Aufgabe einer Einzelunternehmung bzw. einer Personengesellschaft die oben beschriebenen Vergünstigungen (Freibeträge, Steuertarifermäßigung) in Anspruch nehmen.

VIII. Besonderheiten bei Übergabe innerhalb der Familie

Allgemeine Empfehlungen

Die traditionelle Form der Betriebsnachfolge durch das eigene Kind oder andere Familienangehörige wird von vielen Handwerksunternehmern als Idealfall empfunden. Aber nicht immer verfügen die „gewünschten“ Nachfolger über die notwendigen Eigenschaften eines Unternehmers und wurden vielleicht in der Vergangenheit wegen der Dominanz des Inhabers nicht in ausreichendem Maße mit unternehmerischen Aufgaben betraut. Prüfen Sie daher selbstkritisch, ob der vorgesehene Nachfolger aus der Familie tatsächlich die erforderlichen Unternehmerqualitäten besitzt. Übertragen Sie ihm frühzeitig Aufgabenbereiche und Kompetenzen innerhalb Ihres Unternehmens. Unterstützen Sie die fachliche und betriebswirtschaftliche Weiterbildung (z. B. über die Seminarreihe „Betriebswirt des Handwerks“) Ihres Nachfolgers in der Zeit vor der Betriebsübernahme.

Gerade bei der Familiennachfolge spielen psychologische und emotionale Aspekte eine besondere Rolle. Die Schwierigkeit des „Loslassens“ beim Übergeber, überzogene Erwartungen an den Nachfolger, die „gerechte Behandlung“ weiterer Kinder und Miterben, dies alles sind Probleme, welche die Familiennachfolge erschweren. Um dem als Nachfolger ausgewählten Familienmitglied unangenehme Überraschungen in der Zukunft zu ersparen, sollte jede Nachfolgeregelung innerhalb der Familie auch mit einer adäquaten erbrechtlichen Regelung verbunden werden.

Tipp

Auch wenn der Betrieb innerhalb der Familie übertragen wird, sollte der Nachfolger gemeinsam mit dem Berater der Handwerkskammer, dem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt ein tragfähiges Geschäftskonzept für die Zukunft erarbeiten.

Schenkung des Betriebes ohne Auflagen

Verfügt der Handwerksunternehmer neben seinem Betrieb noch über ausreichendes Privatvermögen, mit dem die Ansprüche weiterer Erben abgedeckt werden können und ist seine Altersversorgung gesichert, so kann eine Schenkung ohne Auflagen erfolgen. In der Regel wird im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge der Handwerksbetrieb mit allen Vermögenswerten (Aktiva) und allen Schulden (Passiva) an die nachfolgende Generation übertragen. Die Schenkung bedarf gem. § 518 BGB einer notariellen Beurkundung. Diese ist insbesondere bei Übertragung von Grundstücken und GmbH-Anteilen notwendig.

Eine Schenkung ist besonders dann empfehlenswert, wenn im Unternehmen hohe stille Reserven vorhanden sind, d.h., der Verkehrswert des Betriebsvermögens deutlich über dem ausgewiesenen Buchwert liegt. Da der Nachfolger die Buchwerte fortführt, fällt weder beim Übergeber noch beim Übernehmer Einkommensteuer an.

Die schenkungsweise Übertragung des Betriebes kann Schenkungssteuer auslösen. Wegen den seit 2008 geltenden höheren persönlichen Freibeträgen sowie der Begünstigung von Betriebsvermögen kann jedoch die weit überwiegende Zahl der Handwerksbetriebe ohne jegliche Erbschafts- bzw. Schenkungssteuerbelastung an die nächste Generation übertragen werden (siehe auch Beilage zur Erbschafts- und Schenkungssteuer).

Da bei Handwerksbetrieben oftmals private Sicherheiten (z. B. Grundschulden auf das Wohnhaus des Inhabers) für betriebliche Kredite haften, sollte frühzeitig vor der schenkungsweisen Übertragung des Betriebes mit den Kreditinstituten verhandelt werden, wie diese privaten Sicherheiten ersetzt werden können bzw. mit welchem Betrag der Übergeber noch in der Haftung bleiben möchte. Verstirbt der Übergeber innerhalb von zehn Jahren nach der Schenkung, so wird der Wert des übertragenen Vermögens dem Gesamtnachlass hinzugerechnet.

Vor diesem Hintergrund sollte innerhalb der Familie Einvernehmen über den tatsächlichen Unternehmenswert hergestellt werden (siehe auch Kapitel VI). Dies gilt insbesondere dann, wenn das zu übertragende Unternehmen ein bilanzielles Minuskapital aufweist.

Stellt der Handwerksbetrieb das überwiegende Vermögen des Übergebers dar und sind weitere Erbberechtigte vorhanden, so besteht die Gefahr, dass der Nachfolger erhebliche Ausgleichsansprüche der sonstigen Erben erfüllen muss, was den Betrieb in seiner Existenz gefährden kann. In solchen Fällen muss nach Lösungen gesucht werden, bei denen die „weichenden Erben“ auf ihre Pflichtteils- und Pflichtteilsergänzungsansprüche bezogen auf das Betriebsvermögen verzichten. Dies ist oft nur realisierbar, wenn die „weichenden Erben“ ebenfalls im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge Vermögenswerte übertragen bekommen. Sie müssen auch dafür sensibilisiert werden, dass der Vermögenswert „Betrieb“ mit deutlich höheren Risiken und Belastungen verbunden ist als beispielsweise geschenktes Bargeld, Wertpapiere oder auch Immobilien.

Fazit

Die Schenkung ohne Auflage kann erfolgen, wenn die Altersversorgung gewährleistet ist und ausreichendes Privatvermögen zur Deckung der Ansprüche weichender Erben vorhanden ist. Der Finanzierungsbedarf des Nachfolgers ist i.d.R. gering, Belastungen mit Einkommensteuer entstehen nicht. Eine begleitende Erbregelung ist jedoch durch diese Übergabeform stets empfehlenswert.

Schenkung des Betriebes unter Auflagen

Die im Handwerk geläufigste Form der Schenkung unter Auflagen ist die Übertragung gegen Einräumung einer regelmäßigen Versorgungsleistung für den Übergeber (oder andere Familienmitglieder). Eine solche Versorgungsleistung kann eine Leibrente sein, die entweder mit dem Tode des Übergebers erlischt oder an einen Erben (z. B. Ehepartner) übergeht.

Ist die Laufzeit der Rentenzahlung befristet, spricht man von einer Zeitrente. Denkbar ist auch die Vereinbarung einer so genannten „dauernden Last“. Die Zahlungen erfolgen hier zwar ebenfalls regelmäßig, mindestens über zehn Jahre, jedoch orientiert sich die Höhe der Zahlung in der Regel an der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens oder des Nachfolgers.

Die Versorgungsrente ist beim Empfänger lediglich mit dem sogenannten Ertragsanteil als sonstige Einkünfte steuerpflichtig und der Verpflichtete hat auch nur in dieser Höhe einen Sonderausgabenabzug. Dagegen sind bei der dauernden Last die Versorgungsleistungen beim Empfänger in vollem Umfang einkommensteuerpflichtige Bezüge und beim Verpflichteten in vollem Umfang als Sonderausgaben abziehbar.

Auflagen können aber auch die im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge vereinbarten Ausgleichszahlungen – z. B. an Geschwister – sein. Ist die Summe der Ausgleichszahlungen geringer als das Eigenkapital des übernommenen Betriebes, werden die Buchwerte fortgeführt und es kommt nicht zur Auflösung stiller Reserven. Ein zur Finanzierung aufgenommener Kredit stellt eine betriebliche Verbindlichkeit dar mit der Konsequenz, dass gezahlte Kreditzinsen als Betriebsausgaben abzugsfähig sind. Liegt dagegen die Summe der Ausgleichszahlungen über dem Eigenkapital, wird für den Übergeber ein Veräußerungsgewinn unterstellt, der ggf. steuerpflichtig wird (siehe auch Ausführungen unter VII.3). Beim Übernehmer erhöhen sich die Buchwerte des Betriebsvermögens um die Differenz zwischen Ausgleichszahlungen und Eigenkapital.

Werden Ausgleichszahlungen vereinbart, so sollten sich die sonstigen Erben notariell verpflichten, beim Tode des Übergebers keine weiteren Ansprüche bezüglich des Betriebsvermögens mehr geltend zu machen.

Weitere Formen der Auflagen sind Nutzungsrechte wie z. B. Wohnrecht, Nießbrauch oder sonstige Grunddienstbarkeiten. Vor Schenkung des Betriebes

gegen Versorgungsleistungen ist zu überprüfen, ob der Nachfolger in der Lage ist, die wiederkehrenden Leistungen mit dem Betrieb überhaupt zu erwirtschaften. Selbst wenn dies unter den jeweiligen Rahmenbedingungen realistisch erscheint, besteht doch die Gefahr, dass auf mittlere bzw. längere Sicht sich die wirtschaftlichen Verhältnisse gravierend ändern und der Nachfolger nicht mehr dazu in der Lage ist.

Eine gewisse Absicherung für solche Fälle bietet die Eintragung einer Grundschuld auf der übertragenen Immobilie. Erbschafts- und schenkungssteuerlich handelt es sich bei der Übertragung gegen Versorgungsleistungen bzw. bei Ausgleichszahlungen um eine gemischte Schenkung, d.h., die Zuwendung besteht aus einem entgeltlichen Teil, der nicht der Schenkungssteuer unterliegt und einem unentgeltlichen Teil, der schenkungssteuerpflichtig ist. Aus erbrechtlicher Sicht ist es wichtig, den tatsächlichen „Nettowert“ der Schenkung festzustellen. Der Kapitalwert (Barwert) der Rente oder der dauernden Last ist zu ermitteln und dem Unternehmenswert gegenüberzustellen. So erkennen auch die „weichenden Erben“ den realistischen Nettowert der Vermögensübertragung.

Fazit

Die Schenkung unter Auflagen ermöglicht dem Übergeber,

1. Teile seiner Altersversorgung zu gewährleisten,
2. Nutzungsrechte am übergebenen Vermögen zu behalten,
3. eine „gerechte Erbfolge“ zu erreichen sowie
4. die Besteuerung stiller Reserven zu vermeiden.

Der übertragene „Nettowert“ sollte jedoch festgestellt und begleitende Erbregelungen vorgenommen werden.

Erbrechtliche Aspekte

Jede Betriebsübergabe innerhalb der Familie sollte erbrechtlich abgesichert werden. Sind keine erbrechtlichen Regelungen (z. B. Testament oder notarieller

Erbvertrag) getroffen worden, so entsteht bei plötzlichem Tode des Übergebers eine Erbengemeinschaft, bestehend aus allen gesetzlich Erbberechtigten. Entscheidungen über den Nachlass können nur noch gemeinsam und einvernehmlich getroffen werden, was die Fortführung erschwert und die betriebliche Existenz gefährden kann. Selbst wenn jedoch beispielsweise mit einem Testament ein oder mehrere Erben eingesetzt werden, besteht die Gefahr, dass ausgeschlossene Erben ihr so genanntes Pflichtteil verlangen. Pflichtteilsberechtigter sind Ehegatte, Abkömmlinge und Eltern des Erblassers. Das Pflichtteil ist die Hälfte des gesetzlichen Erbteils und stellt einen sofort fälligen Geldanspruch dar.

Bei einer Betriebsübergabe und der parallel hierzu notwendigen erbrechtlichen Regelung sollten daher bereits im Vorfeld alle Familienmitglieder in die Gestaltung der Konzeption mit einbezogen werden. Wichtig ist auch, sich bereits zu diesem Zeitpunkt über die tatsächlich vorhandenen privaten und betrieblichen Vermögenswerte bzw. die im Unternehmen steckenden Risiken zu verständigen. Der Übergeber sollte deutlich machen, dass bei der von ihm vorgeschlagenen Regelung der Fortbestand des Unternehmens im Vordergrund steht und nicht die Bevorzugung einzelner Erben.

Erbschafts- und schenkungssteuerliche Konsequenzen

Der Erwerb von Todes wegen sowie Schenkungen unter Lebenden unterliegen der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer. Hierbei ist die Höhe der Steuerbelastung von der Höhe der persönlichen Freibeträge und der Zuordnung zu einer Steuerklasse abhängig (siehe auch Beilage Nr.). Des Weiteren wird unterschieden, ob es sich um Privatvermögen oder Betriebsvermögen handelt. Bei der Übertragung von Betriebsvermögen werden steuerliche Vergünstigungen gewährt, die dazu führen, dass bei der Übertragung kleinerer und mittlerer Handwerksbetriebe in der Regel keine Schenkungssteuer anfällt.

IX. Wie kann ich meinen künftigen Nachfolger am Unternehmen beteiligen?

Wenn Ihr künftiger Nachfolger feststeht, können Sie ihn am Gewinn und sogar am Kapital des Unternehmens beteiligen. Mit dieser Beteiligung machen Sie einen ersten Schritt in Richtung einer späteren Übergabe. Es besteht die Möglichkeit, die Betriebsübergabe nicht als einmaligen Vorgang zu gestalten, sondern in Etappen zu vollziehen.



Folgende Möglichkeiten bieten sich an:

- Arbeitnehmerverhältnis mit Beteiligung
- Die stille Beteiligung: Der Nachfolger beteiligt sich mit einem bestimmten Geldbetrag an Ihrem Betrieb und erhält hierfür eine Gewinnbeteiligung. Er haftet nur in Höhe der Beteiligung und hat meist nur ein sehr geringes Mitspracherecht. Der stille Gesellschafter nimmt an der Geschäftsführung nicht teil, soweit nichts anderes vertraglich vereinbart wurde.
- Der Eintritt als Kommanditist in eine KG: Als Kommanditist einer KG haftet der Nachfolger ebenfalls nur mit seinem Kapitalanteil. Er erhält einen festgelegten Gewinnanteil. Durch vertragliche Vereinbarungen kann ihm ein Mitspracherecht an wichtigen betrieblichen Entscheidungen eingeräumt werden. Die Entscheidungen trifft jedoch der Komplementär, der auch in voller Höhe mit seinem Betriebs- und Privatvermögen haftet.
- Der Eintritt als Gesellschafter in eine GdB oder OHG: Der einsteigende Gesellschafter wird zu einem gleichberechtigten Unternehmer. Er haftet ebenfalls mit seinem gesamten Vermögen (privat und betrieblich) für alle Schulden der Gesellschaft.
- Die Übertragung der Geschäftsführung bei einer GmbH: Da die Kapitalbeteiligung von der Geschäftsführung getrennt ist, haben Sie vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Sie können die Kapitalanteile in kleinen Schritten übertragen und den Nachfolger gleich oder aber erst später zum Geschäftsführer ernennen. Die Haftung ist auf seine Einlage beschränkt (dies gilt aber nicht, wenn für Kredite persönlich gebürgt wird).

Die Wahl des Beteiligungsmodells ist abhängig von Ihren jeweiligen Präferenzen sowie denen Ihres Nachfolgers. Wesentlich neben den Beteiligungskosten und -erträgen sowie Haftungsaspekten sollte der Grad der aktiven Einbindung in das Betriebsgeschehen sein.

X. Rechtliche Aspekte der Betriebsnachfolge

Regelung für bestehende Arbeitsverhältnisse

Für den Erwerb eines Handwerksbetriebes ist in arbeitsrechtlicher Hinsicht der § 613a BGB anzuwenden. Dieser setzt voraus, dass ein Betrieb oder Betriebsteil auf einen Erwerber übergeht und zwar durch Rechtsgeschäft und dass zu diesem Zeitpunkt Arbeitsverhältnisse bestehen.

Der Übergang gem. § 613a Abs. 1 BGB erfasst sämtliche Arbeitsverhältnisse, auch die der Auszubildenden einschließlich der Volontäre und Praktikanten, der Teilzeitbeschäftigten, der Arbeitnehmerinnen, die Mutterschutz genießen, der Schwerbehinderten, „Arbeitnehmer“ aufgrund faktischer Arbeitsverhältnisse (z. B. aufgrund unwirksamer Arbeitsverträge, aufgrund gekündigter Arbeitsverhältnisse), nicht jedoch die Verträge vertretungsberechtigter Organe juristischer Personen.

Der Anstellungsvertrag eines GmbH-Geschäftsführers geht nach § 613a BGB nicht auf einen Betriebserwerber über. Der Arbeitnehmer kann allerdings der bevorstehenden oder bereits eingetretenen Rechtsfolge widersprechen. In diesem Falle besteht das Anstellungsverhältnis beim alten Arbeitgeber fort.

Der Erwerber haftet neben dem bisherigen Inhaber für rückständige Ansprüche der Arbeitnehmer, soweit sie vor dem Zeitpunkt des Übergangs entstanden sind und vor Ablauf von einem Jahr nach diesem Zeitpunkt fällig werden, und zwar als Gesamtschuldner.

Klären Sie mit Ihrem Nachfolger, ob alle Mitarbeiter übernommen werden sollen.

Fortführung des Firmennamens

Oft ist es für den Erwerber eines Handwerksbetriebes von Vorteil, den „guten Namen“ Ihres Betriebes fortführen zu können. Dies ist nur möglich, wenn Ihr Unternehmen in das Handelsregister eingetragen ist und den Zusatz „eingetragener Kaufmann (e. K.)“ führt. So sieht § 22 HGB vor: „Wer ein bestehendes Handelsgeschäft erwirbt, darf für das Geschäft die bisherige Firma mit oder ohne Beifügung eines des Nachfolgeverhältnis andeutenden Zusatzes fortführen, wenn der bisherige Geschäftsinhaber in die Fortführung der Firma ausdrücklich einwilligt.“

Haftung des Erwerbers

Steuerrechtliche Haftung

Der Erwerber eines Unternehmens haftet nach § 75 AO für Steuern, bei denen sich die Steuerpflicht auf den Betrieb des Unternehmens gründet (Betriebssteuer: z. B. Gewerbesteuer, Umsatzsteuern, Zölle, Verbrauchsteuern) und für Steuerabzugsbeträge (Lohnsteuer, Kapitalertragsteuer), soweit sie seit dem Beginn des letzten vor der Übereignung liegenden Kalenderjahres entstanden sind und bis zum Ablauf von einem Jahr nach Anmeldung des Betriebes durch den Erwerber festgesetzt oder angemeldet werden. Unerheblich ist, ob die Ansprüche fällig sind. Insoweit ist von Ihnen als Veräußerer mit dem Erwerber des Unternehmens vertraglich zu regeln, welche Folgen die Inanspruchnahme durch das Finanzamt nach sich ziehen soll.

Haftung nach dem Handelsgesetzbuch (HGB)

Folgende Haftung des Erwerbers ergibt sich bei Firmenfortführung nach § 25 HGB: „Der Erwerber eines im Handelsregister eingetragenen Handwerksbetriebes haftet, sofern er die Firmierung beibehält, zeitlich und sachlich unbeschränkt für alle Schulden des Veräußerers. Um dies zu vermeiden, müssen Veräußerer und Erwerber einen Haftungsausschluss vereinbaren. Dieser wird im Handelsregister eingetragen oder den Gläubigern mitgeteilt.“

XI. Wie kann der Nachfolger die Übernahme finanzieren?

Die Übernahme eines Handwerksbetriebes wird vom Staat in Form von öffentlichen Förderdarlehen gefördert. Neben einem Zinsvorteil bieten diese Darlehen weitere Vorzüge durch tilgungsfreie Anlaufjahre, vorzeitige Rückzahlungsmöglichkeiten und bei einigen Programmen eine anteilige Mithaftung der Förderbank. Hier gilt das so genannte „Hausbankprinzip“, d.h., die Fördermittel werden in der Regel über die Hausbank des Übernehmers beantragt.

Die wichtigsten regionalen Förder- und Bürgschaftsbanken:

- Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH (www.isb.rlp.de) bzw.
- Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB) (www.sikb.de)
- Kreditgarantiegemeinschaft des rheinland-pfälzischen Handwerks (KGG) (www.kgg-rlp.de) bzw.
- Bürgschaftsbank Saarland mbH (BBS) (www.bbs-saar.de).
- Für den Bund ist dies die KfW-Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Diese Banken können den Übernehmer darüber hinaus im Falle fehlender oder nicht ausreichender Sicherheiten durch die Übernahme von Bürgschaften bei der Kreditgewährung unterstützen. Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor der Übernahme beantragt werden müssen (Vorbeginn Klausel). Auch besteht auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfen kein Rechtsanspruch.

Eine Übernahme aus der Arbeitslosigkeit kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit bzw. durch die ARGE (Jobcenter) gefördert werden.



Tipp

Ein potenzieller Übernehmer Ihres Betriebes kann sich über die Fördermöglichkeiten des Übernahmevorhabens beim Berater Ihrer Handwerkskammer informieren!

XII. Beratung – ein kostenloser Service Ihrer Handwerkskammer

Ziele einer gelungenen Nachfolgeregelung sind, das Unternehmen optimal auf die Betriebsnachfolge einzustellen, Sie auf den Rücktritt aus dem Unternehmen vorzubereiten und den Nachfolger fachlich und persönlich in die zukünftige Aufgabe der Unternehmensführung einzuführen. Nutzen Sie deshalb das Wissen und die Praxiserfahrung der Kammerexperten. Unsere Berater unterstützen Sie gerne bei Fragen zur Betriebsübergabe und bieten Ihnen praxisnahe Lösungen bei allen betriebswirtschaftlichen Themen.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen Hilfestellung bei rechtlichen Fragen sowie zu den Themen Technik und Technologietransfer, Umweltschutz und Arbeitssicherheit, Export sowie Ausbildung und Qualifizierung an.

Sensibilisieren Sie zudem sich und Ihren Nachfolger für alle Fragen rund um die Übergabe/-nahme auf Seminaren/Veranstaltungen der Handwerkskammer.



Checkliste Betriebsübernahme/-übergabe

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Steuerberater	Mitteilung der Betriebsübergabe/-übernahme Berücksichtigung der steuerlichen Aspekte	
Steuerberater	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme Übernahme der Geschäftskonten oder Eröffnung neuer Konten Bei Einrichtung neuer Geschäftskonten müssen alle automatischen Abbuchungsstellen (meist Lastschriften) informiert werden.	
Mitarbeiter	Unterrichtungspflicht durch den Übergeber oder Übernehmer (§ 613a BGB) Überprüfung der Arbeitsverträge Abgleichung Urlaubsvergütung/Freizeitausgleich zum Übergabestichtag	
Handwerkskammer	ÜN: Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle ausfüllen und zusenden (Übernahmedatum, Kopie Meisterbrief, Gewerbeanmeldung) ÜG: Löschung beantragen (Gewerbeabmeldung beifügen) auch möglich: ÜG: Gewerbeabmeldung, ÜN: Gewerbeanmeldung	
Ordnungsbehörde/ Gewerberegister	ÜG: Gewerbeabmeldung, ÜN: Gewerbeanmeldung	
Gewerbeaufsichtsamt	ÜN: Informationen über Änderungen gewerberechtlicher Auflagen einholen, da es möglich ist, dass der Übernehmer weiterreichende gewerberechtliche Auflagen erhält als der Altinhaber	
Handelsregister	Falls das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist, muss evtl. eine Ummeldung oder neue Anmeldung erfolgen.	
Agentur für Arbeit	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Mietobjekte	Mietvertrag kündigen/abschließen Falls schon ein Mietverhältnis besteht, abklären ob Gewerbe im Haus betrieben werden darf und im Mietvertrag aufnehmen.	
Haftpflicht-, Sach-, Rechtsschutz-, sonstige Versicherungen	Auflistung aller Versicherungsverträge Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme, evtl. Kündigung bzw. Abschluss neuer Versicherungsverträge	
Kraftfahrzeuge	Ummeldung bei zuständigen Stellen (Zulassungsstelle, Finanzamt, Versicherungen)	
Leasingverträge	Auflistung aller Leasingverträge Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform. evtl. Angabe neuer Bankverbindung	
Sonstige Verträge	Mitteilung der Betriebsübergabe evtl. Kündigung nicht gewünschter Vertragsübernahmen z. B. Telefon, Radio (GEZ), Zeitschriften, Vereine, etc.	
Innung	Ummeldung bei der Innung	
Berufsgenossenschaft	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
Finanzamt	Mitteilung der Betriebsübergabe	
Krankenkasse	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
Deutsche Post	Ummeldung bei Post, evtl. Nachsendeantrag stellen	
Telefonunternehmen	Ummeldung Betriebstelefon auf Übernehmer	
Versorgungsunternehmen	Ummeldung beim Versorgungsunternehmen von Strom, Gas, Wasser	
Entsorgungsunternehmen	Ummeldung beim Entsorgungsunternehmen der Abfallbeseitigung	
Inventarliste Warenbestand	Aktuelle Inventarliste aller zu übernehmenden Gegenstände und aktueller Warenbestand	

Anlaufstellen	Übergeber (ÜG)/Übernehmer (ÜN)	erledigt
Kunden	Auflistung aller Kundenverträge Information der Kunden durch Anschreiben, Zeitungsannonce etc.	
Lieferanten	Auflistung aller Lieferantenverträge (Übersicht über vereinbarte Konditionen) Information der Lieferanten durch Anschreiben evtl. Regelung der Zahlung bestehender Verbindlichkeiten	
Schutzrechte	Auflistung aller gewerblichen Schutzrechte	
Geschäftsformulare	Geschäftsformulare mit Änderungen drucken evtl. neue Bankverbindung und Steuernummer angeben	
persönliche Krankenversicherung	Mitteilung der Betriebsübergabe/-nahme je nach Rechtsform	
persönliche Rentenversicherung	Mitteilung an zuständige Versicherungsanstalt von Übergeber und Übernehmer. Für den Übernehmer besteht die Möglichkeit, den Regelbeitrag in der Rentenversicherung auf Antrag für die ersten 3 Jahre zu halbieren (Junghandwerker). Eine komplette Befreiung könnte beantragt werden, wenn bereits 18 Jahre Beiträge abgeführt wurden. Eventuell besteht auch die Möglichkeit, lediglich Pflichtbeiträge zu entrichten. Diese sichern den Rentenanspruch auf Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.	
persönliche Unfallversicherung	Falls eine private Unfallversicherung besteht, sollte der Übernehmer die Beiträge und Leistungen mit der Unfallversicherung bei der Berufsgenossenschaft vergleichen. Als Unternehmer haben Sie Wahlfreiheit.	

Anlage 1: Übersicht über wichtige Regelungen des Erbrechts

Gesetzliche Erbfolge

Hat der Verstorbene keine Verfügung von Todes wegen, also beispielsweise ein Testament oder einen Erbvertrag, hinterlassen, so kommt die gesetzliche Erbfolge zum Tragen, die wie folgt aussieht:

Gesetzliche Erbfolge (§ 1922 ff. BGB)

Im BGB wird zunächst eine Rangfolge der Erben beschrieben

- Erben 1. Ordnung (§ 1924 BGB)
sind die Abkömmlinge des Erblassers, d. h. die Kinder des Verstorbenen. Die Kinder erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Kindes treten dessen Kinder.
- Erben 2. Ordnung (§ 1925 BGB)
sind die Eltern des Erblassers und deren Kinder. Die Eltern erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Elternteils treten die jeweiligen Kinder dieses Elternteils, sind solche nicht vorhanden, erhält der überlebende Elternteil das gesamte Erbe.
- Erben 3. Ordnung (§ 1926 BGB)
sind die Großeltern des Erblassers und deren Kinder. Großeltern erben zu gleichen Teilen. Anstelle eines nicht mehr lebenden Großelternanteils treten dessen Kinder, sind solche nicht vorhanden, so erhält der überlebende Großelternanteil das gesamte Erbe.
- Erben vierter und weiterer Ordnung (§§ 1928, 1929 BGB)
sind die Urgroßeltern bzw. die entfernteren Voreltern des Erblassers und deren Kinder.

Erben einer niedrigeren Ordnung schließen die nachfolgenden Ordnungen von der Erbfolge aus (§ 1930 BGB), d. h. existieren z. B. Erben 1. Ordnung, so

kommen die Erben der Ordnungen 2 ff. nicht mehr zum Zuge. Erben kann nur, wer zum Zeitpunkt der Erbschaft lebt (§ 1932 BGB). Die Erben (soweit mehrere) bilden eine Erbengemeinschaft (§§ 1922, 2032 BGB), d. h. ein einzelner Erbe kann ohne Zustimmung seiner Miterben keinerlei Verfügung über das Erbe treffen.

Gesetzliches Erbrecht des überlebenden Ehegatten (§ 1931 BGB)

Der überlebende Ehegatte erbt grundsätzlich

- 1/4 der Erbmasse neben Erben 1. Ordnung,
- 1/2 der Erbmasse neben Erben 2. Ordnung oder neben Großeltern und
- 1/1 der Erbmasse, wenn weder Erben 1. noch 2. Ordnung noch Großeltern vorhanden sind.

Lebten die Ehegatten im Güterstand der Gütertrennung und sind als gesetzliche Erben neben den Ehegatten ein oder zwei Kinder berufen, so erben Ehegatten und Kinder zu je gleichen Teilen. Bei mehreren Kindern erbt der überlebende Ehegatte mindestens 1/4 der Erbmasse.

Lebten die Ehegatten im Güterstand der Zugewinnngemeinschaft (gesetzlicher Güterstand), so erhöht sich der gesetzliche Erbteil des überlebenden Ehegatten um 1/4 (§ 1371 in Verbindung mit § 1931 BGB).

Beispiele

Erben sind die Ehefrau sowie zwei Kinder:

- Bei gesetzlicher Erbfolge (Zugewinnngemeinschaft) erbt die Ehefrau $1/4 + 1/4 = 1/2$ der Erbmasse und die zwei Kinder je $1/4$.
- Bei gesetzlicher Erbfolge (Gütertrennung) erben die Ehefrau und die zwei Kinder je $1/3$ der Erbmasse.
- Falls eines der Kinder verstorben ist und zwei Enkelkinder an dessen Stelle treten, erbt die Ehefrau $1/2$, das überlebende Kind $1/4$ und die beiden Enkelkinder je $1/8$ der Erbmasse.

Honorierung von Pflegeleistungen

Ab 2010 hat jeder gesetzliche Erbe gem. § 2057 b BGB einen Anspruch auf einen höheren Erbteil, wenn er gegenüber dem Erblasser entsprechende Pflegeleistungen erbracht hat. Dieser Zusatzanspruch ist unabhängig davon, ob der Erbe dafür seinen Beruf aufgegeben hat oder nicht.

Pflichtteil (§ 2303 ff. BGB)

Kinder, Eltern und der Ehegatte des Erblassers können durch Verfügung des Erblassers in der Regel nicht vollständig enterbt werden. Ihnen steht der sogenannte Pflichtteil zu. Die Eltern des Erblassers können den Pflichtteil aber nur dann geltend machen, wenn der Erblasser keine Kinder hatte. Andere Personen sind nicht pflichtteilberechtigt.

Ein Entzug des Pflichtteils ist jedoch möglich, wenn ein Pflichtteilsberechtigter nahe stehenden Personen nach dem Leben trachtet oder sie körperlich schwer misshandelt. Auch eine rechtskräftige Verurteilung zu einer Freiheitsstrafe von mehr als einem Jahr berechtigt zur Entziehung des Pflichtteils (§§ 2333ff BGB). Der Pflichtteil besteht in der Hälfte des Wertes des gesetzlichen Erbteils. Da dieser für Kinder, Eltern und den Ehegatten des Erblassers unterschiedlich hoch ist, ist zunächst der gesetzliche Erbteil zu ermitteln.

Ist ein überlebender Ehegatte von der Erbfolge ausgeschlossen und somit pflichtteilsberechtigt, so steht ihm trotzdem der sogenannte Zugewinnausgleich zu, wenn er mit dem Erblasser im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft gelebt hat. Maßgebend für die Berechnung des Pflichtteils ist dann der normale gesetzliche Erbteil des überlebenden Ehegatten.

Hat der Pflichtteilsberechtigte von dem Erblasser Zuwendungen erhalten, so muss er sich diese auf den Pflichtteil anrechnen lassen. Das gilt aber nicht für alle Zuwendungen, sondern nur für solche, die der Erblasser zur Anrechnung bestimmt hat (§ 2315 BGB).

Der Pflichtteilsberechtigte hat gegen die Erben einen Anspruch auf Ergänzung seines Pflichtteils, wenn der Erblasser einen Dritten aus seinem Vermögen beschenkt hat. Bei der Berechnung des Pflichtteils wird der Wert der Schenkung mit einem gewissen Prozentsatz – je nach Zeitpunkt der Schenkung (z. B. im zweiten Jahr vor Erbfall mit 90 %, im dritten Jahr mit 80 % usw.) dem Nachlass hinzugerechnet. Die danach sich ergebende Erhöhung des Pflichtteils ist der Wert, um den der Pflichtteil nachträglich zu ergänzen ist. Schenkungen, die mehr als 10 Jahre seit dem Tag der Schenkung zurückliegen, werden nicht mehr berücksichtigt. Bei Schenkungen an Ehegatten zählt eine Schenkung während der Ehezeit nur dann nicht, wenn zur Zeit des Erbfalls 10 Jahre seit der Auflösung der Ehe (Tod, Scheidung) verstrichen waren (§ 2325 BGB).

Maßgebend für die Berechnung des Pflichtteils ist der Nachlasswert zum Zeitpunkt des Erbfalls. Der Wert wird notfalls geschätzt. Wertbestimmungen des Erblassers sind nicht maßgebend (§ 2311 BGB).

Der Pflichtteilsanspruch entsteht mit dem Erbfall (§ 2317 BGB). Er wird fällig, sobald er vom Pflichtteilsberechtigten geltend gemacht wird. Regelmäßig sind Pflichtteilsansprüche also sofort nach dem Erbfall fällige Geldansprüche gegen den oder die Erben. Lediglich wenn die Erfüllung des Pflichtteils eine „unbillige Härte“ darstellen würde, kann eine Stundung geltend gemacht werden (§ 2331 a BGB).

Anlage 2: Gewillkürte Erbfolge durch Testament und Erbvertrag

Die in Anlage 1 dargestellte gesetzliche Erbfolge ist lediglich ein Vorschlag des Gesetzgebers. Jeder Volljährige ist unbeschränkt testierfähig und dadurch in der Lage, ein Testament zu errichten. Damit kann er diesen gesetzlichen Vorschlag abändern. Grenzen setzen ihm in dieser Freiheit lediglich die Pflichtteilsansprüche der Ehegatten, der Kinder und der Eltern. Das Gleiche gilt auch für den Abschluss eines Erbvertrages, mit dem ebenfalls Einfluss auf die Erbfolge genommen werden kann. Sowohl beim Testament als auch beim Erbvertrag spricht man daher von einer gewillkürten Erbfolge.

Testament

Das Testament als häufigste Art der letztwilligen Verfügung unterliegt den vom Gesetz vorgeschriebenen Formvorschriften. Ohne Hinzuziehung eines Notars muss es mit „Testament“, „Mein letzter Wille“ oder einer ähnlichen Bezeichnung überschrieben sein. Ferner ist es handschriftlich abzufassen und eigenhändig, möglichst mit Vornamen, zu unterzeichnen. Die Angabe von Ort und Datum der Ausstellung erleichtert die Feststellung der Urheberschaft und sollte daher niemals fehlen. Der Zeitpunkt der Ausstellung ist wichtig, weil bei Vorliegen mehrerer Testamente immer das jüngste gültig ist. Das Testament kann gegen Hinterlegungsschein dem Amtsgericht zur amtlichen Verwahrung übergeben werden. Dort ist das Testament vor Diebstahl oder Abänderung durch Erbschleicher sicher. Die Hinterlegung kostet eine Gebühr, die sich nach dem Nachlasswert richtet.

Ein Testament kann auch als öffentliches Testament von einem Notar errichtet werden. Ein vor dem Notar errichtetes Testament verursacht Kosten. Es hat jedoch den Vorteil, dass man die fachkundige Beratung des Notars in Anspruch nehmen kann und dieser auch zu verschiedenen Sachverhalten belehrungs-

pflichtig ist. Zudem ist dann die Erteilung des Erbscheines schneller möglich.

Nach dem deutschen Erbrecht ist es möglich, dass die Eheleute ein gemeinschaftliches Testament errichten. Das kann ein privates oder ein öffentliches sein. Das private Ehegatten-Testament ist errichtet, wenn ein Ehegatte das Testament eigenhändig schreibt und unterschreibt (mit Ort und Datum) und der andere Ehegatte die gemeinschaftliche Erklärung ebenfalls unterschreibt.

Eine besondere Form des gemeinschaftlichen Testaments ist das gegenseitige gemeinschaftliche Testament. In dieser Form können Ehegatten sich gegenseitig ganz oder teilweise zu Erben einsetzen. Sie können bei teilweise gegenseitiger Erbeinsetzung natürlich auch noch zugunsten Dritter verfügen. Eine besondere Art des gegenseitigen gemeinschaftlichen Testaments ist das so genannte Berliner Testament. Darin setzen sich beide Ehegatten gegenseitig als Erben ein und bestimmen, dass nach dem Tod des überlebenden Ehegatten der Nachlass an einen Dritten – häufig die Kinder – fallen soll.

Problematisch hierbei ist die Tatsache, dass nach dem Tod eines Partners der überlebende Ehepartner an die testamentarischen Festlegungen unter Umständen lebenslang gebunden sein kann. Zudem kann der persönliche Erbschaftssteuerfreibetrag, welche Kinder gegenüber jedem Elternteil haben, nur einmal geltend gemacht werden.

Wenn ein Mensch krank/verletzt ist und infolgedessen nicht schreiben kann, oder wenn abzusehen ist, dass er vor seinem Tod kein öffentliches Testament mehr errichten kann, so steht der Weg offen, ein Nottestament zu errichten:

- das Bürgermeister-Testament
- das 3-Zeugen-Testament
- das See-Testament

In allen Fällen genügt mündliche Kundgabe des Willens. Eine Niederschrift wird dann vom Bürgermeister, vom Zeugen oder vom Kapitän angefertigt und von den anwesenden Zeugen unterschrieben. Ein noch so sorgfältig aufgesetztes

Testament kann im Verlauf von Jahren den Vorstellungen des Testierenden nicht mehr entsprechen. Deshalb regelt das Gesetz, wie Testamente widerrufen werden können. Ein Widerruf ist möglich, indem der Erblasser

- ein neues, abweichendes Testament errichtet oder
- das Testament verändert oder ergänzt oder
- das Testament vernichtet oder
- ein notarielles Testament aus der amtlichen Verwahrung nimmt.

Dies gilt grundsätzlich auch für das gegenseitige Ehegatten-Testament. Zu Lebzeiten des anderen Ehegatten muss jedoch diesem der Widerruf in Form einer notariellen Erklärung förmlich zugestellt werden. Stirbt ein Ehegatte, so kann der überlebende Teil nicht mehr widerrufen, es sei denn, im Testament ist ausdrücklich vermerkt, dass auch für diesen Fall noch ein Widerrufsrecht des überlebenden Ehegatten bestehen soll.

Erbvertrag

Die gewillkürte Erbfolge kann auch durch einen Erbvertrag festgelegt werden. Er ist ein Rechtsgeschäft zwischen zwei oder mehr Personen, das erst mit dem Tod eines Vertragspartners wirksam wird.

Beispiel

Das Gesamtvermögen des Erblassers besteht aus einem Handwerksbetrieb. Der Sohn möchte den Betrieb übernehmen. Die Tochter hat kein Interesse daran. Nun empfiehlt sich ein Erbvertrag. Dieser regelt, dass der Sohn den gesamten Betrieb erhält. Dadurch jedoch wird das normale Erbteil der Tochter (1/2) bzw. ihr Pflichtteil (1/4) regelmäßig verkürzt. Deshalb muss die Tochter in den Erbvertrag mit einbezogen werden und Erbverzicht erklären. Der Sohn verpflichtet sich dafür, seiner Schwester eine bestimmte Geldsumme zu bezahlen. Ein Erbvertrag bedarf zwingend der notariellen Form. Sein Nachteil besteht darin, dass er nicht einseitig aufgehoben oder widerrufen werden kann. Wie jeder Vertrag kann auch der Erbvertrag nur mit Zustimmung aller Vertragspartner geändert oder aufgehoben werden.



Herausgeber:
Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen Handwerkskammern
Auflage: 2.000 Exemplare

Februar 2011