

Vermögensnachfolge



Dr. Jörg Richter, CFP, CEP

Umfragen haben ergeben, dass mehr als 75 Prozent aller Bürger kein Testament haben. Diejenigen, die sich zur schriftlichen Regelung für den Fall ihres Todes durchgerungen haben, sind dennoch nicht auf der sicheren Seite. Denn ein Fünftel aller Deutschen, oder 87 Prozent derjenigen mit Testament, haben eine mangelhafte Regelung. Nur 3 Prozent wird eine einwandfreie, auf ihre persönliche Familien- und Vermögenssituation zugeschnittene Regelung der Vermögensnachfolge bescheinigt. Folge: Bei über 50 Prozent aller Erbschaften kommt es zum Streit zwischen den Erben. Bei Vermögenden liegt dieser Wert noch höher: ca. 70 Prozent.

* Namen erfunden

Traditionell werden Erbregelungen unter rein rechtlichen oder rein steuerlichen Aspekten gestaltet. Problem: Sämtliche Ziele und Wünsche, die Vernetzung zwischen den Rechtsgebieten und der tatsächlichen Vermögenssituation, werden nicht oder nur unzureichend berücksichtigt.

Eindimensionaler Rat

Die historisch gewachsene eindimensionale Betrachtung der Gestaltung von Erbfällen, bei denen ausschließlich der Notar oder der Steuerberater zu Rate gezogen werden, wird der Komplexität des Themas nicht gerecht. Aus diesem Grund ist ein relativ junger, aber professionell arbeitender Berufsstand entstanden: Der Vermögensnachfolgeplaner oder neudeutsch „Estate Planer“. Solche spezialisierten Berater können Rechtsanwälte, Steuerberater oder Finanzplaner sein. Die Besonderheit: Neben ihrer ursprünglichen Kernkompetenz bringen diese Experten auch die angrenzenden Fachbereiche mit in die Beratung ein.

So muss sich ein Rechtsanwalt in die Tiefen der erbschaftssteuerlichen Regelungen und die Vermögensplanung einarbeiten. Ein Finanzplaner wiederum muss die erbrechtlichen und steuerlichen Einflussfaktoren im Detail kennen.

Und alle Vermögensnachfolgeplaner müssen eine Qualifikation mitbringen: interdisziplinär denken, das jeweilige Berufsrecht beachten und an der richtigen Stelle in der Beratung weitere Expertise hinzuziehen. Kurzum: Vermögensnachfolgeberater sind Honorarberater auf höchstem Fachniveau.

Ein Fall aus der Praxis

Xaver Seebach* ist Gesellschafter einer OHG. Sein Gesellschaftsanteil beträgt 50 Prozent. Sein Mitgesellschafter Peter Felderer* besitzt die andere Hälfte der Firma. Das Kapitalkonto in der OHG-Bilanz beläuft sich derzeit auf 725.000 €. Außerdem besitzt Seebach ein Grundstück, das er an die OHG für die betriebliche Nutzung vermietet hat. Verkehrswert 2.600.000 €. In der Bilanz ist die Liegenschaft mit 590.700 € bewertet.

Nun beschäftigen sich der Unternehmer und seine Frau Franziska mit ihrem Ruhestand und der Frage, wie es mit der Firma weitergehen soll. Das Ziel: Im Jahr 2008 soll Schluss mit der aktiven Tätigkeit sein. Ab dann möchten beide die Früchte der Arbeit genießen. Liquiditätsbedarf pro Monat für die Lebenshaltung: 7.500 €.

Das Privatvermögen der Eheleute Seebach beläuft sich mittlerweile auf über 8.200.000 €. Davon sind 3.100.000 € in Immobilien angelegt, mit weiteren 3.500.000 € ist der OHG-Anteil einschließlich des Betriebsgrundstücks zu bewerten. Vor gut einem Jahr wurde dieser Preis von einem potenziellen Unternehmenskäufer geboten. Darüber hinaus sind Lebensversicherungen, Wertpapierdepots und Beteiligungsprodukte vorhanden.

Die Eheleute müssen sich in ihrer Familie mit drei schwierigen Themen beschäftigen. Thema Nr. 1: Von den drei gemeinsamen Kindern ist der 20-Jährige Sohn Frank das „schwarze Schaf“ der Familie. Er hat sich von seinen Verwandten völlig gelöst und steht einer ominösen Sekte sehr nahe. Seebachs sind sich einig, dass Frank kein Erbe bekommen soll. Thema Nr. 2: Leider hört an dieser Stelle die Einigkeit der Eheleute auf, denn die beiden befinden sich seit Monaten im Dauerclinch. Jetzt wird sogar von Scheidung gesprochen. Das liegt u. a. darin, dass Xaver seine uneheliche Tochter, mittlerweile auch schon volljährig, verschwiegen hatte. Als noch Frieden in der Ehe herrschte, haben die Eheleute ihr gemeinschaftliches Testament gemacht: Zunächst erben beide alleine, die gemeinsamen Kinder sind zu gleichen Teilen die Schlusserben. Thema Nr. 3: Der älteste Sohn Stephan sollte ursprünglich Vaters Firmenanteil übernehmen. Eine endgültige Entscheidung hat er aber nicht getroffen, es handelt sich eher um ein „hin und her“. Und: Xaver Seebach ist sich nicht mehr so sicher, ob sein Sohn der Richtige für die Unternehmensnachfolge ist.

In dieser verworrenen Situation sucht der Unternehmer nun professionellen Rat. Die erste Frage, die er beantwortet haben möchte: Was passiert mit unserem Vermögen und der Firma, wenn ich morgen sterbe?

Hierfür ist zunächst ein Blick in die Firmenverträge nötig. Der Gesellschaftsvertrag aus dem Jahre 1976 sieht folgende Regelung vor: „Stirbt einer der Gesellschafter, so wird die Gesellschaft mit einem leiblichen Erben fortgesetzt.“ Mehr ist im Vertrag nicht zu finden, auch ist keine Ersatzlösung vorgesehen.

Testament versus Satzung...

Dummerweise ist die Ehefrau keine leibliche Erbin. Im Todesfall von Xaver stimmen Testament und Gesellschaftsvertrag demnach nicht überein. Gravierende Folge: Der OHG-Anteil geht an Peter Felderer und aus der OHG wird ein Einzelunternehmen.

Frau Seebach wiederum hat einen Anspruch auf Abfindungszahlung von Herrn Felderer. Dieser beläuft sich, so die erste Hochrechnung auf Basis der Bilanzwerte, auf 725.000 €, also deutlich weniger als der Verkehrswert des Unternehmens.

Weitere Folge der unzureichenden Erbregelung: Da die gedachte Nachfolge im Unternehmen nicht stattfindet, werden stille Reserven „gehoben“. Steuerzahlung an das Finanzamt (Einkommenssteuer, nicht Erbschaftssteuer): ca. 500.000 €.

Noch ein Problem: Durch das „Berliner Testament“, in dem sich die Eheleute gegenseitig als Erben eingesetzt haben, wurden die Kinder für den ersten Erbgang „enterbt“. Sie können demnach ihren Pflichtteil geltend machen. Die Vermögensnachfolgeplanung ergibt, dass die vier Kinder jeweils über 360.000 € fordern können. Dieses Geld müsste Frau Seebach in bar aufbringen, eine Übertragung von Vermögenswerten (z. B. Immobilie) ist im Gesetz nicht vorgesehen.

Im Zuge der Beratung werden Xaver Seebach weitere Probleme deutlich: Im Falle seines Todes reichen die laufenden Einnahmen nicht aus, um die bestehenden Finanzierungen für vier vorhandene Eigentumswohnungen zu bezahlen. Und: Wenn er stirbt, würde es für die Familie „richtig teuer“.

Der Detailblick offenbart noch etwas: Um Prämien zu sparen, hat der Unternehmer vor Jahren eine Lebensversicherung abgeschlossen und als versicherte Person seinen Sohn eingesetzt. Die Versicherung ist für eine Immobilienfinanzierung an die Bank abgetreten. Problem Nr. 1: Stirbt Xaver, läuft die Versicherung weiter. Der Kredit wird nicht abgelöst. Problem Nr. 2: Die Police fällt nicht (!) Frau Seebach zu, sondern geht im Todesfall auf den Sohn über – so regelt es das „Kleingedruckte“ im Versicherungsvertrag. Folgen: Der Sohn muss die Prämien weiterzahlen, bei Fälligkeit fließt der Bank das Geld zu – ohne dass der Sohn davon einen Nutzen hat. Die Miete bekommt schließlich Mutter Seebach.

... und mehr

Die genannten Punkte sind nur ein Teil der Erkenntnisse aus der Arbeit des Estate Planners. Weitere Erkenntnisse: Der Rückzug aus dem aktiven Geschäftsleben ist nicht gesichert. Hier muss Xaver Seebach richtig „Gas geben“ und die Weichen stellen. Etliche seiner Finanzierungen sind suboptimal gestaltet. Die Aktiendepots sind ineffizient

und zudem gibt es eine erhebliche Deckungslücke, die er in den nächsten drei Jahren durch gezielte Rücklagenbildung stopfen kann.

Sein Ziel, den Ruhestand zu genießen, erreicht er nur, wenn er die Unternehmensnachfolge gut regelt. Kritisch wird's, wenn es zur Scheidung kommen würde. Ursprünglich wollte Herr Seebach den Güterstand wechseln – weg von der Zugewinngemeinschaft hin zur Gütertrennung.



■ *Klassische Berateraufgabe: Die Entflechtung von Firmen- und Privatvermögen sowie entsprechender Darlehen.*

Theoretisch ist dies möglich, doch Xaver fehlt das Geld, seiner Frau den bisher entstandenen Zugewinn auszugleichen.

Team-Management

Der Fall, der kein konstruierter Einzelfall ist, sondern die Beratungspraxis zeigt, macht deutlich: Ein einzelner Berater wird diese Komplexität in der fachlichen Breite und Tiefe nicht abbilden. Daher wird der Honorarberater nach der eingehenden Analyse zum Moderator und Projektmanager. Er holt nun, je nach Kernkompetenz, weitere Berater an einen Tisch. Im vorliegenden Fall sitzen der Steuerberater von Herrn Seebach, sein Rechtsanwalt und Notar sowie sein Vermögensmanager zusammen und entwickeln ein in sich stimmiges Konzept für die Eheleute.

Anschließend findet die Präsentation mit den Eheleuten statt, die zu weiteren Gesprächen führt. Die Ergebnisse und Gesprächspunkte sind umfangreich:

- Einleitung von Vermögensumschichtungen zur Vorbereitung des Ruhestands.
- Optimierung der Finanzierungen, da diese weit in die Ruhestandszeit andauern.
- Gespräche mit dem Mitgesellschafter über die Anpassung des Gesellschaftsvertrags für den Todesfall (Bereitschaft müsste vorhanden sein, da ihn das Problem ebenso trifft).
- Prüfung, ob der „Lieblingssohn“ der Eheleute als Nachfolger im Unternehmen in Frage kommt.
- Prüfung, ob Rechtsformwechsel der OHG sinnvoll und möglich ist.
- Anpassung des Testaments, das die uneheliche Tochter bislang nicht berücksichtigt hat.
- Diskussion verschiedener Testamentsvarianten, z. B. die Einsetzung des potenziellen Unternehmensnachfolgers als Alleinerben verbunden mit Vermächtnissen und Auflagen.
- Verhandlung mit dem „abtrünnigen“ Sohn (ggf. auch mit unehelicher Tochter) über den Pflichtteilsverzicht gegen sofortige Zuwendung.
- Sicherstellung, dass im Fall des Todes von Xaver Seebach ausreichend Liquidität zur Begleichung der Pflichtteilsansprüche und der Steuerzahlungen vorhanden ist. Zusätzlich oder als Alternative: Gespräche mit den Kindern über Verzicht des Pflichtteils im ersten Erbgang (ggf. mit Gegenleistung).
- Anpassungen der Versicherungen, insbesondere schriftliche Weisung an Gesellschaft wegen Versicherungsnehmerwechsel im Todesfall von Xaver Seebach.
- Entwicklung von Vorschlägen zur Absicherung von Frau Seebach, die unabhängig von Fortführung oder Beendigung der Ehe erhalten bleiben soll.

Fazit

Die Planung des Ruhestands des Unternehmers, die Erbplanung und die Unternehmensnachfolge – derart komplexe Themen gehören auf den Tisch von Profis. Verkäufer von Finanzprodukten stoßen hier schnell an ihre Grenzen. Der Vermögensnachfolgeplaner ist der richtige Ansprechpartner für Vermögende und Unternehmer. Faustregel: Beträgt das Vermögen deutlich mehr als eine Million Euro, sollte ein „Estate Planner“ hinzugezogen werden.