

Nachfolge clever finanziert

Alternativen. Viele Unternehmer wollen im Rahmen der Nachfolgeregelung ihre Betriebsimmobilie für die eigene Altersvorsorge sichern. Dafür kann Sale-and-lease-back eine gute Lösung sein.



Klare Regelung. Der Junior mietet die Halle und macht die Kosten steuerlich geltend.

Peter Dietz erinnert sich noch gut an die zeitintensiven Diskussionen im Familienkreis, als er vor rund zwei Jahren die Barth Galvanik GmbH in Oberursel von seinem Schwiegervater und dessen Bruder übernahm. Die Firma hat 90 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf Oberflächenveredelung.

Mit der Nachfolgeplanung wollte die Familie eine reibungslose Übergabe und somit die erfolgreiche Weiterführung des Betriebs gewährleisten. Außerdem galt es, die Altersversorgung der Senioren zu sichern. Nicht zuletzt sollte die Übergabe steueroptimiert ablaufen. Peter Dietz: „Wir standen damals quasi vor der Quadratur des Kreises.“

Eine besondere Schwierigkeit ergab sich daraus, dass die Betriebsimmobilie im Privatvermögen beider Seniorpartner gehalten wurde und die Firma für deren Nutzung Miete zahlte. Die Senioren erzielten Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung, die Gesellschaft setzte die Mietaufwendungen als Betriebsausgaben ab.

„Diese Konstruktion konnten wir allerdings nicht weiterführen, da die bisherigen Geschäftsführer das Gebäude im Ruhestand nicht mehr behalten wollten“, erklärt Dietz. Es boten sich verschiedene Möglichkeiten an, „die teilweise allerdings mit erheblichen Nachteilen für die Gesellschaft verbunden gewesen wären“, so der 53-Jährige.

Passgenaues Konzept

Also entwickelten Alt- und Neueigentümer gemeinsam mit Experten der Sparkassen-Finanzgruppe ein passgenaues Übergabekonzept: Sale-and-lease-back. Die Geschäftsführer verkauften die Immobilie an eine eigens für dieses Vorhaben gegründete Objektgesellschaft der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG. Der Erlös dient seither ihrer Altersvorsorge. Die Objektgesellschaft vermietet das Gebäude über einen Zeitraum von 20 Jahren an die Barth Galvanik GmbH. Mit den monatlichen Zahlungen sichert sich Nachfolger Dietz ein

Ankaufsrecht der Immobilie nach dem Ende der Laufzeit zum niedrigen steuerlichen Restwert. Alternativ kann er den Mietvertrag später zu günstigen Konditionen verlängern. „Sale-and-lease-back bietet für uns eine sichere und ertragreiche Lösung“, kommentiert Dietz.

Vor ähnlichen Problemen bei der Nachfolgeplanung stehen zahlreiche Unternehmer. Denn viele halten ihre Immobilienwerte bewusst in ihrem privaten Vermögen – zum Beispiel, weil sie die Objekte aus der Haftungsmasse der Firma heraushalten wollen. Das kann Jan Eiben von der Beratungsgesellschaft Bayern Consult in München, einem Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe, bestätigen.

Der Experte begleitet Unternehmerfamilien regelmäßig bei strategischen Fragestellungen der Eigentümerverhältnisse, zu denen auch Regelungen der Nachfolge zählen. Dabei spielt die Struktur des unternehmerisch wie privat gehaltenen Vermögens eine ➤

wichtige Rolle. „In vielen Fällen stellt sich die Frage, was mit dem Objekt passiert, wenn die Firma auf die nachfolgende Generation übertragen wird“, so Eiben. Clevere Unternehmer klären frühzeitig die Vor- und Nachteile der verschiedenen Optionen.

Zum Beispiel können die Betriebsimmobilie und die Firma getrennt voneinander auf die Nachfolger übergehen. So lief das beim Sanitär- und Heizungsunternehmen Huber in Iffezheim. Axel Huber hat gemeinsam mit seinem Bruder Lars die GmbH mit 20 Mitarbeitern vom Seniorchef übernommen. Der Diplom-Betriebswirt erklärt dazu: „Unser Vater hat uns beiden das Firmengebäude samt Grundstück übergeben. Im gleichen Zug haben die Eltern ihre Firmenanteile an der Huber GmbH übertragen.“

Voraussetzung für diese Lösung ist allerdings, dass die Altersversorgung des Seniors bereits durch Rentenleistungen oder hohes Vermögen gesichert ist. Dann spricht nichts dagegen, diese sogenannte Betriebsaufspaltung beizubehalten. Es kann allerdings bei sehr hohen Immobilienwerten Schenk-



Vorsorge. Der Senior bekommt das Geld aus der Betriebsimmobilie für seinen Ruhestand.

kungsteuer anfallen. Verkauft der Unternehmer das Objekt dagegen zum Beispiel direkt an den Nachfolger, ist der Kaufpreis von diesem in der Regel auf einen Schlag via Kredit zu finanzieren (siehe „Die Alternativen abwägen“).

Das erhöht für den Käufer aufgrund des enormen Kapitalbedarfs das Risiko der Betriebsübernahme. Die Laufzeit solcher Immobiliendarlehen beträgt oftmals auch nur zehn Jahre. Entsprechend hohe Tilgungs- und Zinszahlungen sind zu leisten; die Ertragssituation der Firma

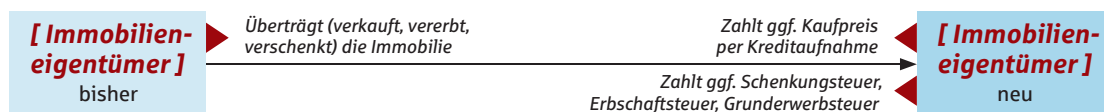
wird belastet. Außerdem werden auf der Passivseite der Bilanz automatisch hohe Verbindlichkeiten ausgewiesen, womit sich das Rating der Firma verschlechtert und Folgefinanzierungen teurer werden. Berater Eiben: „An der Übernahme einer Betriebsimmobilie sind schon Nachfolgevorhaben gescheitert.“

Der Senior kann die Immobilie aber auch behalten und an die Firma marktüblich weitervermieten. Die Einnahmen sichern seine Altersbezüge, sie sind allerdings steuerpflichtig. Die Mietzah-

Immobilien innovativ übergeben

So können Unternehmer ihr Betriebsgebäude übertragen, das sie im Privatvermögen halten.

Klassisch



Alternative Immobilienleasing



Quelle: DAL

lungen lassen sich aufseiten der Firma als Betriebsausgaben steuerlich geltend machen. Es drohen jedoch Nachteile für das Unternehmen, sobald der Senior verstirbt, wenn die Erben der Immobilie und die Übernehmer der Firma nicht dieselben Personen sind. Die neuen Eigentümer könnten sich später für eine andere Verwendung des Objekts entscheiden und es zum Beispiel verkaufen. Der Firmensitz stünde dann plötzlich auf dem Spiel.

Stille Reserven aufdecken

Bei Sale-and-lease-back kann das nicht passieren. Der Nachfolger hat Planungssicherheit, denn es wird vertraglich festgelegt, wer das Ankaufsrecht nach dem Ende der Laufzeit hält. Bei Nachfolgen innerhalb der Familie sollte dieses Recht im Idealfall dem Übernehmer der Firma zufallen.

Gehört das Gebäude bereits seit mehr als zehn Jahren zum Privatvermögen des Altunternehmers, fallen beim Immobilienverkauf an die DAL-Objektgesellschaft auch keine steuerpflichtigen Spekulationsgewinne an. Die stillen



„Wir bieten eine lukrative Rendite, die über alternativen Anlagen am Markt liegt“

Marc Betz, DAL Deutsche Anlagen-Leasing

Reserven werden mit anderen Worten ohne Zugriff des Fiskus aufgedeckt.

Die Experten der Deutschen Anlagen-Leasing empfehlen das Modell in der Regel ab einem Verkehrswert des Objekts von 2,5 Millionen Euro. Hintergrund: Es entstehen Fixkosten im fünfstelligen Euro-Bereich allein für die Verwaltung und Durchführung des Vertrags. DAL-Experte Marc Betz kommentiert: „Damit wird das Modell bei niedrigem Immobilienvermögen relativ teuer.“ Denn der Aufwand, der für die Leasinggesellschaft entsteht, ist praktisch unabhängig vom Investitionsvolumen.

Die Refinanzierung des Kaufpreises durch die DAL erfolgt für gewöhnlich über eine oder

mehrere Sparkassen. Im Fall der Firma Barth Galvanik GmbH entschieden sich die Seniorchefs dafür, mittelbar mit einzusteigen. Einen guten Teil des Verkaufserlöses brachten sie in die Objektgesellschaft wieder ein. „Wir bieten ihnen dafür eine lukrative und langfristig sichere Rendite, die über alternativen Anlagen am Markt liegt“, erläutert Betz.

Unterm Strich zeigten sich alle Beteiligten mit dem Konstrukt zufrieden. Die Senioren profitieren von gesicherten Altersbezüge. Die Firma wird durch die Leasingraten für die Immobilie nicht mehr als bisher durch die Miete belastet. Die Bilanz der Firma bleibt mithin unberührt. „So ist das für uns perfekt“, resümiert Peter Dietz. Eva-Maria Neuthinger **P**

Die Alternativen abwägen

Unternehmer können Betriebsgebäude, die sie im Privatvermögen halten, verkaufen oder vermieten.

Sale-and-lease-back

- Das Leasingverhältnis ist für den Leasingnehmer nach dem Handelsgesetzbuch bilanzneutral. Die Miet- beziehungsweise Leasingraten lassen sich größtenteils als Betriebsausgaben absetzen.
- Zum vereinbarten Zeitpunkt kann die Immobilie zum niedrigen Restwert angekauft werden, oder aber der Vertrag kann verlängert werden.
- Der Unternehmer sichert sich in jedem Fall durch den Verkauf seine Altersbezüge.

Kredit

- Auf der Passivseite der Bilanz entstehen hohe Verbindlichkeiten. Sie sind negativ fürs Rating.
- Der Nachfolger muss ein erhöhtes Eigenkapital in die Finanzierung einbringen und hat hohe Zins- und Tilgungsaufwendungen zu stemmen.
- Die Altersbezüge des Unternehmers sind gesichert. Bei einer Haltefrist der Immobilie von mindestens zehn Jahren im Privatvermögen bleibt der Verkauf steuerfrei.