

Das Unternehmen als Teil des Familienvermögens: Spannungsfeld zwischen Steuern und Personalvorsorge

Paul Stämpfli

Jedes Unternehmen hat materielle und immaterielle Werte, welche ein Teil des Familienvermögens sind. Nicht selten steckt fast das ganze Kapital in der eigenen Firma. Sei es, weil jeder verdiente Franken wieder investierte wurde oder weil das nicht benötigte Kapital als Liquiditätsreserve dort parkiert wurde. Oft sind steuerliche Gründe dafür ausschlaggebend. Mit diesem Punkt leiten wir unsere Überlegungen zum Thema ein.

Das Unternehmen nicht über die Steuern steuern

In unserer Beratungspraxis treffen wir nicht selten Fälle an, wo viele Entscheide zum Unternehmen aus steuerlichen Überlegungen getroffen wurden. Natürlich mit dem Ziel, Steuern zu sparen. Dass man dabei Hürden aufbaut, über welche man später stolpern könnte, wird nicht beachtet.

Um es gleich vorwegzunehmen: Die Steueroptimierung ist legitim. Aber wie bei der Wirkung von Medikamenten, kommt es auch auf die Dosis an. Und wenn die getroffenen Massnahmen in den Graubereich abgleiten, sehen wir als Nachfolgeberater schwarz. Auch dann, wenn das Steuersparen zur obersten Maxime der Unternehmensentscheide erhoben wird.

Nehmen wir den folgenden Fall als Beispiel: Ein Unternehmer versucht mit allen Mitteln, seinen Gewinn regelmässig gegen Null auszuweisen und ist stolz darauf, kaum Steuern zu bezahlen. In fast allen Bilanzpositionen stecken stille Reserven. Umsätze werden ins neue Jahr verschoben. Die Abgrenzung zwischen geschäftlichen und privaten Auslagen ist fließend. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. Nun will der Unternehmer seine Firma verkaufen und weist in den Erfolgsrechnungen der letzten Jahre nur sehr geringe Gewinne aus.

Dass sich der Verkaufswert des Unternehmens nach der Ertragskraft richtet, hat der Unternehmer (und auch sein Treuhänder) bei seiner kreativen Buchführung ausser Acht gelassen. Dem potenziellen Nachfolger wird also erklärt, wann und wo nicht betriebsnotwendige Positionen in der Erfolgsrechnung enthalten sind. Ein Kaufinteressent, welchem solche Praktiken fremd sind, wird nur den Kopf schütteln und sich höflich verabschieden. Der Unternehmer hätte besser jene Steuern bezahlt, die seiner Ertragskraft entsprochen hätten. Dadurch erzielt er später einen deutlich höheren Verkaufspreis, welcher bei juristischen Personen vollständig steuerfrei ist, und das ganz legal.

Auch Immobilien werden oft mehr aus steuerlichen als aus betriebsnotwendigen Überlegungen gekauft. Die Gewinne können so über Abschreibungen dem Steuersubstrat entzogen werden. Der Unternehmer hofft, dass er beim Verkauf des Unternehmens die stillen Reserven als steuerfreien Kapitalgewinn realisieren kann. So einfach geht diese Rechnung aber nicht auf. Nachfolgeregelungen werden durch Immobilien erheblich erschwert und kommen deswegen oft gar nicht zustande. Auch die Möglichkeit, die Immobilien, kurzfristig aus dem Geschäfts- ins Privatvermögen zu verschieben, scheitert oft an steuerlichen Gründen.

Auch hohe, betrieblich nicht notwendige flüssige Mittel gehören zur täglichen Praxis. Dies ebenso, weil der Unternehmer darauf spekuliert, statt steuerbare Dividenden auszuzahlen, einen höheren – steuerfreien - Aktienverkaufspreis zu erzielen. Solche Hoffnungen werden enttäuscht, weil die neue Käufergeneration in den meisten Fällen nicht bereit ist, „Geld für

Geld“ zu investieren. Dies auch abgesehen von den möglichen Folgen einer steuerlich relevanten Teilliquidation. .

Unternehmenssteuerreform II

Die Unternehmenssteuerreform II, welche im Februar 2008 durch das Schweizer Volk angenommen wurde, bringt bei Unternehmensnachfolgen einige Erleichterungen.

Bekanntestes Beispiel ist die Teilbesteuerung der Dividenden, sofern eine Beteiligung von mindestens 10% an einem Unternehmen gehalten wird. Die meisten Kantone sind in diesem Fall dem Bund schon vorangegangen. Diese Neuerung tritt für die Direkte Bundessteuer am 1.1.2009 in Kraft. Die reduzierte Doppelbesteuerung von Gewinnen wird die Unternehmer motivieren, mehr Geld ins Privatvermögen zu transferieren.

Als nicht minder wichtig ist der Steueraufschub bei der Verschiebung von Immobilien aus dem Geschäfts- in das Privatvermögen. Heute haben solche Tatbestände oft hohe Steuerzahlungen ausgelöst, obwohl die Handänderung „von einer Hosentasche in die andere“ erfolgt ist. Ab 1.1.2011 werden solche Steuerfolgen aufgeschoben, bis die Immobilie tatsächlich verkauft wird.

Auf den gleichen Zeitpunkt (1.1.2011) werden auch Liquidationsgewinne bei Einzelunternehmen steuerlich entlastet. Einzelunternehmen, welche im Zuge einer Nachfolgeregelung verkauft werden, erzielen meistens einen Liquidationsgewinn. Die bisherige Benachteiligung gegenüber dem steuerfreien Kapitalgewinn beim Verkauf juristischer Personen wird nun etwas reduziert, aber (noch) nicht aufgehoben.

Personalvorsorge

Viele Unternehmer gehen davon aus, dass sie durch den späteren Verkauf ihrer Firma zu genügend Kapital kommen werden, um einen sorgenlosen Lebensabend geniessen zu können. Aus diesen Gründen wird der Personalvorsorge keine Bedeutung zugemessen. KMU schliessen oft ihr BVG mit dem gesetzlichen Minimum ab. Sie sind der Ansicht, für die Mitarbeitenden reiche das aus und für sich selber bräuchten sie keinen besonderen Kapitalaufbau, weil man ja im Alter die Firma verkaufen könne.

Kaum ein Irrtum führt zu grösseren Enttäuschungen. Als Nachfolgeberater sind wir oft hautnah mit solchen Situationen konfrontiert, weil der zu realisierende Verkaufspreis für ein Unternehmen deutlich unter den Erwartungen liegt. Aus solchen Gründen ist der Unternehmer dann dazu „verdammte“, weiter zu arbeiten, damit er noch ein Arbeitseinkommen erwirtschaften kann. Ganz abgesehen, von alle jenen Unternehmen, welche es gar nicht bis zum Verkauf schaffen und vorher als Folge von Problemen in die Insolvenz gehen oder liquidiert werden. Der Vorsorgeberater kennt alle Möglichkeiten, wie der Aufbau der Altersvorsorge optimal strukturiert werden kann.

Schlussfolgerung

Der umsichtige Unternehmer wird sein Geschäfts- und Privatvermögen sowie seine Altersvorsorge so koordinieren, dass die verschiedenen Ziele zur Zufriedenheit erreicht werden können. Jeder Fall ist individuell zu lösen. Obwohl der Unternehmer sich gewohnt ist, seine Firma mit starker Hand zu führen, fehlt ihm dieses Spezialwissen, auch diese Fragen zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu lösen.