

Auszüge aus den Originalunterlagen

„Zertifizierter Family Officer“

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.

Zertifizierter Family Officer

Modul 1

Skript „Grundmodelle, Strukturen und Kernkompetenzen eines Family Office“

Christoph Weber
WSH Deutsche Vermögenstreuhand GmbH

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Fachseminare
von Fürstenberg

Family Office(r)

Grundmodelle Strukturen und Kernkompetenzen eines Family Office

Christoph Weber
WSH Deutsche Vermögenstreuhand
Niederrheinstraße 40/42
40474 Düsseldorf

Agenda

- Definition und Position der Institution Family Office
- Basisfragen vor der Entscheidung für ein Family Office
- Funktionen und Aufgaben eines Family Offices
- Ausprägungsformen von Family Offices
- Single oder Multi Family Office



Fachseminare
von Fürstenberg

Definition und Position der Institution Family Office



Was ist eigentlich ein „Family Office“ ?

- Worin unterscheidet es sich von der klassischen Vermögensverwaltung?
- Welchen Mehrwert soll es leisten?



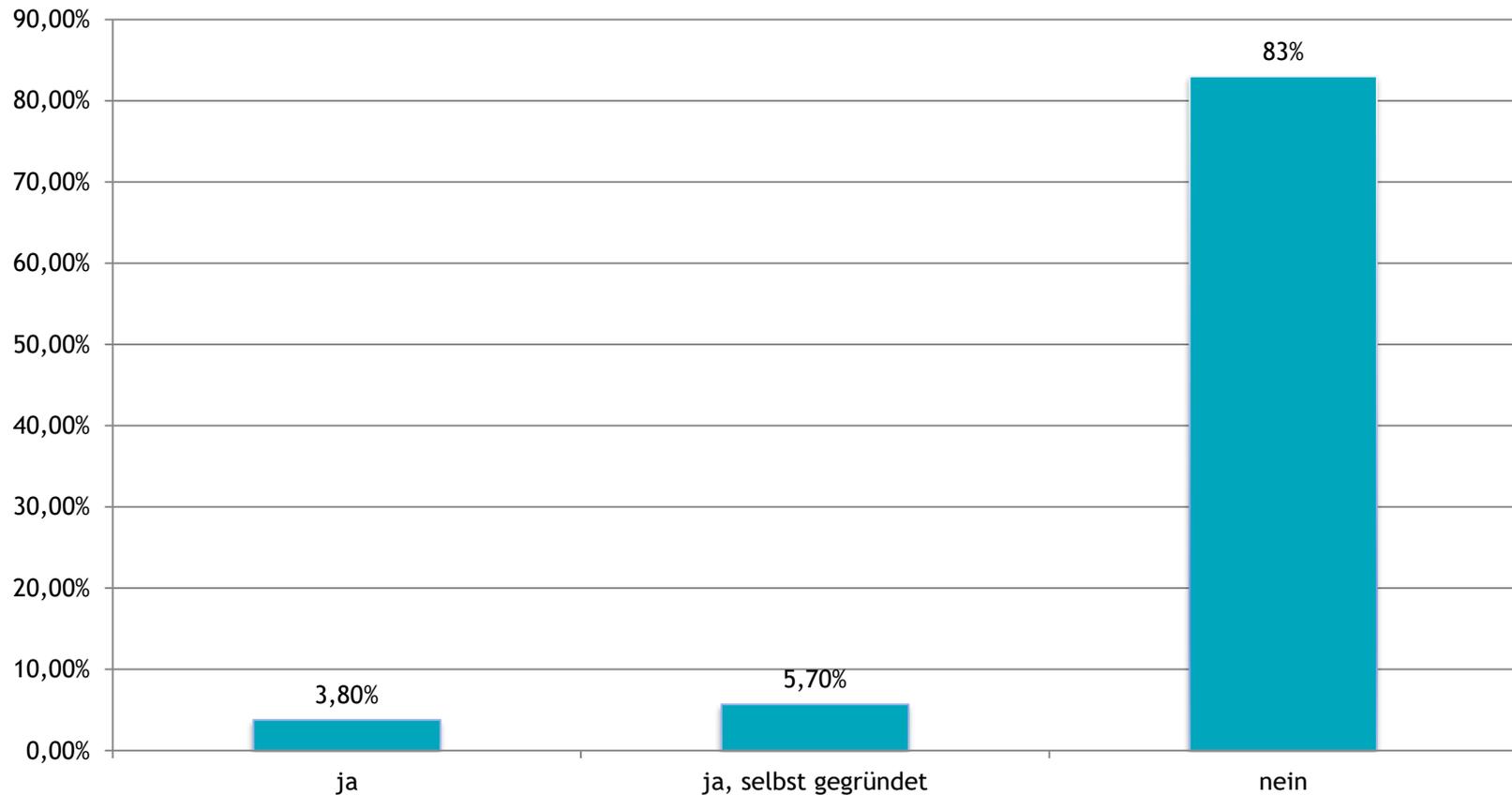
Ergebnisse einer Befragung bei deutschen Unternehmerfamilien zur Institution Family Office

Was erwarten deutsche Unternehmerfamilien von Family Offices und wie bekannt ist überhaupt diese Form der Steuerung des Privatvermögens?

Um hierauf Antworten zu finden, wurden im Jahre 2013 deutsche Familienunternehmer und -unternehmerinnen, deren Unternehmen einen Jahresumsatz von 50 Millionen Euro bis > 500 Millionen Euro verzeichnen, im Rahmen eines Forschungsprojekts des **Lehrstuhls für Makroökonomik und Internationale Wirtschaft der Universität Witten/Herdecke** auf Grundlage eines sehr differenzierten Fragebogens nach deren **Erfahrungen und Erwartungen bzgl. der Institution Family Office** befragt.

Es nahmen insgesamt 80 Familien teil.

Haben Sie Ihre Vermögenssteuerung bereits einem FO anvertraut oder ein FO bereits selbst gegründet?

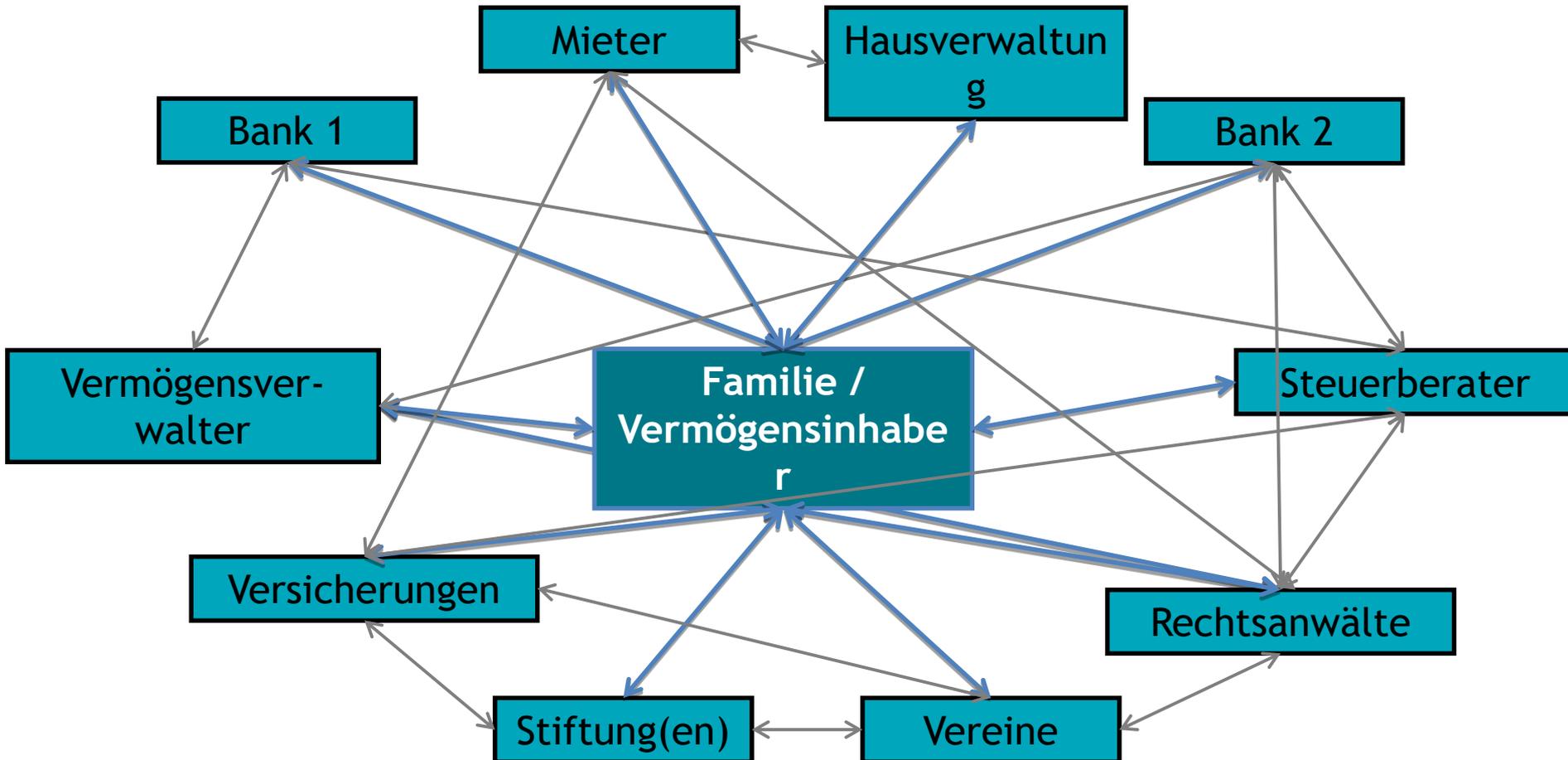


Historische Entwicklung der Institution Family Office

- Mitte des 19. Jahrhunderts gingen in den USA Familien vermehrt dazu über, die Verwaltung des Familienvermögens in die eigene Hände zu legen (J.P Morgan, Vanderbilt und Rockefeller, Du Pont, Guggenheim)
- Auslöser war vor allem die Suche nach hauseigenen Lösungen für die Verwaltung und das Management des Familienvermögens aufgrund der wachsenden Unzufriedenheit mit den konventionellen Verwaltungsstrukturen
- Erste Ansätze für Family Offices finden sich bereits im Römischen Reich
- Dem Vermögensmanagement durch Privatbanken fehlte es häufig an Ganzheitlichkeit
- Family Offices gewannen ab Mitte der siebziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts vermehrt an Bedeutung, um **die Wahrung des ganzheitlichen Familienvermögens**, das nicht nur aus den reinen Assets besteht, sondern auch den Schutz der **Werte, der Bildung und des kulturellen Erbes** der Familien beinhaltet, zu garantieren und zu ermöglichen

Funktion/Positionierung eines Family Office (1)

Familien/Vermögensinhaber **ohne** Family Office



Wichtigkeit von Banken nimmt ab. Anwälte und Steuerberater bleiben wichtige, externe Partner

Fig 10.1. Importance of main external providers to family offices

in scale provided: 0 - Unimportant/Not Applicable; 1 - Of Little Importance; 2 - Moderately Important; 3 - Important; 4 - Very Important; 5 - Most Important

Average	2014	2015	2016
Private bank	1.1	1.3	0.9
Asset manager	2.8	2.9	2.7
Investment bank	1.6	1.8	1.6
Investment management consultant	1.9	2.1	1.9
Broker (insurance, deal, etc.)	1.9	1.9	1.7
Custodian	2.3	2.6	2.4
Accountant	2.7	2.9	2.9
Lawyer	3.2	3.3	3.2
Trustee	2.2	2.3	2.3

Source: The UBS/Campden Wealth Global Family Office Report 2016

Fig 10.3. Value of functions provided by private and investment banks

in scale provided, multi-year participants

	Private bank		Investment bank	
	2015	2016	2015	2016
Overall banking relationship/ quality of advise/advisory support	2.10	2.07	1.62	1.71
Range of products and services	1.90	1.80	1.65	1.87
Access to product specialists and market/investment research	1.89	1.88	1.70	1.85
Administrative convenience	2.03	2.26	1.26	1.25
Global connectivity	1.92	1.79	1.58	1.87
Core execution capabilities and skills	2.03	2.25	1.81	1.83
Pricing	1.83	2.04	1.33	1.73

Source: The UBS/Campden Wealth Global Family Office Report 2015; The UBS/Campden Wealth Global Family Office Report 2016

Family Office als Institution begreifen (3)

Transaktionskostenkalkül-Überlegung - Kostenminimierung

Das Family Office dient primär dazu, **Kosteneinsparpotentiale** bei dritten operativen Einheiten (bspw. Sonderkonditionen bei Vermögensverwaltern oder Banken) zu nutzen, **Opportunitätskosten** durch Verzicht auf den Einsatz der eigenen Arbeitskraft einzusparen und Ertragsvorteile (z.B. Sonderzinsen) in Anspruch zu nehmen.

Die Effizienz der Transaktionen wäre hiernach der wesentliche Treiber einer Unternehmerfamilie, **opportunistisch** zu handeln und ein Family Office zu errichten, somit eine Organisationsform zu wählen, die ihrer Auffassung nach die in der Summe die geringsten Produktions- und Transaktionskosten aufweist. Die **Make-or Buy-Entscheidung** wird hier zugunsten des Family Office getroffen.

Die relevanten Handlungen der Vermögensverwaltung werden durch ein Family Office vertikal in den Einflussbereich der Familie **direkt integriert**, wodurch die Kosten der Vertragsanbahnung, Überwachung und Durchsetzung gesenkt werden.

Zertifizierter Family Officer

Modul 1

Skript „Grundmodelle, Strukturen und Kernkompetenzen eines Family Office“

Klaus Kuder
Kuder Familypartners GmbH

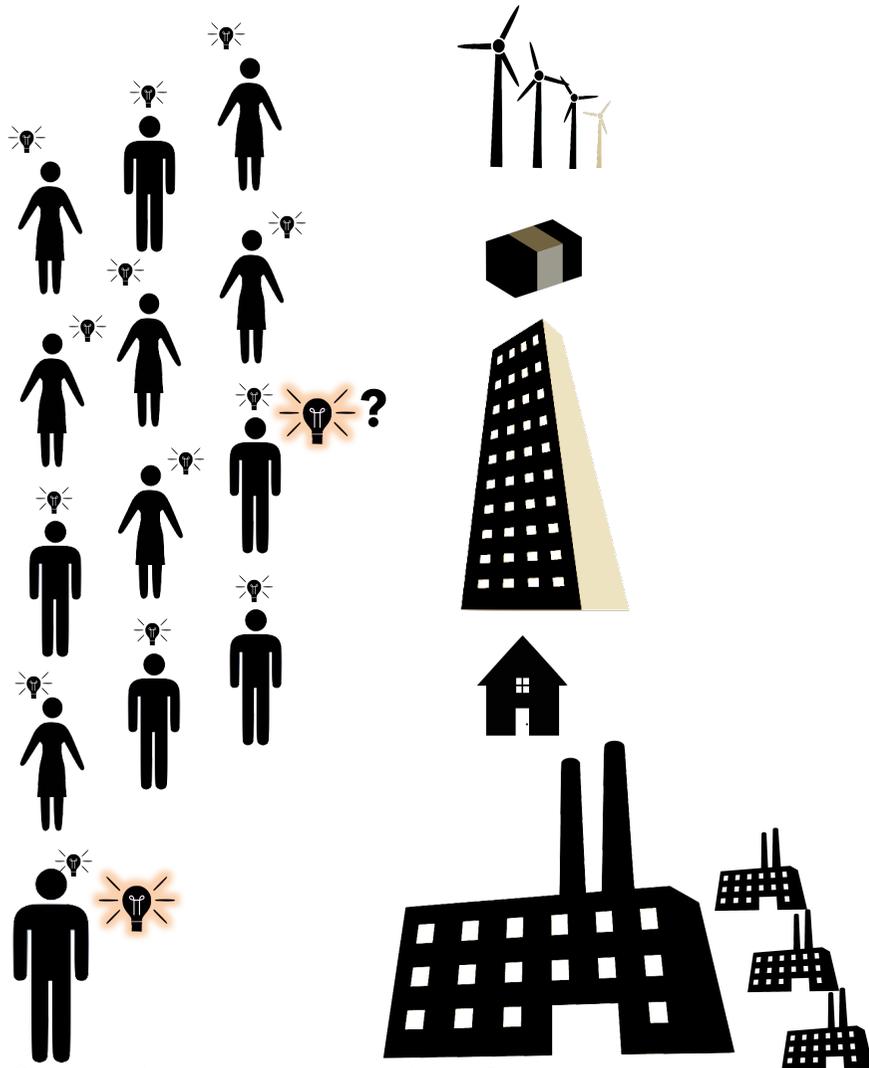
Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.

Zertifizierungslehrgang Family Office

Klaus Kuder, Kuder Familypartner GmbH

Praxisfall: Gründung eines Family Offices

Ausgangssituation - Herausforderung großer Vermögen



Komplexität steigt mit Vermögenszuwachs und über Generationen

Ein Vermögensbegründer startet und entwickelt ein erfolgreiches Unternehmen.

Dessen Größe und Komplexität wächst, ebenso die Zahl der daneben erworbenen, zusätzlichen Vermögenswerte (**materielle Dimension**).

Parallel nimmt auch die Zahl involvierter Personen (Familienmitglieder / Gesellschafter) zu. Das erhöht die Komplexität in den Bereichen Willensbildung, Entscheidungsfindung und Identitätsentwicklung (**personelle Dimension**).

Beide Dimensionen bergen Herausforderungen, allein für sich und vor allem im Zusammenspiel.

Ausgangssituation: Vermögen ist Potenzial

Ausgangssituation

- Am Anfang wirtschaftlicher Erfolgsgeschichten steht eine besondere unternehmerische Begabung. Dieses unternehmerische Vermögen wird allerdings nicht automatisch zu einem wirtschaftlichen Erfolg, es setzt geschickt agierende, durchsetzungsfähige Persönlichkeiten voraus.
-> **Persönliches Potenzial**
 - Wo Unternehmerpersönlichkeiten tatsächlich und nachhaltig erfolgreich sind, entsteht (früher oder später) die Notwendigkeit, ein materielles Vermögen wachsender Komplexität systematisch zu entwickeln, um langfristig erfolgreich zu bleiben.
-> **Finanzielles Potenzial**
- *Zugunsten langfristigen Erfolgs muss es Ziel sein, die vorhandenen Potenziale effizient zu nutzen.*

Unsere Aufgabenstellung

- Erstellung und Führung einer umfassenden Vermögensstrategie
 - Formulierung von Zielen, Anforderungen, Abhängigkeiten und Risiken
- Die objektive und (anbieter-) unabhängige Vermögenssteuerung
 - aller vermögensrelevanten Aspekte des Privatvermögens
 - Vertretung der Familienbelange nach außen
 - operativ-direkt wie z.B. Immobilien, Direktinvestments, Land- und Forstwirtschaft sowie
 - operativ-indirekt wie z.B. Finanzvermögen, Private-Equity, u.a.
- Koordination der Vermögensbelange in
 - Steuerlichen Themen (steuerliche Strukturierungsfragen, laufende steuerliche Begleitung, Buchhaltung)
 - rechtlichen Themen (Familienverträge, Investitionen, Schenkung und Nachfolge, etc.)
 - privaten Themen (Zahlungsverkehr, Reisemanagement, Terminplanung, Administration und Office-Management, Familienevents, etc.)
- Vermögenscontrolling
 - Schaffung der erforderlichen Transparenz als Basis für Risikomonitoring und -controlling

Dienstleistungsbereiche eines Family Offices

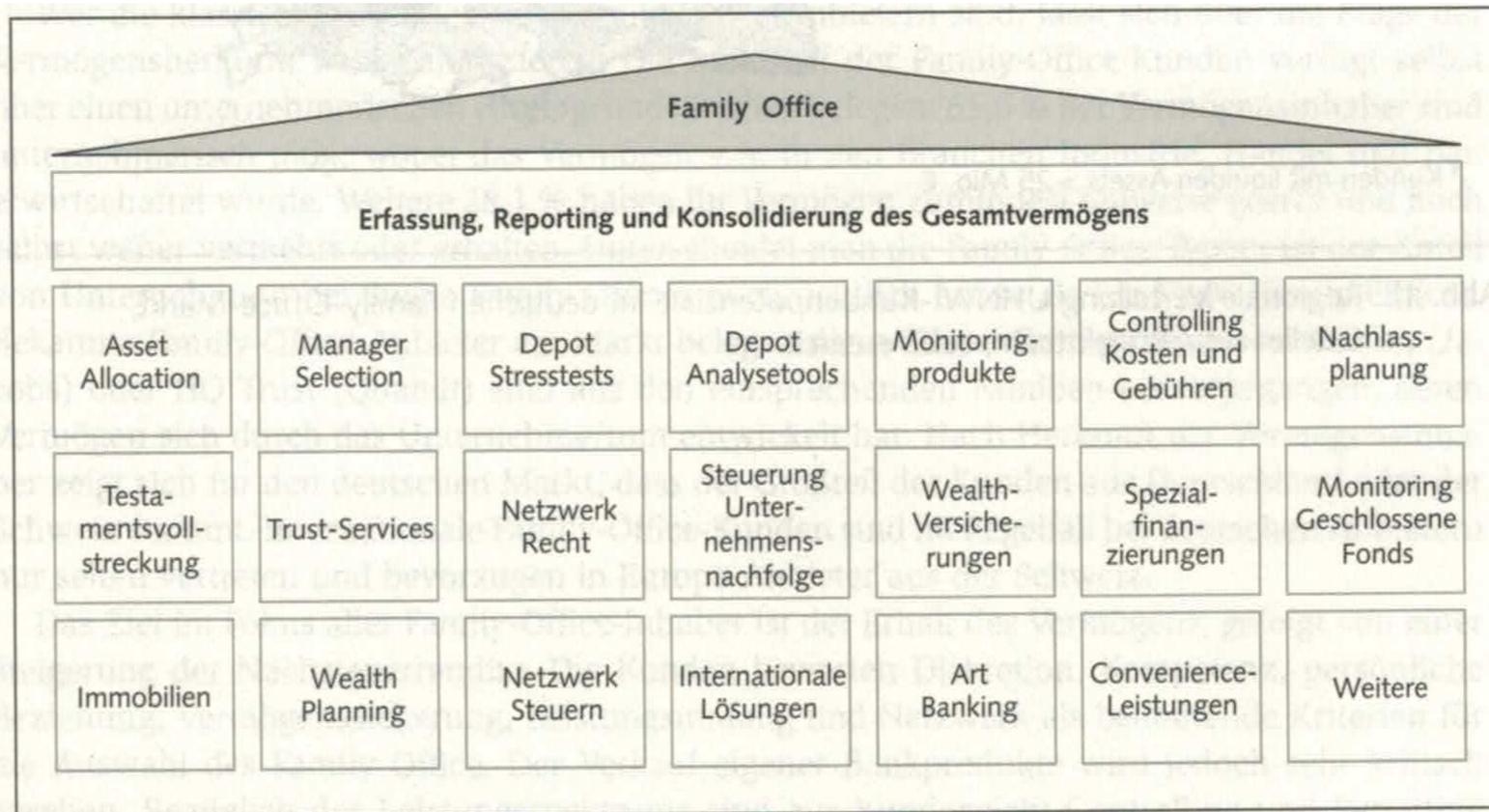
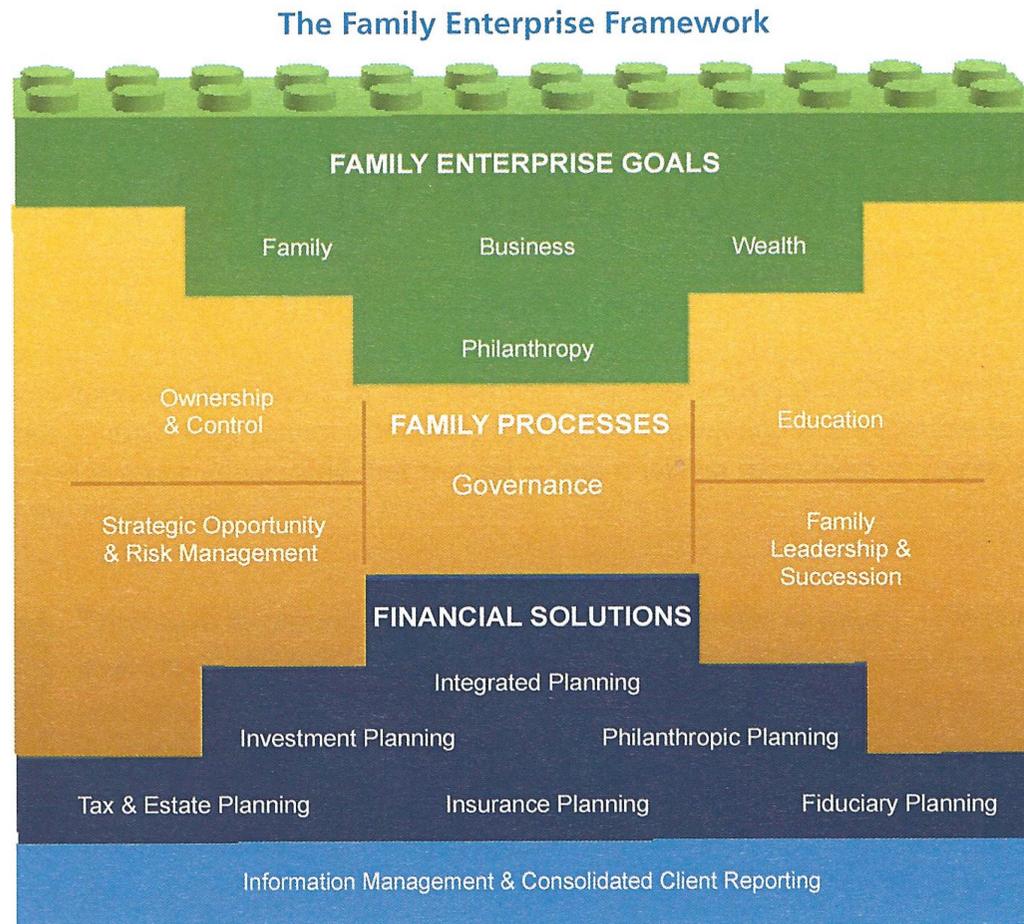


Abb. 14: Leistungsangebot im Family Office, Quelle: zeb/research, zeb/-Projektteam

Quelle: Private Banking und Family Office, Farkas-Richling/Fischer/Richter, 2012

Integrierter Ansatz von Family Office Management



©2014 Family Office Exchange. All rights reserved.

Source: Family Office Exchange Research

Exkurs: Kosten des Vermögensmanagement durch Family Office

Praxisfall: Neuorganisation des Finanzvermögens

Ausgangssituation: Besondere Herausforderungen ...

- Liquiditätsschwemme
 - Geld im Überfluss sucht sich unkontrolliert seinen Weg
 - Steigende Unberechenbarkeit der Märkte - Anstieg der Volatilität und der Risiken
- Null-Zins
 - Schuldenprobleme bleiben ungelöst
 - Keine Kompensation für Darlehensrisiken
 - Vermögenspreis-Blasen (z.B. Immobilien, Kunst, Oldtimer, etc.)
- Deflationäre Kräfte / Null-Inflation
 - Steigender Wettbewerbsdruck durch Globalisierung
 - Kein Lohndruck wegen wachsender Bevölkerung
 - Niedrige Rohstoffpreise und Trend zu neuen Arten der Energiegewinnung
- Niedriges Wachstum
 - Fehlende Wachstumsphantasien in reifen Volkswirtschaften
 - Fehlende Kaufkraft in den Schwellenländern
 - Fehlende technologische Schübe
- Schwindende Geldwertstabilität
 - Währungsabwertungen wirken wie Enteignung
 - Schwindende Kaufkraft trotz niedriger Inflation

... verlangen besondere Maßnahmen

- Vermögensstruktur
 - Nominale Zinsanlagen weitgehend vermeiden (Darlehen, Anleihen, Festgeld)
 - Konzentration auf Substanzanlagen (Unternehmen, Immobilien, Kunst/Sammlerstücke, Gold)
 - Ausschließliche Konzentration auf Aktien und Immobilien ist keine Alternative
 - Sondern: Den Risiken unkontrollierbarer Kapitalmärkte mit breiter Diversifikation begegnen
- Verwaltungs- und Managementstruktur
 - Niedrigere Erträge (Zinsen, Wachstum, Inflation) erfordern hartes Kostenmanagement
 - Kosten- / Nutzenrechnung für aktive Mandate (Finanzvermögen, Private Equity, Immobilien, etc.)
 - Stabile und krisenfeste Infrastruktur
 - Abgestimmtes Vermögensmanagement im Familienkontext (Generationsübergreifendes Management)
 - Transparentes, zeitnahes Reporting als Maßnahme im Risikomanagement (Status, Entwicklung, Risiken, Kosten, Benchmarking, Szenario Analysen)
- Verwalter- und Partnerstruktur
 - Ziel: Zusammenarbeit mit den Spitzenanbietern in ihrem Segment
 - Aber: Vertrauen und langfristige Zusammenarbeit ist ein Trumpf, vor allem in kritischen Phasen



Fachseminare
von Fürstenberg

Ein Unternehmen der
Verlagsgruppe

ottoschmidt

Zertifizierter Family Officer

Modul 1

Skript „Family Office – Profil und Strategie erfolgreicher Familienverwaltungsgesellschaften“

Prof. Dr. Swen O. Bäuml
Steuerberater, Wirtschaftsjurist
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Fachseminare
von Fürstenberg

Family Office - Profile und regulatorische Rahmenbedingungen für Familienverwaltungsgesellschaften

Prof. Dr. Swen O. Bäuml

Frankfurt a. M., 14. / 15. September 2017

Agenda

- Entwicklung, Zielsetzung und Leitgedanken
- Kernkompetenzen und Aufgaben
- Multi- versus Single-Family Office versus „externer“ Service
- Regulatorische Anforderungen



Familienunternehmen – Family Office:

Tax & Legal Compliance

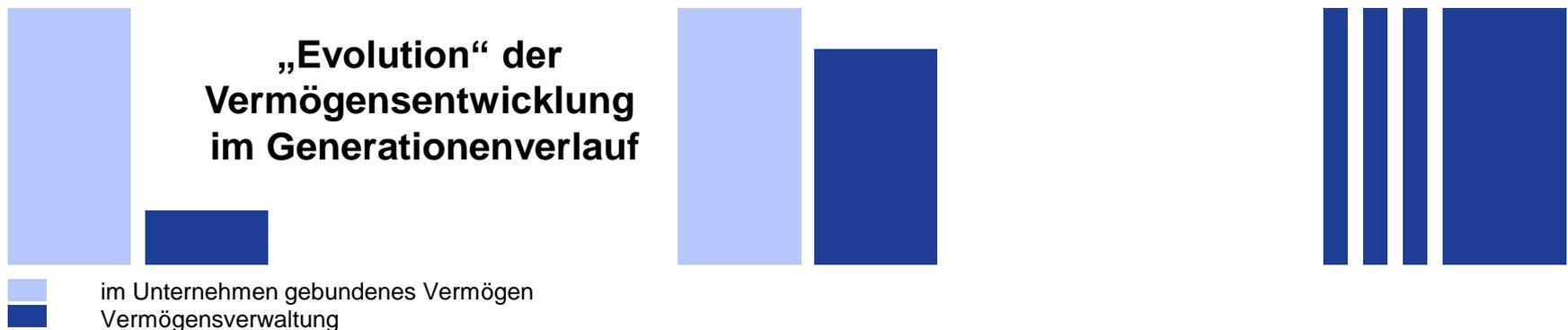
Testamente, Schenkungsverträge, Familienstatute

Family Governance

Asset Allocation / Investmentstrategie

Nachfolge auf Unternehmens- und Unternehmerebene

Unternehmenssteuerung





Familienunternehmen – Family Office: Vermögensstruktur und Ableitung der Zielsetzung



Mögliche Zielsetzungen eines Family Offices

- **(Stärkere) Trennung zwischen Familiensphäre und Unternehmenssphäre**
 - Vertraulichkeit (Personalunion – organisatorische Verzahnung?)
 - Haftung (Rechtsformspezifika / innerhalb - außerhalb Unternehmensverbund?)
 - Kapazitäten / (Erweiterung) Aufgabenspektrum
- **Erleichterung der Steuerung und Administration bzgl.**
 - Vermögensverwaltung (primär)
 - Gewerblich-industrieller Teilbereich (sekundär)
- **Vermögensstrukturierung aus Gesellschaftersicht**
- **Vermögens- und Substanzsicherung**
 - Vermeidung von Risiko- / Haftungsbrücken zwischen
 - betrieblichem Bereich („Risikokapital“ im Portfolio) und dem
 - vermögensverwaltenden Bereich (Vermögenssicherung; Substanzmehrung)
- **Family Governance**

Klassische Leitgedanken bei Family Offices

1. (Steuerlich-) Strukturelle Gewährleistung des Leitgedankens „Treuhand für künftige Generationen“
2. Wahrung von Gleichbehandlung, Vertraulichkeit, Objektivität und Kompetenz innerhalb des Gesellschafterkreises und bei dessen Beratung
3. Erbringung unabhängiger, objektiver Dienstleistung (Benchmark: externe Dienstleister)
4. Wahrung der (steuerlichen) Interessen der Gesellschafter gegenüber dem eigenen Unternehmen / der eigenen Unternehmensbeteiligung (sofern vorhanden) und gegenüber Dritten
5. Sicherstellung der gemeinsamen „Klammer“ für den Gesellschafterkreis, ggf. über mehrere Generationen („Trusted Advisor“)



Fachseminare
von Fürstenberg

Ein Unternehmen der Verlagsgruppe

ottoschmidt

Family Office - Profil und Strategie erfolgreicher Familienverwaltungsgesellschaften

Prof. Dr. Swen O. Bäuml
Partner
Steuerberater / Wirtschaftsjurist

A. Zur Bedeutung der Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) für Family Offices	1
I. Überblick über die berufsrechtlichen Regelungen	1
II. Auszug aus der Bundesrechtsanwaltsordnung	1
a) § 1 [...]	1
b) § 2 [...]	1
c) § 3 Recht zur Beratung und Vertretung	1
B. Zur Bedeutung des Gesetzes über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (Rechtsdienstleistungsgesetz - RDG) vom 12.12.2007 für Family Offices	3
I. Auszug aus dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)	3
a) § 1 [...]	3
b) § 2 Begriff der Rechtsdienstleistung	3
c) § 3 Befugnis zur Erbringung außergerichtlicher Rechtsdienstleistungen	4
d) § 4 Unvereinbarkeit mit einer anderen Leistungspflicht	4
e) § 5 Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit	4
f) § 6 Unentgeltliche Rechtsdienstleistungen	4
g) § 7 Berufs- und Interessenvereinigungen, Genossenschaften	4
h) § 8 [Öffentliche und öffentlich anerkannte Stellen]	5
i) § 9 Untersagung von Rechtsdienstleistungen	5
j) § 10 Rechtsdienstleistungen aufgrund besonderer Sachkunde	5
k) § 11 Besondere Sachkunde, Berufsbezeichnungen	6
II. Spannungsfeld zwischen Vermögensverwaltung und Rechtsdienstleistung	7
C. Zur Bedeutung des Steuerberatungsgesetzes (StBerG) für Family Offices	10
I. Auszug aus dem Steuerberatungsgesetz (StBerG)	10
a) § 1 [...]	10
b) § 2 Geschäftsmäßige Hilfeleistung	10
c) § 3 Befugnis zu unbeschränkter Hilfeleistung in Steuersachen	10

d) § 3a Befugnis zu vorübergehender und gelegentlicher Hilfeleistung in Steuersachen	10
e) § 3b Verzeichnis der nach § 3a zur vorübergehenden und gelegentlichen Hilfeleistung in Steuersachen befugten Personen	13
f) § 3c Befugnis juristischer Personen und Vereinigungen zu vorübergehender und gelegentlicher Hilfeleistung in Steuersachen.....	14
g) § 4 Befugnis zu beschränkter Hilfeleistung in Steuersachen.....	14
h) § 5 Verbot der unbefugten Hilfeleistung in Steuersachen, Missbrauch von Berufsbezeichnungen....	16
i) § 6 Ausnahmen vom Verbot der unbefugten Hilfeleistung in Steuersachen.....	17
j) § 7 Untersagung der Hilfeleistung in Steuersachen	17
II. Spannungsfeld zwischen Vermögensverwaltung und Steuerberatungsleistung	18
D. Zur Bedeutung des Aufsichtsrechts (BaFin) und des KWG für Family Offices	21
I. Überblick.....	21
2. Banken und Finanzdienstleister	21
3. Rechtliche Grundlagen der Bankenaufsicht	21
4. Risikoorientierte Aufsicht	22
5. Aufgabenteilung zwischen Deutscher Bundesbank und BaFin	22
II. BaFin-Stellungnahme zur Erlaubnispflicht gemäß KWG und KAGB von Family Offices	22
1. Grundsätzlicher Aufbau	22
2. Einführung	23
3. Betreiben erlaubnispflichtiger Geschäfte.....	24
a) Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte.....	24
b) Finanzinstrumente.....	25
c) Erlaubnispflicht.....	25
4. Ausnahmen von der Erlaubnispflicht nach KWG	26
a) Eigengeschäft.....	26
b) Ausnahmen nach § 2 KWG (u. a. Konzernprivileg)	27
5. Fallgruppen zum KWG	27
6. Angestellte	27
a) Vermögensverwaltung durch Gesellschaften (u. a. Konzernprivileg)	27
b) Keine Tatbestandsmäßigkeit insbesondere bei Tätigkeit im engsten Familienkreis	28

7. Adressen	28
ANLAGE: Zuständigkeiten betreffend die Erlaubnispflicht nach §§ 20 Abs. 1 KAGB, 32 Abs. 1 KWG	30

D. Zur Bedeutung des Aufsichtsrechts (BaFin) und des KWG für Family Offices

I. Überblick

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist eine rechtsfähige deutsche Bundesanstalt mit Sitz in Frankfurt am Main und Bonn. Sie untersteht der Rechts- und Fachaufsicht des Bundesministeriums der Finanzen. Die BaFin beaufsichtigt und kontrolliert als Finanzmarktaufsichtsbehörde im Rahmen der Finanzaufsicht alle Bereiche des Finanzwesens in Deutschland. Mit der Schaffung des einheitlichen europäischen Bankenaufsichtsmechanismus (SSM) im Rahmen der europäischen Bankenunion gab die BaFin die Aufsicht von „signifikanten“ Banken im November 2014 an die Europäische Zentralbank (EZB) ab.

2. Banken und Finanzdienstleister

Ein funktionstüchtiges Bank- und Finanzdienstleistungswesen ist unabdingbar für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Daher ist aber auch aus gesamtwirtschaftlichen Gründen eine effiziente Bankenaufsicht notwendig. Der einheitliche europäische Aufsichtsmechanismus (Single Supervisory Mechanism – SSM), der am 4. November 2014 gestartet ist, soll insbesondere die Sicherheit und Solidität des europäischen Bankensystems gewährleisten und die finanzielle Integration und Stabilität in Europa verbessern. Die BaFin ist als national zuständige Behörde (National Competent Authority – NCA) ein wichtiger Teil dieser neuen europäischen Bankenaufsicht. Sie beaufsichtigt in Deutschland insgesamt rd. 1.740 Banken und 674 Finanzdienstleistungsinstitute.

3. Rechtliche Grundlagen der Bankenaufsicht

Die Aufsicht über Banken und Finanzdienstleister ist durch verschiedene nationale und europäische Gesetze und Verordnungen geregelt. Rechtliche Grundlage für die Aufsicht sind in erster Linie das deutsche Kreditwesengesetz (KWG), die europäische Capital Requirements Regulation (CRR, Verordnung (EU) Nr. 575/2013 zur Ermittlung der angemessenen Kapitalausstattung) und die SSM-Verordnung (Verordnung (EU) Nr. 1024/2013 zur Übertragung besonderer Aufgaben im Zusammenhang mit der Aufsicht über Kreditinstitute auf die Europäische Zentralbank). Die SSM-Verordnung beschreibt Art und Umfang der Aufgaben, die nunmehr die EZB wahrnimmt. Außerdem regelt sie die Zusammenarbeit mit den zuständigen nationalen Bankaufsichtsbehörden wie in der Bundesrepublik der BaFin.

Darüber hinaus sind aber auch das Wertpapierhandelsgesetz und weitere Spezialgesetze relevant für die Bank- und Finanzaufsicht in Deutschland, wie zum Beispiel das Pfandbrief-, das Depot- und das Bausparkassengesetz sowie die Sparkassengesetze der Bundesländer.

4. Risikoorientierte Aufsicht

Die genannten Verordnungen und Gesetze geben den Banken die Regeln vor, die sie bei der Gründung und beim Betreiben ihrer Geschäfte zu beachten haben. Diese Regeln sind darauf ausgerichtet, Fehlentwicklungen vorzubeugen, die das reibungslose Funktionieren des Bankenapparates stören könnten. Wie intensiv Banken beaufsichtigt werden, hängt von Art und Umfang der Geschäfte ab, die sie betreiben, und damit entscheidend von den dabei eingegangenen Risiken. Daher wird die Bankenaufsicht auch als risikoorientierte Aufsicht bezeichnet. Die Aufsicht richtet grundsätzlich ihr Hauptaugenmerk darauf, dass Institute erstens über genügend Eigenkapital und Liquidität verfügen und dass sie zweitens angemessene Mechanismen zur Risikokontrolle eingerichtet haben.

Die Gesetze, auf denen die Bankenaufsicht basiert, stehen im Einklang mit den Prinzipien der freien Marktwirtschaft. Das bedeutet zunächst, dass allein die Geschäftsleiter der Institute die Verantwortung für deren Geschäftspolitik tragen. Die Institute müssen aber sowohl qualitative als auch quantitative Rahmenbedingungen erfüllen und sind verpflichtet, ihre Bücher der Aufsicht offenzulegen. Wenn die BaFin im Rahmen ihrer Solvenzaufsicht, das heißt bei der Überprüfung des Liquiditätsrisikos, erhebliche Defizite bei einem Institut feststellt und die gesetzlich bestimmten Voraussetzungen gegeben sind, kann sie – gegebenenfalls auch in Abstimmung mit der EZB – aufsichtsrechtliche Maßnahmen ergreifen.

5. Aufgabenteilung zwischen Deutscher Bundesbank und BaFin

Die BaFin und die Deutsche Bundesbank teilen sich die Bankenaufsicht in Deutschland. Ihre Zusammenarbeit ist in § 7 KWG geregelt. Danach wertet die Deutsche Bundesbank im Rahmen der laufenden Aufsicht unter anderem die Berichte und Meldungen aus, die von den Instituten regelmäßig einzureichen sind. Dabei prüft sie jeweils, ob die Eigenkapitalausstattung und die Verfahren der Institute zur Risikosteuerung angemessen sind. Die BaFin hat in Abstimmung mit der Deutschen Bundesbank eine Richtlinie erlassen, welche die Durchführung und Qualitätssicherung der laufenden Überwachung der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute durch die Deutsche Bundesbank regelt, die so genannte Aufsichtsrichtlinie.

II. BaFin-Stellungnahme zur Erlaubnispflicht gemäß KWG und KAGB von Family Offices

Mit dem Merkblatt zur Erlaubnispflicht gemäß KWG und KAGB von Family Offices (Stand: 4.05.2014) hat die BaFin grundlegende Zweifels- und Abgrenzungsfragen geregelt.

1. Grundsätzlicher Aufbau

- Einführung

- Betreiben erlaubnispflichtiger Geschäfte
 - KWG
 - KAGB
- Ausnahmen von der Erlaubnispflicht nach KWG
 - Eigengeschäft
 - Ausnahmen nach § 2 KWG
- Fallgruppen zum KWG
 - Angestellte
 - Vermögensverwaltung durch Gesellschaften
 - Keine Tatbestandsmäßigkeit insbesondere bei Tätigkeit im engsten Familienkreis
- Anschriften

2. Einführung

Der Begriff „Family Office“ ist gesetzlich nicht definiert. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bundesanstalt) versteht darunter Unternehmen, unabhängig von ihrer Rechtsform, die sich mit der bankenunabhängigen Verwaltung großer privater Vermögen befassen.

Private Family Offices verwalten das Vermögen einzelner oder mehrerer Mitglieder einer einzelnen Familie. Sie sind z. B. organisiert als

- Angestellte der Vermögensinhaber,
- vermögensverwaltende Kapitalgesellschaften der Vermögensinhaber,
- Kommanditgesellschaften mit den Vermögensinhabern als Kommanditisten,
- Dienstleister aufgrund eines Geschäftsbesorgungsvertrags.

Externe Family Offices verwalten das Vermögen mehrerer Familien regelmäßig auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen.

Neben der Vermögensverwaltung erfüllen Family Offices häufig weitere Aufgaben, die grundsätzlich keine Erlaubnis nach dem Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz - KWG) oder dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erfordern. Hierzu zählen die allgemeine Beratung Vermöglicher, Mediation bei Streitigkeiten zwischen Familienmitgliedern, Buchführung, Controlling, Überwachung von Vermögensverwaltern oder allgemeine Dienstleistungen wie die Büroorganisation, Reiseplanung oder das Sicherheitsmanagement.

3. Betreiben erlaubnispflichtiger Geschäfte

Anzulegende Kriterien nach KWG

Nach § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG bedarf der schriftlichen Erlaubnis der Bundesanstalt, wer im Inland gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will. Auf die Rechtsform des Unternehmens (natürliche Person, Personengesellschaft, juristische Person) kommt es dabei nicht an.

a) Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte

Für Family Offices sind insbesondere solche der in § 1 Abs. 1 Satz 2 bzw. § 1 Abs. 1a Sätze 2 und 3 KWG abschließend normierten Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte von Bedeutung, die die Anlage von Vermögen in Finanzinstrumenten im Sinne des § 1 Abs. 11 KWG betreffen.

Hierunter fallen insbesondere die Ausführung von Finanzinstrumente betreffenden Aufträgen in offener oder verdeckter Stellvertretung, die Verwahrung von Wertpapieren für andere, die Vermittlung von und die Beratung bei Geschäften mit Finanzinstrumenten sowie die Verwaltung von in Finanzinstrumenten angelegten Vermögen mittels Depotvollmacht. Im Einzelnen:

- Finanzkommissionsgeschäft: Die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im eigenen Namen für fremde Rechnung (§ 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 4 KWG),
- Depotgeschäft: Die Verwahrung und die Verwaltung von Wertpapieren für andere (§ 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 5 KWG),
- Anlagevermittlung: Die Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG),
- Anlageberatung: Die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungs Kanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1a KWG),
- Abschlussvermittlung: Die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 2 KWG),
- Finanzportfolioverwaltung: Die Verwaltung einzelner in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 3 KWG),
- Eigenhandel: Die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten für eigene Rechnung als Dienstleistung für andere (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 4 lit. c KWG),
- Anlageverwaltung: Die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten außerhalb der Verwaltung eines Investmentvermögens im Sinne des § 1 Abs. 1 KAGB für eine Gemeinschaft

Bedeutung der AIFM-Umsetzung für Family Offices und Reichweite des Holding-Privilegs

Mit Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2011/61/EU über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-UmsG) am 22.7.2013 beginnt eine neue Ära in Deutschlands Finanzwelt. Das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) sieht eine umfassende Regulierung aller Investmentvermögen, deren Verwalter und Verwahrstellen vor. Hiervon sind auch die von der Richtlinie zu Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW-Richtlinie) bisher nicht regulierten Bereiche erfasst. Family Offices müssen sich diesen neuen Herausforderungen stellen. Auch wenn sie bisher nicht den Anforderungen des Kreditwesengesetzes (KWG) unterfielen, können sie sich nicht in Sicherheit wiegen. Das KAGB enthält keine explizite Bereichsausnahme für Family Offices. Angesichts der Heterogenität der Family Offices und ihrer verschiedenartigen funktionalen Ausgestaltungen in der Praxis bedarf es einer genauen Prüfung der Tatbestandsvoraussetzungen für das Vorliegen eines Investmentvermögens (AIF). Gegenstand des nachfolgenden Beitrags ist die Erläuterung der Bedeutung der neuen AIFM-Regulierung für Family Offices und das Aufzeigen von Gestaltungsmöglichkeiten, mit denen sich diese auf die neuen rechtlichen Anforderungen einstellen können.

Dr. Christian Scholz, RA/WP/StB, und Dr. Christian Appelbaum, RA

I. Family Offices und die neuen rechtlichen Herausforderungen

1. Family Offices nach § 32 Abs. 1 KWG

Unter „Family Offices“ versteht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vor dem Hintergrund der Erlaubnispflicht für das Betreiben von Bankgeschäften und die Erbringung von Finanzdienstleistungen in § 32 Abs. 1 KWG Unternehmen, die sich unabhängig von ihrer Rechtsform mit der bankenunabhängigen Verwaltung großer privater Vermögen befassen.¹ Es ist zwischen Single Family Offices, die nur das Vermögen eines Vermögensinhabers bzw. einer Familie verwalten, und Multi Family Offices, die für mehrere Familien tätig sind, zu unterscheiden. Schätzungen zufolge gibt es in Deutschland derzeit rund 400–500 Single Family Offices und rund 50 Multi Family Offices mit steigender Tendenz.²

Von den Multi Family Offices, bei denen die Familien ihr Geld selbst in die Hand nehmen, abzugrenzen sind unabhängige Vermögensverwalter und Banken, die in Family-Office-Einheiten Dienstleistungen für vermögende Familien erbringen und keine Family Offices im eigentlichen Sinne darstellen.³

Die BaFin hält die Familienvermögensverwaltung für erlaubnisfrei, wenn der Vermögensinhaber durch seinen Angestellten oder durch eine von ihm beherrschte Gesellschaft das Privatvermögen enger Familienangehöriger in Finanzinstrumenten verwalten

lässt, soweit er seine Dienste nicht am Markt anbietet, sondern sie auf den engsten Familienkreis des Vermögensinhabers beschränkt. Unter diese sollen nahe Angehörige wie Ehegatten, Eltern, Geschwister, Kinder, Neffen, Nichten und Enkel fallen.⁴ Diese Praxis stößt teilweise auf Kritik. Es wird vertreten, dass jedenfalls Multi Family Offices erlaubnispflichtig seien, da diese ihre Dienste für mehrere vermögende Familien erbringen und regelmäßig bemüht seien, den Kreis ihrer Kunden auszuweiten.⁵

2. AIFM-Regulierung

a) Hintergrund

Der AIFM-Richtlinie liegt die Erwägung zugrunde, dass die Geschäfte von Verwaltern alternativer Investmentfonds (Alternative Investment Funds Managers – AIFM) dazu beitragen können, Ri-

1 Merkblatt der BaFin zur Erlaubnispflicht gem. § 32 Abs. 1 KWG für Family Offices, Stand: 10.2.2009, abrufbar unter www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_080630_familyoffices.html (Abruf: 2.9.2013), Ziff. 5.

2 Family Office – Wem Reiche ihr Geld anvertrauen, abrufbar unter www.manager-magazin.de/magazin/artikel/a-740763.html (Abruf: 2.9.2013); Family Office – Im Dienst der Family, private banking magazin 1/2012, 12, 14.

3 Krause/Klebeck, BB 2012, 2063, 2065.

4 Merkblatt der BaFin zur Erlaubnispflicht gem. § 32 Abs. 1 KWG für Family Offices (Fn. 1), Ziff. 6.

5 Tollmann, in: *Dornseifer* u. a. (Hrsg.), AIFM-RL, 2013, Art. 2, Rn. 129.

Family Offices A History and Definition

By Jan van Bueren

*Senior Wealth Planner at Union Bancaire Privée (UBP SA)
and co-founder FOSS Family Office Services, Switzerland*

It is often assumed that the acclaimed American family, the Rockefellers, pioneered the family office in the late 19th century. However, history suggests otherwise. While today's family offices are a modern phenomenon, they have always existed in various shapes and forms since ancient times.

Zertifizierter Family Officer

Modul 2

Skript „Erbrecht, Erbschaft- und Schenkungsteuer, Internationales Steuerrecht,
Asset Protection“

Dr. Eike Cornelius
Rechtsanwalt, Leiter Estate Planning
ODDO BHF Aktiengesellschaft

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Fachseminare
von Fürstenberg

Zertifizierter Family Officer

Modul FO 2

-Recht und Steuern im Family Office-

Dr. jur. Eike Cornelius

-Teil 2-

Erbrecht, Erbschaft- und Schenkungsteuer,
Internationale Erbschaftsteuer, Asset Protection

28./29. September 2017, Frankfurt am Main

Gliederung

Einleitung

- A. Grundlagen Erbrecht & Schenkungsrecht**
- B. Steuern bei freigebigen Vermögenstransfers**
- C. Grundlagen deutsche Erbschaft- und Schenkungsteuer**
- D. Internationale Bezüge im Privatrecht**
- E. Ausländisches Zivilrecht im ErbStG**
- F. Checkliste Auslandssachverhalt**
- G. Steuerpflichten in der Erbschaft- und Schenkungsteuer**
- H. Doppelbesteuerung und Anrechnung**
- I. Überblick Europarecht und ErbStG**
- J. Asset Protection und IStR**

Anhang

- A1. Doppelbesteuerungsabkommen**
- A2. Länderberichte im Überblick**

Einleitung (1)

■ Die steuerliche Belastung bzw. fiskalische Ertragskraft (A)

- ◆ Erbschaft- und Schenkungsteuer macht weniger als 1% des gesamten Steueraufkommens aus.

2005 € 4,10 Mrd.

2006 € 3,76 Mrd.

2007 € 4,20 Mrd.

2008 € 4,77 Mrd.

→ wahrscheinlich Vorzieheffekt zur Reform vom 1.1.2009

2009 € 4,55 Mrd.

2010 € 4,40 Mrd.

→ abnehmende Tendenz hängt wohl mit Begünstigungen (0 % !) und weiter zunehmender Optimierung zusammen

2011 € 4,25 Mrd.

2012 € 4,30 Mrd.

2013 € 4,63 Mrd.

2014 € 5,45 Mrd.

2015 € 6,29 Mrd.

→ Aufkommen (nicht identisch mit Festsetzungen des Steuerjahres)

- ◆ ausgewählte Länder 2014:

➤ Bayern € 1,35 Mrd., NRW € 1,3 Mrd.

➤ BW € 0,85 Mrd., Hessen € 0,52 Mrd.

...haben zusammen etwa 74% des Aufkommens

Einleitung (2)

■ Die steuerliche Belastung bzw. fiskalische Ertragskraft (B)

◆ Ergebnisse zur Erbschaft- und Schenkungsteuer 2015

➤ veranlagtes Vermögen insg.	€ 102 Mrd.
– LuF	€ 1,0 Mrd.
– Grundvermögen	€ 17,6 Mrd.
– Betriebsvermögen	€ 42,4 Mrd.
– übriges Vermögen	€ 42,5 Mrd.
❖ KapG	€ 13,6 Mrd.
❖ Rest	€ 28,9 Mrd.
➤ Steuerbefreiungen nach § 13a	€ 56,8 Mrd.
➤ steuerpflichtige Erwerbe	€ 35,0 Mrd.
➤ festgesetzte Steuer	€ 5,5 Mrd.
❖ in %	ca. 5,4 %

Einleitung (3)

■ Tendenzen...

- ✓ Tendenz 1: Es werden mehr Immobilien vererbt, immer öfter **Auslands(ferien)immobilien**
- ✓ Tendenz 2: Die „Erbengeneration“ ist statistisch im Alter zwischen 40 und 70 Jahre und in der Regel bereits vermögend
 - Steuerplanungen in vermögenden Familien „ziehen“ sich oft über Jahrzehnte und über mehrere Generationen (Kinder, Enkel, Urenkel)
- ✓ Tendenz 3: neues Bewertungsrecht seit 2009 lässt positive Entwicklung bei den Vermögenspreisen stärker auf die Bemessungsgrundlagen durchschlagen (Immobilien, Aktien, Beteiligungen...)
- ✓ Tendenz 4: Die **zunehmende Internationalisierung der Lebensverhältnisse** erhöht die Fallzahl von Erb- und Schenkungsfällen mit Auslandsbezug.
 - Besondere Herausforderungen durch das **Europarecht** und die notwendige **Abstimmung mit ausländischen Rechtsordnungen**

Einleitung (4)

Internationalisierung der Erbschaft- und Schenkungsteuer-Beratung (A)

→ Beispielhafte Fälle mit internationalem Bezug aus der Praxis:

- Tochter eines Unternehmers (LuF) wird beteiligt. Sie zieht nach Barcelona. Weitere Schenkungen finden statt. Ein Jahr später der Erbfall.
- Der ausländische Start-Up-Unternehmer: Norweger zieht 2008 nach Berlin und hält seine Start-ups über eine GmbH-Holding. Hohe Bewertung durch „Finanzierungsrunden“, sinkende Beteiligungsquoten. Er überlegt, den persönlichen Schwerpunkt in einigen Jahren nach New York und/oder San Francisco zu verlegen.
- Der Wegzügler mit Heimat-Verbundenheit: K zog vor 20 Jahren nach Südafrika mit seiner englischen Ehefrau, legte sich aber wieder eine Wohnung in Frankfurt zu für kurze Aufenthalte zwischen diversen Reisen in europäische Drittländer.
- Der inländische Unternehmensverkäufer investiert den Erlös in seiner verbliebenen § 8b-GmbH-Holding in Wertpapiere. Er ist verwitwet. Seine Kinder leben mit Familien in Italien und Kanada. Er hat vergleichsweise wenig Privatvermögen. Es kommt zum Erbfall.

A. Grundlagen Erbrecht und Schenkungsrecht (1)

- I. Prinzipien des deutschen Erbrechts**
- II. Gesetzliche Erbfolge**
- III. Annahme und Ausschlagung**
- IV. Letztwillige Verfügungen**
- V. Vor- und Nacherbschaft**
- VI. Pflichtteilsrecht**
- VII. Testamentsvollstreckung**
- VIII. Erbfolge in Gesellschaftsbeteiligungen**
- IX. Nachlassverfahren**
- X. Schenkungsrecht**

A. Grundlagen Erbrecht und Schenkungsrecht (2)

I. Prinzipien des deutschen Erbrechts

- **Universalsukzession: Gesamtrechtsnachfolge durch Erben**
 - ⇒ Ausnahme: Singularsukzession:
 - Sondererbfolge nach Höfeordnungen und
 - im Gesellschaftsrecht der Personengesellschaften
(Gesellschaftsvertrag beachten! → Nachfolgeklauseln / Sonder-Betriebsvermögen)
- **Testierfreiheit mit schuldrechtlichem Pflichtteilsanspruch bei Enterbung**
 - ⇒ Einschränkung der Testierfreiheit durch Pflichtteilsrecht (Bestätigung durch Bundesverfassungsgericht, Beschluss vom 19.04.2005, 1 BvR 188/03, 1 BvR 1644/00), Belastung mit maximal 50 % des Nachlasswertes
- **Letztwillige Verfügungen bedürfen einer bestimmten Form (Testament, Erbvertrag) und sind von lebzeitigen Zuwendungen abzugrenzen, wie z.B. Schenkung durch Vertrag zugunsten Dritter auf den Todesfall (z.B. Bezugsrecht bei Lebensversicherungen)**

A. Grundlagen Erbrecht und Schenkungsrecht (3)

II. Gesetzliche Erbfolge

1. Übersicht

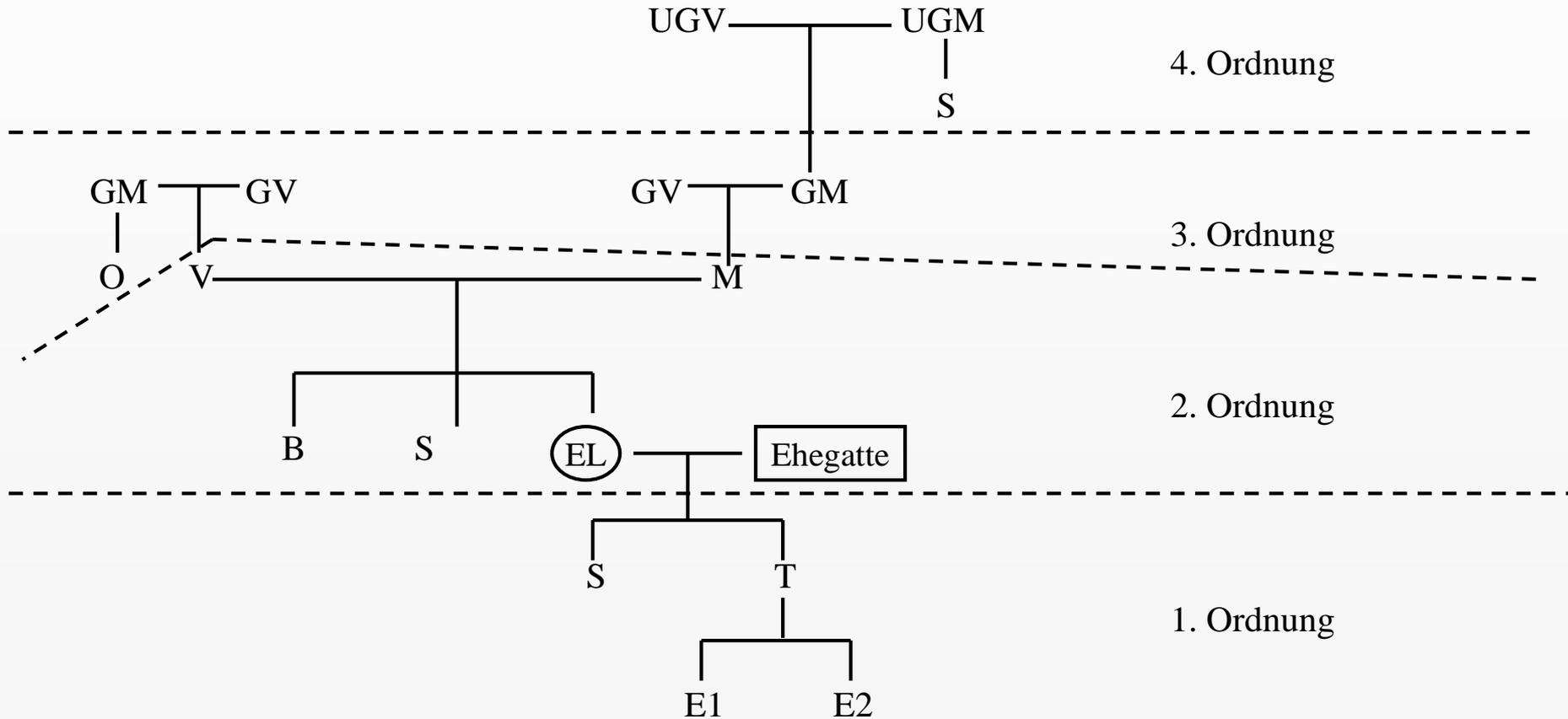
- Ehegatte
 - gesetzliche Erbquote in Abhängigkeit vom Güterstand (§§ 1931, 1371 BGB)
 - pauschaler Zugewinnausgleich beim Erbfall bei deutscher Zugewinnngemeinschaft (wenn Abkömmlinge vorhanden sind: $1/4 + 1/4 = 1/2$) → unabhängig davon, welcher Ehegatte der Längerlebende ist !
- Verwandte: Erbrecht folgt dem Familienrecht (z.B. Adoption)

2. Das gesetzliche Erbrecht der Verwandten

- Parentelsystem = Erbrecht nach sog. Ordnungen
 - Stammes- und Liniensystem in den ersten drei Ordnungen
⇒ Prinzip der Zersplitterung
 - Gradualsystem (Erbrecht des nächsten Verwandten) ab der vierten Ordnung

A. Grundlagen Erbrecht und Schenkungsrecht (4)

Erbsfolge nach Ordnungen



F. Checkliste Auslandssachverhalt (1)

- **Erste Checkliste Sachverhaltserfassung bei Auslandsberührung: 10 Fragen**
 1. Welche Staatsangehörigkeiten haben der Erblasser und die erbrechtlich Bedachten?
 2. Güterrecht bei Ehegatten: Wo und wann haben sie geheiratet?
Welches war der erste eheliche Wohnsitz? Wann wohin umgezogen?
 3. Welche Wohnsitze unterhalten/unterhielten Erblasser und erbrechtlich Bedachte?
Wie intensiv, d.h. wie viele Tage im Jahr, in welcher Form / Art und Weise?
 - (nacheilende) Steuerpflichten aus dem Ausland?
 - qualifizierter Wohnsitz mit eigener Anknüpfung?
 4. Welches ist der Mittelpunkt der Lebensinteressen?
 - Wohnsitz nach Erbschaft-/Schenkungssteuer-DBA
 5. Unterhalten sie über Wohnsitze hinaus noch gewöhnliche Aufenthaltsorte?
Wenn ja, in welchen Staaten?

F. Checkliste Auslandssachverhalt (2)

6. Wo sind die Wirtschaftsgüter (steuerrechtlich) belegen?
→ Inland? EU/EWR? Ausland / Drittstaat?
7. Gab es Vorerwerbe durch die Bedachten/Erben? Wo, wann, was und in welcher Höhe?
8. Welche Vermögensarten (Steuerqualität: BV/PV) liegen vor?
9. Welche Art Einkünfte werden aus den Wirtschaftsgütern generiert? Und wo?
→ Einkünfte/Zuwendungen aus einem trust?
→ Einkünfte/Zuwendungen von ausländischen Stiftungen?
10. Welchen (Einkommen)Steuerstatus haben der Erblasser und die erbrechtlich Bedachten/
Zuwendungsempfänger im Zeitpunkt des Erwerbs? Wurden Wahlrechte ausgeübt?
→ z.B. U.S. greencard / Staatsangehörigkeit?

F. Checkliste Auslandssachverhalt (3)

➤ Es empfiehlt sich, bei internationalen Bezügen der Familie und/oder des Vermögens die rechtliche und steuerliche Situation durch Berater im In- und Ausland **sorgfältig analysieren** zu lassen.

- ➔ Oftmals kann durch eine einfache Veränderung der Struktur die steuerliche Belastung des Vermögenstransfers bei einem Todesfall erheblich reduziert werden.
- ➔ Oder Vorbereitung für lebzeitige Übertragung.

➤ Vor dem **Übertrag von Auslandsvermögen** ist zu überlegen, in welcher Struktur am besten die Ziele des Vermögensinhabers verwirklicht werden können.

- ➔ Ein Kauf über bzw. durch eine Gesellschaft oder unter Einsatz von Fremdkapital kann die richtige Wahl sein.
- ➔ Oder die Abwicklung von problematisch gewordenen Strukturen.

F. Checkliste Auslandssachverhalt (4)

- Bei Vorhandensein von Auslandsvermögen bzw. Wohnsitzen im Ausland sind Vermögensstruktur und Gestaltungen in regelmäßigen Zeitabständen auf ihre Wirksamkeit und Zweckmäßigkeit zu überprüfen.
 - ➔ Bei wesentlichen **Veränderungen der Lebensumstände** ist auf die Konsequenzen zu achten.
 - ➔ Das permanente **Steueränderungsrisiko** ist zu managen,
 - ➔ Oder Änderungen der Rechtsprechung.

J. Asset Protection und IStR (1)

I. Denkbare Rechtsträger im Ausland für Asset Protection (AP) im Überblick

- Ausländische Familienstiftung
 - Österreich: Privatstiftung
 - Liechtenstein: Familienstiftung

- Anstalt liechtensteinischen Rechts
 - Rechtlich verselbständigt, im Öffentlichkeitsregister eingetragen
 - Ausgestaltung ähnlich AG oder ähnlich Stiftung → für Zwecke der AP: Stiftung

- Trust (des angloamerikanischen Rechtskreises)
 - Für Zwecke der AP: Discretionary Trust → Ermessensspielraum beim Trustee
 - Besser keine Funktionen in Personalunion mit dem Settlor → Trennung / Intransparenz
 - Intervivos Trust oder via Auslandsstatut (EuErbVO) auch Testamentary Trust
 - (theoretische) Laufzeitbegrenzung: rule against perpetuities

J. Asset Protection und IStR (2)

II. Besteuerungskonsequenzen (1)

- Errichtungsbesteuerung als Schenkungsvorgang
 - ❖ Bei inländischer Anknüpfung Steuerklasse III (vorbehaltlich europarechtlicher Bedenken!)
 - ❖ Umgehung nur durch Wegzug + Wartefrist (5 Jahre) + „Nicht-Inlandsvermögen“
 - ❖ Trust erfüllt jedenfalls dann den Tatbestand als VaR, wenn irrevocable
 - ❖ Vorteil: keine („beschränkte“) Erbersatzsteuer nach 30 Jahren

- Achtung: Gefahr von Ertragsteuern durch Einbringung von Vermögen ins Ausland
 - ❖ Gewinnrealisierungstatbestände:
 - § 22 UmwStG → Nachsteuertatbestände zu §§ 20, 21 UmwStG
 - § 6 AStG → Aufdeckung stiller Reserven in §17er Anteilen (kein EU-Privileg nach Wortlaut wegen Wechsel in ausländische Körperschaftsteuer)
 - § 4 Abs. 1 Satz 3 f. EStG → Entstrickung von Wirtschaftsgütern
 - § 16 Abs. 3a EStG → Entstrickung des (Teil-)Betriebs (fiktive Betriebsaufgabe)

J. Asset Protection und IStR (3)

II. Besteuerungskonsequenzen (2)

- „Trust-Strafsteuer“ (auf Bindung gerichtete Vermögensmasse ausländischen Rechts = VaR)
 - ❖ Ausschüttungen an Zwischenberechtigte als steuerliche Schenkung (ob satzungsgemäß oder nicht)
 - ❖ Steuerklasse vom Zwischenberechtigten zum Settlor
 - ❖ Folge: Doppelbesteuerung aus Schenkungsteuer + Ertragsteuer

- Gefahr Sitzverlegung
 - ❖ Ungewollte Verlegung ins Inland: Steuerpflicht nach dem tatsächlichen Sitz der Körperschaft
 - ❖ Verlegung ins Ausland: Entstrickungstatbestände des § 12 Abs. 1 und Abs. 3 KStG zu beachten
 - Abs. 1 → Verlegung von Wirtschaftsgütern
 - Abs. 3 → Verlegung von Sitz oder Geschäftsleitung außerhalb EU/EWR

J. Asset Protection und IStR (4)

II. Besteuerungskonsequenzen (3)

➤ Besteuerung der Destinatäre

- ❖ Zurechnungsbesteuerung (§ 15 AStG) beim Begünstigten (d.h. ohne Zuwendung !)
 - bei Drittstaat außerhalb EU/EWR
 - Auch bei EU/EWR, wenn Steuerkooperation fehlt oder als „unzureichend“ angesehen wird (siehe Streit um Liechtenstein)
- ❖ Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 20 Abs. 1 Nr. 9 Satz 1 und 2 EStG)
 - „Einnahmen ... die Gewinnausschüttungen im Sinne der Nummer 1 wirtschaftlich vergleichbar sind.“
 - Trifft zu auf Zahlungen an Destinatäre, wenn diese unmittelbaren oder mittelbaren Einfluss auf das Ausschüttungsverhalten der Stiftung nehmen können
 - vgl. *Kempf*, in: Kanzler/Kraft/Bäumel, EStG, 2.Aufl., § 20, Rn. 110)

J. Asset Protection und IStR (5)

II. Besteuerungskonsequenzen (4)

- Regelung gilt für in- wie ausländische Körperschaften

- ❖ Bei fehlendem Einfluss gilt subsidiär: § 22 Nr. 1 EStG i.V.m. Teileinkünfteverfahren (max. Grenzsteuersatz 28,5% im Vergleich zu flat 26,375%) → Achtung: Auswirkung auf KESt-Einbehalt (durch Stiftung bei Variante mit § 20)
 - Vgl. *Eckhardt*, in: Kanzler/Kraft/Bäumel, EStG, 2. Aufl., § 22, Rn. 47 unter Verweis auf BFH v. 3.11.2010 (I R 98/09) und BMF v. 27.6.2006, BStBl. 2006 I, 417.

- Auflösungsbesteuerung
 - ❖ Körperschaftsteuer → richtet sich nach dem Sitzland der Stiftung
 - ❖ Beim Anfallsberechtigten: Erbschaft- und Schenkungsteuer:
 - Erwerb ist (beim Inländer) steuerbar
 - Steuerklasse nach dem Verwandtschaftsverhältnis zum Stifter
 - Rückfall an Stifter = Steuerklasse III

J. Asset Protection und IStR (6)

III. Ausländische Lebensversicherung?

- Ehemalige Werbeformel: Vollstreckungsprivileg (in Liechtenstein)

- Seit dem 1.1.2010 gilt gemäß Art. 9 EG-VVG die Grundsatzanknüpfung uneingeschränkt
 - ❖ unabhängig von einem inländischen Vertrieb gilt das deutsche VVG bei Abschluss mit Inländer.
 - ❖ Ein ausländisches Versicherungsvertragsrecht kann nicht (mehr) angewählt werden.

- Argumente einer „faktischen Vollstreckungerschwerung“ sind mit Vorsicht zu genießen (vgl. *von Oertzen/Ponath*, Asset Protection im deutschen Recht, 2. Aufl., Rn. 235 f.).
 - ❖ Mitwirkungspflichten und Sanktionen sind ernst zu nehmen.

Anhang

A1. Doppelbesteuerungsabkommen

I. Übersicht der DBA mit Deutschland zur Erbschaft- und Schenkungsteuer

II. Prinzipien

III. Die einzelnen DBA im Überblick

A2. Länderberichte

A1. Doppelbesteuerungsabkommen (1)

I. Übersicht der DBA mit Deutschland zur Erbschaft- und Schenkungsteuer

Abkommen		Fundstelle				Inkrafttreten				Anwendung
mit	vom	BGBl. II		BStBl. I		BGBl. II		BStBl. I		grundsätzlich ab
		Jg.	Seite	Jg.	Seite	Jg.	Seite	Jg.	Seite	
Dänemark**	22.11.1995	96	2565	96	1219	97	728	97	624	01.01.1997
Frankreich	12.10.2006	07	1402	09	1258	09	596	09	1266	03.04.2009
Griechenland	18.11.1910 01.12.1910	12	173	-	-	53	525	53	377	01.01.1953
Österreich*	04.10.1954	55	755	55	375	55	891	55	557	08.08.1955
Schweden**	14.07.1992	94	686	94	422	95	29	95	88	01.01.1995
Schweiz	30.11.1978	80	594	80	243	80	1341	80	786	28.09.1980
USA	03.12.1980	82	847	82	765	86	860	86	478	01.01.1979
	14.12.1998	00	1170	01	110	01	62	01	114	15.12.2000

* wurde gekündigt zum 31.12.2007 (Weiteranwendung bis 31.07.2008 gemäß Abkommen vom 06.11.2008)

** Regelungen zur Erbschaftsteuer sind integriert in das Abkommen zu Ertragsteuern.

Verhandlungen laufen mit Finnland und Italien (siehe BMF, Stand der DBA zum 1. Januar 2014).

Weitere Abkommen bestehen in Bezug auf Zuwendungen an steuerbegünstigte Organisationen (Niederlande, Dänemark, Italien und einige Schweizer Kantone) im Hinblick auf § 13 Nr. 16 Buchst. c) ErbStG; siehe dazu R E 13.9 ErbStR 2011.

A1. Doppelbesteuerungsabkommen (2)

II. Prinzipien

1. Methoden zur Vermeidung einer doppelten Besteuerung

⇒ Techniken zum Vermeiden der Doppelbesteuerung sind die **Freistellungsmethode** und die **Anrechnungsmethode**.

→ Bei der Freistellungsmethode setzt sich der Steuersatz des steuernden Staates durch. Eventuell unter Progressionsvorbehalt.

→ Bei der Anrechnungsmethode ist letztendlich die wirtschaftliche Belastung mit dem höheren Steuersatz entscheidend.

- Kommt in einem DBA die Freistellungsmethode zur Anwendung, ist der **Progressionsvorbehalt** (§ 19 Abs. 2 ErbStG) zu beachten, es sei denn, dass das DBA ihn ausdrücklich ausschließt.

→ Löst das DBA die Doppelbesteuerung allein durch gegenseitige Anrechnung, ist der Progressionsvorbehalt ohne Bedeutung.



Fachseminare
von Fürstenberg

Ein Unternehmen der
Verlagsgruppe

ottoschmidt

Zertifizierter Family Officer

Modul 2

Skript „Recht und Steuern im Family Office“

Prof. Swen O. Bäuml
Steuerberater, Wirtschaftsjurist
WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Fachseminare
von Fürstenberg

Zertifizierter Family Officer

Modul 2: Recht und Steuern im Family Office - Internationale Bezüge des Ertragssteuerrechts -

Prof. Dr. Swen O. Bäuml

Frankfurt a. M., 28.–30. September 2017

und 04. November 2017

Agenda

- Vergleich steuerlicher Aspekte DACHLI-Staaten
- Aktuelles zur Wegzugsbesteuerung
- A Farewell to Double-Dip (§ 4i EStG)
- § 6 Abs. 3 EStG im (inter-) nationalen Kontext
- Steuerfalle im Mittelstand? US-Staatsangehörige / „Resident Aliens“ als Gesellschafter



Fachseminare
von Fürstenberg

Gegenüberstellung ausgewählter steuerlicher Aspekte Österreich vs. Schweiz



Vergleich steuerlicher Aspekte Österreich vs. Schweiz

Grundprinzipien		
	Österreich	Schweiz
Unbeschränkte körperschaft- und einkommensteuerpflicht	<p>Körperschaften, die ihren Sitz oder ihre Geschäftsleitung im Inland besitzen.</p> <p>Natürliche Personen, die ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthalt in Inland besitzen.</p> <p>Ein gewöhnlicher Aufenthalt wird grds. begründet, sobald der Aufenthalt in Österreich 6 Monate übersteigt.</p> <p>Besteuerung nach dem <u>Welteinkommensprinzip</u>, d.h. Steuerpflicht erstreckt sich auf alle inländischen und ausländischen Einkünfte</p>	<p>Körperschaften (juristische Personen), die ihren Sitz oder ihre tatsächliche Verwaltung im Inland besitzen.</p> <p>Natürliche Personen, die entweder ihren Wohnsitz in der Schweiz begründen, seit 30 Tagen in der Schweiz verweilen und einer Nebentätigkeit nachgehen, oder seit 90 Tagen in der Schweiz verweilen und keiner Erwerbstätigkeit nachgehen.</p> <p>Besteuerung nach dem <u>Welteinkommens-prinzip</u> (auf Bundesebene).</p> <p>Modifikation: Einkünfte aus ausl. Geschäftsbetrieben, aus ausl. Betriebsstätten und ausl. unbeweglichem Vermögen unterliegen grds. nicht der direkten Bundessteuer. Diese werden allerdings bei Bestimmung des Steuersatzes mitberücksichtigt (Progressionsvorbehalt).</p> <p>Option zur Pauschalbesteuerung für natürliche ausländische Personen. Besteuerung erfolgt grds. nach dem Aufwand bzw. Lebenshaltungskosten und nicht nach den tatsächlichen Einkünften und Vermögen.</p>



Vergleich steuerlicher Aspekte Österreich vs. Schweiz

Ertragsteuern-Körperschaftsteuer		
	Österreich	Schweiz
Trennungsprinzip	Ja (Körperschaften als selbstständige Steuersubjekte)	Ja Körperschaftsteuer wird grds. von juristischen Personen erhoben.
Körperschaftsteuersatz	25% (nur Körperschaftsteuer)	Körperschaftsteuer erhebt sowohl der Bund, wie auch die Kantone und Gemeinden. Bund und einige Kantone erheben einen proportionalen Tarif. Die übrigen Kantone erheben einen progressiven Tarif. Errechnet aufgrund der Rendite. Bundessteuer beträgt 8,5%. Insgesamt ca.: 11,4%-24,4%. Besonderheiten ergeben sich bei Holdingsgesellschaften (Bundessteuer: 7,8%, kantonale Steuer: 0%) und Verwaltungsgesellschaften.



Fachseminare
von Fürstenberg

Zertifizierter Family Officer

Modul 2: Recht und Steuern im Family Office - Grundzüge des Ertragssteuerrechts -

Prof. Dr. Swen O. Bäuml

Frankfurt a. M., 28.-30. September 2017
und 04. November 2017



Fachseminare
von Fürstenberg

I. Einkommensteuer

Steuern auf Kapitalanlagen

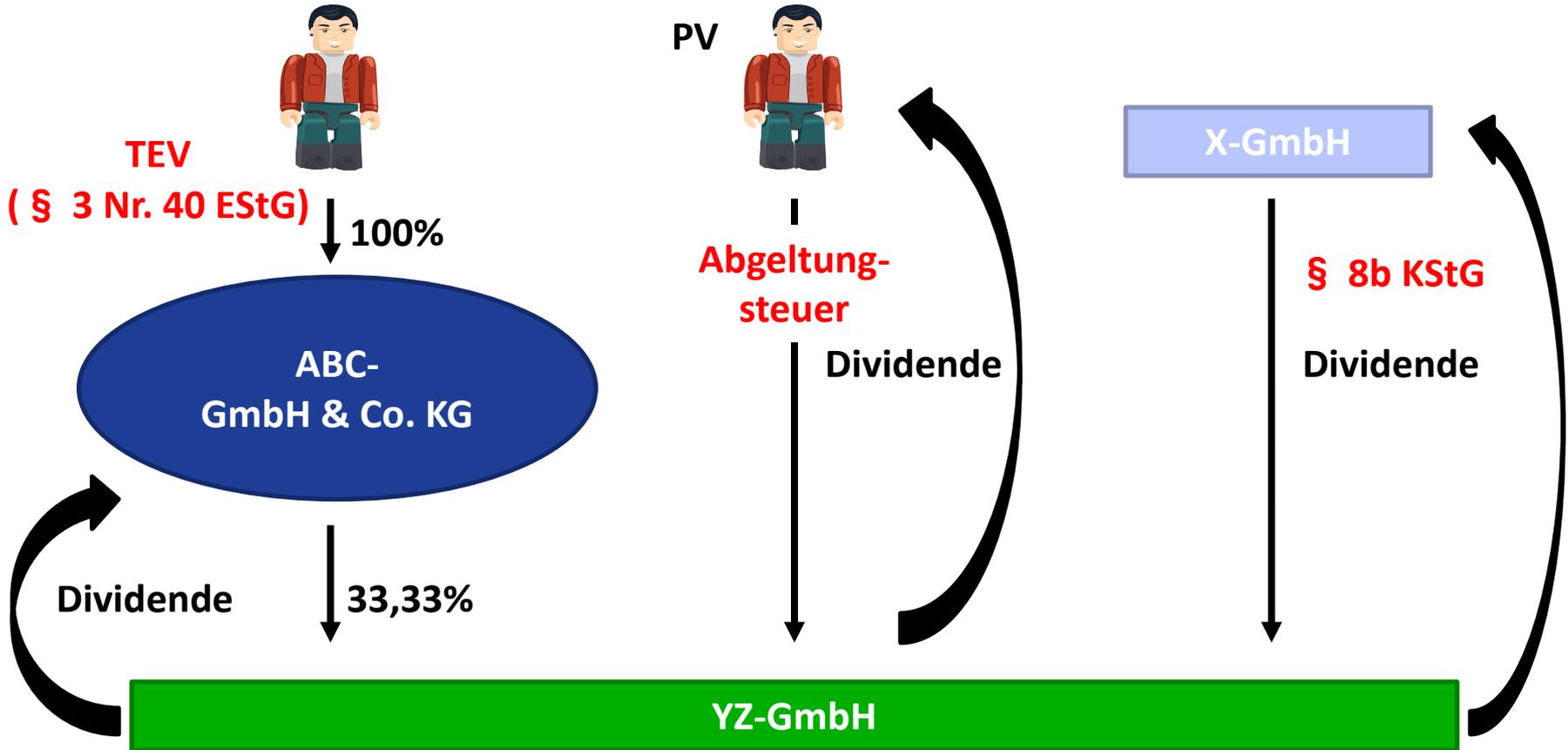
- Abgeltungsteuer auf Kapitaleinkünfte
 - Einkünfte aus Kapitalvermögen
 - § 20 Abs. 1 EStG
 - Anwendungsbereich (insb. § 20 Abs. 1 Nr. 1, 4 und 7 EStG)
 - § 20 Abs. 2 EStG
 - Anwendungsbereich (insb. § 20 Abs. 1 S. 1 Nr. 1, 3, 4 und 7 EStG)
 - § 20 Abs. 4 EStG (Definition Gewinnbegriff i. S. d. § 20 EStG)
 - § 20 Abs. 5 EStG (Person des Einkunftserzielenden)
 - § 20 Abs. 6 EStG (Verlustberücksichtigung)
 - § 20 Abs. 8 EStG (Subsidiaritätsklausel)
 - § 20 Abs. 9 EStG (Sparer-Pauschbetrag)
 - Besonderer Steuersatz gemäß § 32d EStG von 25%

Steuern auf Kapitalanlagen

- Abgeltungsteuer auf Kapitaleinkünfte
 - Besonderer Steuersatz gemäß § 32d EStG von 25%
 - § 32d Abs. 1 EStG (Anwendungsbereich und Tarifregelung)
 - § 32d Abs. 2 EStG (Ausnahmen vom Anwendungsbereich)
 - § 32d Abs. 3-5 EStG (Sonderfälle)
 - § 32d Abs. 6 EStG (Günstigerprüfung i. R. d. Veranlagung)



Übersicht



Steuern auf Kapitalanlagen

- **Anteile in Privatvermögen**
 - Abgeltungsteuer (25%) zzgl. SolZ
 - Keine Abzugsfähigkeit von WK, Finanzierungszinsen etc.
 - Option zur Veranlagung (§ 32d II S.1 Nr.3 EStG)
- **Anteile in Betriebsvermögen einer PersG**
 - Teileinkünfteverfahren (60% steuerpflichtig) zzgl. SolZ
 - Werbungskosten zu 60% abziehbar
- **Anteile in Betriebsvermögen einer KapG**
 - § 8b Abs. 1, 5 KStG: 95%-ige Steuerfreiheit
 - 5% der Dividende „gelten als nicht abziehbare Betriebsausgaben“
 - Beachte: „Schachtel“ des § 8b Abs. 4 KStG

Persönliche Steuerpflicht nach KStG

- Beginn der Steuerpflicht
 - **Juristische Personen** entstehen zivilrechtlich i. d. R. durch Eintragung in ein Register (Handelsregister, Vereinsregister, Genossenschaftsregister) oder durch staatliche Genehmigung des Geschäftsbetriebs (R 2 Abs. 4 KStR).
 - **Nichtrechtsfähige Körperschaften und Betriebe gewerblicher Art** entstehen durch Gesellschaftsvertrag, durch Feststellung der Satzung oder durch eine andere Art der Errichtung.

Persönliche Steuerpflicht nach KStG

- Beginn der Steuerpflicht
 - Bei Körperschaften i. S. d. § 1 Abs. 1 Nr. 1-4 KStG ist vor der Registereintragung, d. h. im **Gründungsstadium** zu unterscheiden:
 - **Vorgründungsgesellschaft:** H 2 „Vorgründungsgesellschaft“ KStR
 - **Vorgesellschaft:** H 2 „Beginn der Steuerpflicht“ KStR
 - **Wichtig:**
Eine GmbH-Vorgesellschaft, die später nicht als GmbH eingetragen wird, ist nicht körperschaftsteuerpflichtig (BFH, Urt. v .18.3.2010, IV R 88/06, DStR 2010, 1072)

Persönliche Steuerpflicht nach KStG

- Ende der Steuerpflicht
 - Eine juristische Person besteht bis zur **Registerlöschung** (oder Rücknahme der staatlichen Genehmigung/Verleihung)
 - Die persönliche KSt-Pflicht endet erst nach Ablauf eines etwa vorgesehenen Sperrjahres, **wenn die geschäftliche Tätigkeit eingestellt und das Vermögen verteilt ist**
 - § 11 KStG regelt die Besteuerung bei **Auflösung/Liquidation**
 - Die Steuerpflicht kann auch aus anderen Gründen enden (Umwandlung, Sitzverlegung, Wegfall von Einkünften beschränkter Steuerpflicht)
 - Denkbar ist auch ein Wechsel zwischen beschränkter und unbeschränkter Steuerpflicht



Ermittlung des Einkommens nach KStG

- Einkunftsarten
 - **Unbeschränkt Steuerpflichtige gem. § 1 Abs. 1 Nr. 1-3 KStG:**
Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§ 8 Abs. 2 KStG)
 - **Andere unbeschränkt Steuerpflichtige gem. § 1 Abs. 1 Nr. 4-6 KStG:**
möglich sind Einkünfte aus sämtlichen Einkunftsarten i. S. d. EStG (R 32 Abs. 2 KStR)
 - Unter diese „ **anderen unbeschränkt Steuerpflichtigen**“ fallen insb. **Vereine**
 - **Erträge aus Vermögensverwaltung = Einkünfte aus Kapitalvermögen oder Einkünfte aus V+V;** LuF ist möglich, ebenso selbständige Tätigkeit und (soweit es an Gewinnerzielungsabsicht fehlt) auch sonstige Einkünfte (§ 2 Abs. 1 Nr. 7 EStG)
 - **Umqualifizierung in gewerbliche Einkünfte** nur, wenn das entspr. Vermögen/der Gegenstand der Einkünfteerzielung als **notwendiges/ gewillkürtes Betriebsvermögen des Gewerbebetriebs** erfasst wird

Ermittlung des Einkommens nach KStG

- Ermittlung des zu versteuernden Einkommens
 - **Verdeckte Gewinnausschüttungen (vGA)**
 - § 8 Abs. 3 S. 1 KStG: Ausschüttungen dürfen das steuerpflichtige Einkommen einer Gesellschaft nicht mindern
 - § 8 Abs. 3 S. 2 KStG: unter den Begriff Ausschüttungen fallen auch die vGA, die demnach ggf. hinzuzurechnen sind
 - **Begriff der vGA:**
 - **Vermögensminderung oder verhinderte Vermögensmehrung**
 - die **durch Gesellschaftsverhältnis veranlasst** ist und
 - sich **auf die Höhe des Unterschiedsbetrags** i. S. d. § 4 Abs. 1 S. 1 EStG (**Einkommen**) auswirkt und
 - **in keinem Zusammenhang mit** einem den gesellschaftsrechtlichen Vorschriften entsprechenden Gewinnverteilungsbeschluss (**offene Ausschüttung**) steht



Fachseminare
von Fürstenberg

Zertifizierter Family Officer

Modul 2: Recht und Steuern im Family Office - Unternehmensnachfolge- und Vermögensplanung im Erbschaftsteuerrecht -

Prof. Dr. Swen O. Bäuml

Frankfurt a. M., 28.–30. September 2017
und 04. November 2017

Agenda

A) Unternehmensnachfolge im neuen Erbschaftsteuerrecht

B) Praxis der Begünstigung und Gestaltung von Betriebsvermögen und Beteiligungen

C) Praxis der Vertragsgestaltung: Schenkung, Gesellschaftsvertrag, Abfindung

D) Aktuelles zur Übertragung von Privatvermögen

Agenda

A) Unternehmensnachfolge im neuen Erbschaftsteuerrecht

B) Praxis der Begünstigung und Gestaltung von Betriebsvermögen und Beteiligungen

C) Praxis der Vertragsgestaltung: Schenkung, Gesellschaftsvertrag, Abfindung

D) Aktuelles zur Übertragung von Privatvermögen



Fachseminare
von Fürstenberg

A. Unternehmensnachfolge im neuen Erbschaftsteuerrecht
**Allgemeine Hinweise, Zeitlicher
Anwendungsbereich, Rechtsbehelfe**

Allgemeine Hinweise zur Reform der Erbschaftsteuer

- » **Anlass: Urteil des BVerfG v. 17.12.2014 mit der Maßgabe, bis 30.6.2016 eine verfassungskonforme Neuregelung zu treffen**
- » **Endgültige Bundesratszustimmung zum ErbStRG am 14.10.2016 / ErbStRG v. 4.11.2016**
- » **Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt am 9.11.2016 (BGBl. I 2016, 2464)**
- » **Erste Anpassungen bereits für die neue Legislaturperiode vorgesehen**
- » **Von der Reform betroffen sind nur Erwerber von Betriebsvermögen**
 - › §§ 13a, 13b ErbStG werden neu gefasst bzw. ersetzt durch §§ 13, 13b, 13c, 28a ErbStG
 - › Bisheriger § 13c ErbStG (10%-Abschlag für vermietete Immobilien im PV) wird zu § 13d ErbStG
 - › Erwerbe von Privatvermögen, die grundlegende Ermittlungs- und Besteuerungssystematik der Erbschaftsteuer bleiben von der Neuregelung unberührt
- » **Koordinierter Ländererlass vom 22.6.2017 zur Anwendung der geänderten Vorschriften des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes („ErbSt-E 2017“); Ministerpräsidentenvorbehalt aus Bayern, daher kein „gleichlautender“ Erlass und in Bayern „unverbindlich“ für Finanzverwaltung**



Fachseminare
von Fürstenberg

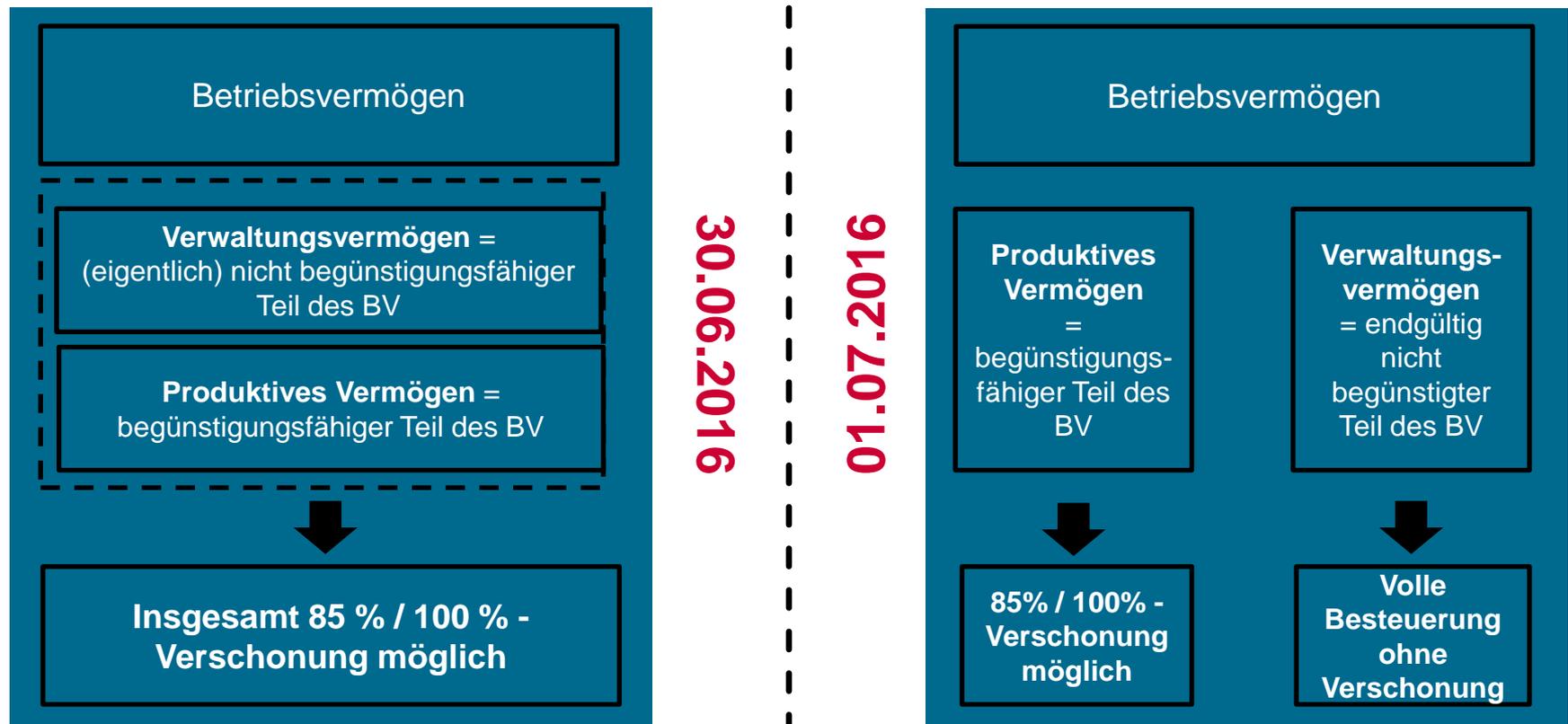
A. Unternehmensnachfolge im neuen Erbschaftsteuerrecht

Kernpunkte des ErbSt-ReformG

im Überblick

ErbStG-ReformG im Überblick (1)

Änderung der Bezugsgröße für Verschonung ab 1. Juli 2016



ErbStG-ReformG im Überblick (2)

Kernpunkte des ErbSt-ReformG im Überblick

- » **Einschränkung von Steuergestaltungen:** bei $\geq 90\%$ nicht begünstigtem Vermögen im BV erfolgt insgesamt keine Begünstigung (A 13b.10 ErbSt-E 2017)
 - › Ermittlung: Wert Verwaltungsvermögen (inkl. Finanzmittel, junges Verwaltungsvermögen, junge Finanzmittel) / Wert des BV
 - › Verwaltungsvermögens-Quote größer-gleich 90 %: keine Verschonung
 - › Keine vorherige Schuldenverrechnung (Bruttoprinzip)
 - › Verwaltungsvermögen für Erfüllung von Altersversorgungsverpflichtungen bleibt unberücksichtigt

- » **Erweiterte Stundungsregelung auf Antrag (§ 28 Abs. 2 ErbStG)**
 - › Stundung bei Erwerben von Todes wegen (max. für 7 Jahre)
 - › Keine Verzinsung nur im 1. Jahr, danach Verzinsung nach gesetzlichem Zinssatz (AO) – beachte: anhängige Verfahren: FG Münster, 10 K 2472/16 sowie BFH, I R 77/15.
 - › Aber: Stundung nur für Steuer auf begünstigten Vermögensteil im BV (nicht: Finanzmittel, vermietete Immobilien, z. T. Auslandsbeteiligungen)

ErbStG-ReformG im Überblick (3)

Kernpunkte des ErbSt-ReformG im Überblick

» Investitionsklausel (§ 13b Abs. 5 ErbStG; A 13b.24 Abs. 1–3 ErbSt-E 2017)

- › Anwendung nur bei Erwerben von Todes wegen
- › Reinvestition innerhalb von 2 Jahren in begünstigtes Vermögen mit originärer gewerblicher, freiberuflicher oder IuF Nutzung
- › Reinvestition muss **auf vorgefasstem Plan des Erblassers** beruhen, der hinreichend konkret die zu erwerbenden Gegenstände bezeichnet (A 13b.24 Abs. 3 Sätze 1-3 ErbSt-E 2017)
- › **Praxishinweise:**
 - **Anwendung auf Einzelunternehmer:** ja
 - **Problematisch bei Unternehmen mit größerem Gesellschafterkreis:**
 - Investitionsentscheidungen werden i. d. R. nicht von einzelnen Erben (oder Minderheitsgesellschaftern), sondern von GF + Vorständen getroffen
 - I. d. F. reicht es aus, wenn die Geschäftsleitung im Erwerbszeitpunkt einen Investitionsplan gefasst hatte und diesen binnen 2 Jahren umsetzt. Dieser **Plan und seine Umsetzung werden dem Erblasser (ohne Einfluss auf Geschäftsleitung) zugerechnet**
- › „**Spezielle**“ Investitionsklausel für Finanzmittel i. S. d. § 13b Abs. 4 Nr. 5 ErbStG
 - Erwerber muss die nicht begünstigten Finanzmittel verwenden, um die **Löhne und Gehälter an die Beschäftigten zu zahlen** und die Ursache für die Mittelverwendung müssen saisonale Schwankungen auf der Einnahmenseite sein (**u. a. A 13b.24 Abs. 4 Nrn. 2, 3 ErbSt-E 2017**)
 - Im Übrigen gelten die o. g. Voraussetzungen



Fachseminare
von Fürstenberg

B. Praxis der Begünstigung und Gestaltung von
Betriebsvermögen und Beteiligungen

Klassische Gestaltungsansätze

Klassische Gestaltungsansätze - Überblick

Rückgriff auf bewährte Techniken der Unternehmens- und Vermögensnachfolge

- » **Rückgriff auf "bewährte" Regelungstechniken der Unternehmens- und Vermögensnachfolge**
 - › die zum Teil außerhalb der §§ 13a-c, 28a ErbStG wirken
 - › und daher von gesetzlicher Neuregelung im bestehenden System nicht berührt wären
- » **Kettenschenkungen** unter optimaler Ausnutzung insb. persönlicher Freibeträge
 - › Entscheidend ist eigenständige, freie Entscheidungsbefugnis des „Zwischenerwerbers“ bzgl. Weiterübertragung der Vermögensgegenstände
 - › Je Kind: 400 T€ / Ehegatten: 500 T€ innerhalb von 10 Jahren
 - › Vgl. v. a. BFH, Beschl. v. 30.11.2011, II B 60/11, BFH/NV 2012, 580
- » **Nutzung der Spielräume bei den unterschiedlichen Bewertungsmethoden**
- » **Übertragung von Privat- und Betriebsvermögen unter Vorbehalt des Nießbrauchs;** vgl. zur Übertragung von MU-Anteilen unter Nießbrauch u. a.
 - › BFH, Urt. v. 6.5.2015, II R 34/13, DB 2015, 1817
 - › BFH, Urt. v. 16.5.2013, II R 5/12, BStBl. II 2013, 635
 - › BFH, Urt. v. 23.2.2010, II R 42/08, ZEV 2010, 320

Beratungspraxis bei Unternehmensnachfolgen (1)

Bewährte Techniken der Unternehmens- und Vermögensnachfolge

- » **Übertragung von Privat- und Betriebsvermögen unter Vorbehalt des Nießbrauchs**
BFH, Urt. v. 6.5.2015, II R 34/13, DB 2015, 1817 zu Mitunternehmeranteilen (1)
 - › Die Steuervergünstigungen sind nur zu gewähren,
 - wenn das erworbene Vermögen durchgehend sowohl beim bisherigen als auch beim neuen Rechtsträger den Tatbestand des § 13a ErbStG erfüllt
 - BFH, Urt. v. 10.12.2008, II R 34/07, BStBl. II 2009, 312; v. 23.2.2010, II R 42/08, BStBl. II 2010, 555
 - › Der Tatbestand des § 13a Abs. 4 Nr. 1 ErbStG ist nur erfüllt, wenn der Erwerber Mitunternehmer wird.
 - › Mitunternehmer i. S. d. § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 ggf. i. V. m. § 18 Abs. 4 Satz 2 EStG ist, wer
 - Mitunternehmerinitiative entfalten kann
 - und Mitunternehmerisiko trägt.



Fachseminare
von Fürstenberg

Ein Unternehmen der Verlagsgruppe

ottoschmidt

Zertifizierter Family Officer

BEGLEITSKRIPT MODUL 2

Erbschaftsteuerrecht und Rechtsformunterschiede

Prof. Dr. iur. Swen O. Bäuml
Steuerberater / Wirtschaftsjurist

I.	Hintergrund der Erbschaftssteuerreform 2016	4
II.	Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 17.12.2014.....	4
1.	Grundsätzliche Bestätigung der Begünstigung unternehmerischer Vermögen	4
2.	Beanstandung der Verwaltungsvermögensgrenze	5
3.	Anpassung der Lohnsummenregelung für Kleinbetriebe	7
4.	Begünstigung auch für große Unternehmensvermögen?	7
4.1	Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen von großen Unternehmen	8
4.2	„Bedürfnisprüfung“ bei großen Unternehmensvermögen	9
4.3	Steuerrelevante Besonderheiten von Familienunternehmen	9
III.	Das neue Erbschaftsteuerrecht in der Fassung des ErbStRG v. 9.11.2016.....	11
1.	Zeitlicher Anwendungsbereich und Fragen zu Rechtsbehelfen.....	11
1.1	Rückbeziehung des neuen Rechts auf den 1.7.2016	11
1.2	Konsequenzen für die Nachfolgepraxis.....	12
2.	Fokusthemen für die Beratungspraxis.....	14
2.1	30%-Vorwegabschlag – Anpassung der Gesellschaftsverträge	14
2.2	Änderungen beim Verwaltungsvermögen	16
2.2.1	Neue 10% bzw. 90%-Grenzen beim Verwaltungsvermögen	16
2.2.2	Erweiterung des Katalogs des Verwaltungsvermögens.....	16
2.2.3	Neue Rückausnahme vom Verwaltungsvermögen bei „drittüberlassenen Grundstücken“	16
2.2.4	Wesentliche Änderungen bei Finanzmitteln	17
2.2.5	„Förderung von Investitionen“ (= Heilung schädlicher Vermögensallokation).....	18
2.2.6	Neue maximale Verwaltungsvermögensquote von 20 % bei Optionsverschöpfung	19
2.3	Verschöpfungskonzept für Betriebsvermögen und Besonderheiten bei „großen Unternehmensvermögen“	20
2.3.1	Sachliche Steuerbefreiung bei KMU und „großen Unternehmensvermögen“	20
2.3.2	Antragsgebundenes Wahlrecht 1: Abschmelzmodell.....	22
2.3.3	Antragsgebundenes Wahlrecht 2: Verschöpfungbedarfsprüfung	23
2.4	Verwaltungsvermögen im Konzern: Konsolidierte Nettobetrachtung	24
2.5	Lohnsummenregelung für Klein(st)betriebe (§ 13a Abs. 3 ErbStG).....	25
2.6	Ermittlung des begünstigten und des steuerpflichtigen Vermögens	26
2.7	Erweiterte Stundungsregelung auf Antrag (§ 28 Abs. 2 ErbStG).....	26
3.	Einschätzung	27
4.	Musterfall	27

IV.	Stiftungen als Instrument der Nachfolgeplanung	31
1.	Vorüberlegungen	31
1.1	„Typische“ Lebenssituationen für Stiftungsüberlegungen	31
1.2	Rechtliche Einordnung (Grundlagen)	31
1.3	Praktische Einsatzmöglichkeiten von Stiftungen	31
2.	Modell der „Familienstiftung“ bei Unternehmensnachfolgen.....	32
3.	Modell der „gemeinnützigen Stiftung“ bei Unternehmensnachfolgen.....	32
4.	Modell der sog. „Doppelstiftung“ bei Unternehmensnachfolgen	33
V.	Unentgeltliche Zuwendungen zwischen Ehegatten und Güterstandsschaukel	34
1.	Hintergrund.....	34
2.	Mögliche Maßnahme: Klarstellungsvereinbarung.....	35
3.	Mögliche Maßnahme: Güterstandsschaukel	37
3.1	Allgemeine Grundsätze.....	37
3.2	Steuerfolgen des Zugewinnausgleichs, § 5 Abs. 2 ErbStG	38
3.2.1	Steuerbefreiung des tatsächlichen Zugewinnausgleichs.....	38
3.2.1.1	Der Zugewinnausgleich bei Güterstandswechsel	38
3.2.1.2	Der vorweggenommene („fliegende“) Zugewinnausgleich.....	39
3.2.2	Die Güterstandsschaukel	40
3.2.3	Exkurs: Sonderfragen	41
4.	Mögliche steuerstrafrechtliche Auswirkungen	41
4.1	Steuerhinterziehung und Relevanz der Güterstandsschaukel	41
4.2	Nachträgliche Festsetzung von Hinterziehungszinsen?	42
4.3	Nachträgliche Entgeltlichkeit durch Anrechnung?	42

I. Hintergrund der Erbschaftssteuerreform 2016

Mit seinem am 17.12.2014 verkündeten Urteil hat das Bundesverfassungsgericht (BVerfG)¹ die für die Verschonung betrieblicher Vermögen einschlägigen Regelungen der §§ 13a, 13b ErbStG für verfassungswidrig erklärt. Die bisher geltenden Vorschriften blieben auf Grundlage der Unvereinbarkeitserklärung des BVerfG zunächst weiter anwendbar. Der Gesetzgeber² war gehalten, bis zum 30.6.2016 eine Neuregelung zu schaffen. Als am 24.6.2016 das Erbschaftsteuerreformgesetz (ErbStRG) im Bundestag beschlossen wurde, atmeten zahlreiche Betroffene und Beteiligte auf. Nicht, weil Zufriedenheit herrschte über diese Kompromisslösung, die verfassungsrechtlich, EU-beihilferechtlich und aus Sicht der Anwendungspraxis und Administrierbarkeit zahlreiche Ansatzpunkte für Verbesserung bietet. Vielmehr, weil nach langem Ringen eine Lösung vorlag.³ Das Überschreiten der vom BVerfG gesetzten Frist bis zum 30.6.2016 durch die für den 8.7.2016 geplante Bundesratszustimmung erschien hinnehmbar. Nun hatte der Bundesrat aber nicht zugestimmt, sondern den Vermittlungsausschuss angerufen. Eine Einigung erfolgte erst am 21./22.9.2016. Der Bundesrat hat der Neuregelung am 14.10.2016 zugestimmt. Verkündet wurde die gesetzliche Neuregelung schließlich am 9.11.2016 mit rückwirkender Anwendung auf Erwerbe nach dem 30.6.2016 und bzgl. der Änderungen des § 203 BewG (Kapitalisierungsfaktor des vereinfachten Ertragswertverfahrens nach §§ 199 ff. BewG) auf Erwerbe ab dem 1.1.2016.

II. Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 17.12.2014⁴

Das BVerfG bestätigt mit Urteil vom 17.12.2014 im Ergebnis die Zweifel des Vorlagebeschlusses des BFH und nimmt aufgrund der Ausgestaltung der §§ 13a, 13b ErbStG eine mit dem Gleichheitssatz des Art. 3 GG nicht vereinbare Überprivilegierung betrieblichen Vermögens an. Allerdings folgt das BVerfG nicht in allen Punkten dem Vorlagebeschluss des BFH.

1. Grundsätzliche Bestätigung der Begünstigung unternehmerischer Vermögen

Nach Auffassung der Karlsruher Richter soll die Verschonungsregelung v. a. Unternehmen schützen, die durch einen **besonderen personalen Bezug des Erblassers oder des Erben zum Unternehmen** geprägt sind, wie es **für Familienunternehmen typisch** ist⁵. Steuerlich begünstigt werden soll ihr produktives Vermögen, um den Bestand des Unternehmens und seiner Arbeitsplätze nicht durch steuerbedingte Liquiditätsprobleme zu gefährden. An der Legitimität dieser Zielsetzung bestehen aus verfassungsrechtlicher Sicht keine Zweifel. Die derzeitigen §§ 13a, 13b ErbStG werden auch grundsätzlich als geeignet angesehen, dieses Ziel zu erreichen⁶. Die Begünstigung von Unternehmensvermögen soll selbst **bis zur Höhe einer 100%-Freistellung möglich** sein⁷.

¹ Vgl. BVerfG, Urte. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12, Kurzinfor. StuB 2015, 36.

² Die Gesetzgebungskompetenz des Bundes ergibt sich aus Art. 105 Abs. 2 GG i. V. mit Art. 72 Abs. 2 GG.

³ Vgl. Bäuml, NWB 29/2016 (Editorial), 2153.

⁴ Vgl. auch Bäuml, Steuern und Bilanzen 2015, 83 ff..

⁵ Tz. 133 in BVerfG, Urte. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12.

⁶ Tz. 139 in BVerfG, Urte. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12.

⁷ Tz. 168 in BVerfG, Urte. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12.

Auch die **Unterscheidung in Vermögensarten** und die derzeitige **gesetzliche Festlegung der begünstigungsfähigen Vermögensarten** (vgl. §§ 13a Abs. 1 S. 1, 13b Abs. 1 ErbStG) wird im Grundsatz nicht beanstandet. Damit besteht aus verfassungsrechtlicher Sicht auch keine Notwendigkeit, eine grundsätzliche Systemumstellung zu vollziehen. Insbesondere die Diskussion um **sog. „Niedrigsteuermodelle“** dürfte sich auf Dauer demnach erledigt haben. Diese zielen in der Regel im Zuge einer Verbreiterung der Bemessungsgrundlage auf eine einheitliche Behandlung (weitgehend ohne sachliche Befreiungstatbestände) der unterschiedlichen Vermögensarten ab. Eine die Unterschiede der Vermögensarten negierende Gleichbehandlung verstieße wohl auch gegen Art. 3 GG, lautet dessen Vorgabe doch, **Gleiches gleich, Ungleiches entsprechend der Unterschiede jedoch unterschiedlich** zu behandeln⁸.

Nicht durch das BVerfG beanstandet wird – durchaus überraschend - die der Abgrenzung der bloßen Geldanlage zur unternehmerischen Einbindung des übertragenden Anteilseigners dienende **Mindestbeteiligungsquote von mehr als 25% bei Kapitalgesellschaften** (§ 13b Abs. 1 Nr. 3 ErbStG a. F.). Sie ist insbesondere auch nicht deshalb verfassungsrechtlichen Bedenken ausgesetzt, weil das Gesetz auf die Verhältnisse beim Erblasser abstellt und auf Erwerberseite kein personaler Einfluss auf das Unternehmen mehr vorhanden sein muss. Auch aus dem Vergleich zu den frei von einer Mindestbeteiligungsquote übertragbaren Anteilen an Personengesellschaften resultiert für das BVerfG kein verfassungsrechtlich relevanter Verstoß gegen den Gleichheitssatz des Art. 3 Abs. 1 GG. Vielmehr liege dies in der unterschiedlichen zivilrechtlichen Behandlung des Vermögens von Personen- und Kapitalgesellschaften begründet, so dass sich der Gesetzgeber insoweit im Rahmen seines Einschätzungs- und Typisierungsspielraums bewege⁹.

An der **grundsätzlichen Systematik** der Voraussetzungen und Wirkungen der Verschonung für unternehmerische Vermögen **durfte also festgehalten werden**. Damit eröffnete das BVerfG dem Gesetzgeber die Möglichkeit einer verfassungskonformen Überarbeitung des ErbStG im bestehenden System¹⁰.

2. Beanstandung der Verwaltungsvermögengrenze

Die bisherige Regelung über das Verwaltungsvermögen war nach Auffassung des BVerfG nicht mit Art. 3 Abs. 1 GG vereinbar. So konnte nach bisherigem Rechtsstand ein Unternehmen im Rahmen der Regelverschonung begünstigt übertragen werden, wenn (und obwohl) es bis zu 50% Verwaltungsvermögen hielt. Die Ziele des Gesetzgebers, nur produktives Vermögen zu fördern und Umgehungen durch steuerliche Gestaltung zu unterbinden, sind zwar legitim und auch angemessen. Dies soll jedoch nicht gelten, soweit begünstigtes Vermögen mit einem **Anteil von bis zu 50% Verwaltungsvermögen insgesamt in den Genuss der steuerlichen Privilegierung** gelangt¹¹. Einen tragfähigen Rechtfertigungsgrund für eine derart umfangreiche Einbeziehung von Vermögensbestandteilen, die das Gesetz eigentlich nicht als förderungswürdig ansieht,

⁸ Tz. 121 in BVerfG, Urt. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12.

⁹ Auch bei land- und forstwirtschaftlichen Betrieben durfte der Gesetzgeber lt. BVerfG von einer unternehmerischen Einbindung jeglicher Beteiligung ausgehen; diese Betriebe werden zudem in besonders hohem Maße als Familienbetriebe ohne größere Kapitaldecke geführt.

¹⁰ Vgl. Bäuml, StuB 2015, Editorial zu Heft 1 bzw. Bäuml, FR 2015, 73 ff..

¹¹ Tz. 259 ff. in BVerfG, Urt. v. 17.12.2014, 1 BvL 21/12.

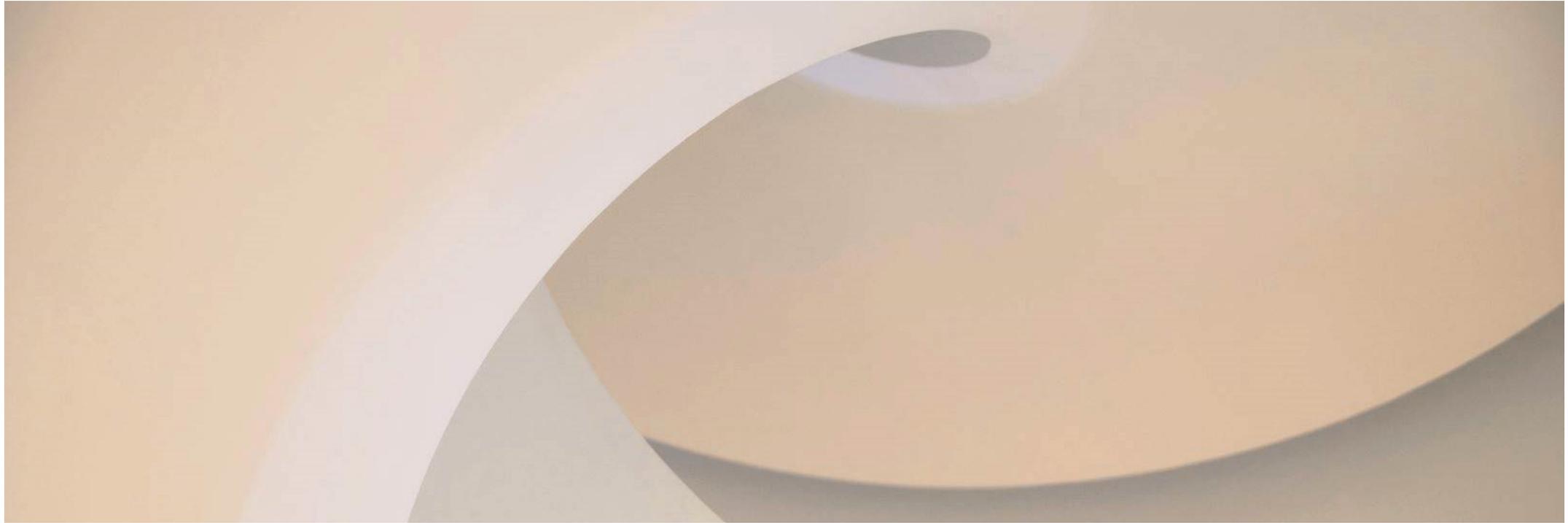
Zertifizierter Family Officer

Modul 3

Skript „Vermögensstrategie und Überwachung, Vermögensverwaltung“

Dr. Eike Cornelius
Rechtsanwalt, Leiter Estate Planning
ODDO BHF Aktiengesellschaft

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.

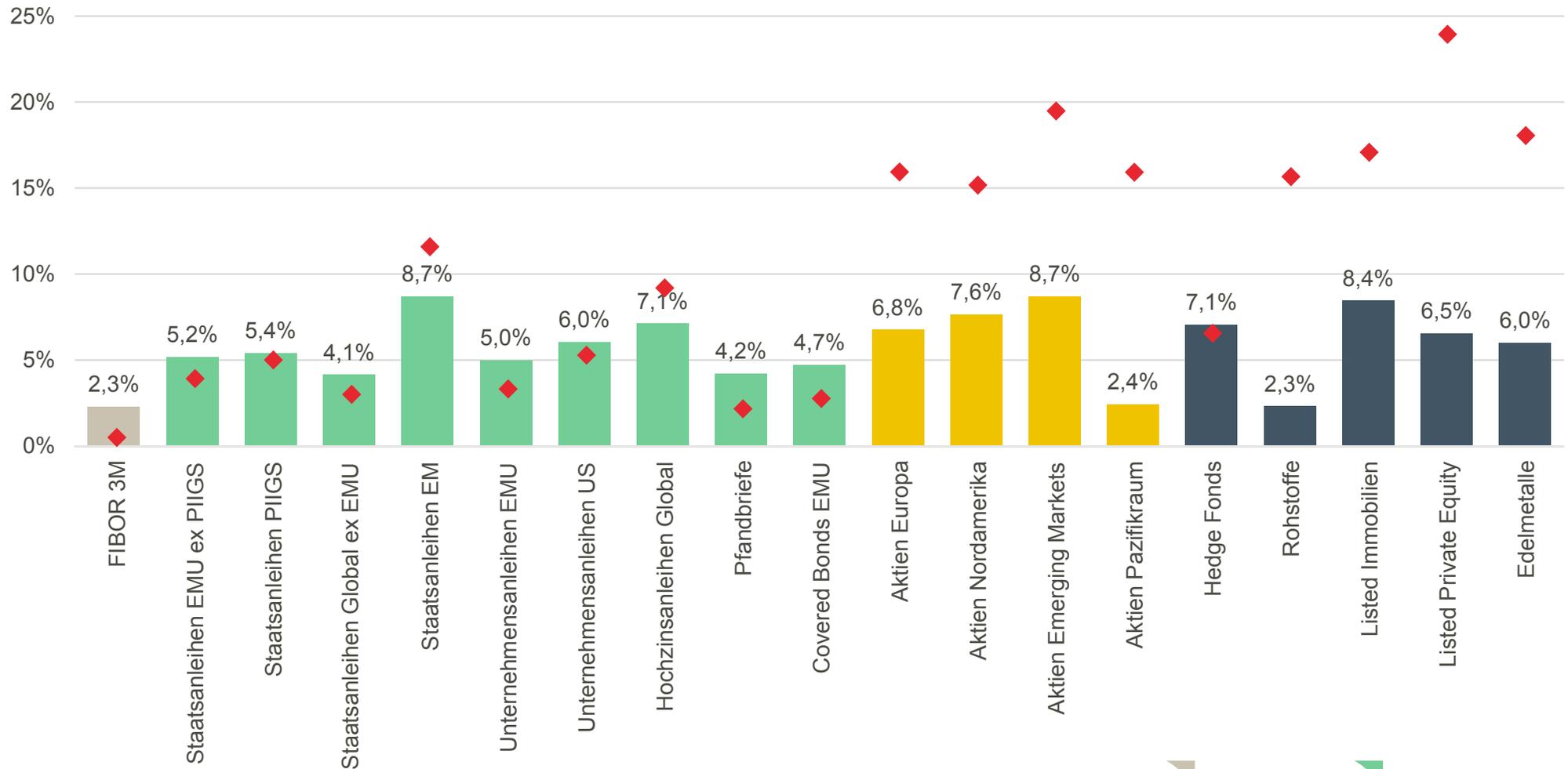


Modul FO 3

Vermögensstrategie und -überwachung

November 2017

C Wie leitet man eine Strategische Asset Allocation her?



1) Quelle: Datastream; Zeitraum: 31.12.1996 bis 31.12.2016; Datenbasis: Diskrete 1-Monatsrenditen
 2) Erfassung des Risikos als statistische Kennzahl in Form der historischen Standardabweichung

◆ Risiko p.a.¹⁾²⁾

■ Geld & Wahrung ■ Renten & -fonds
■ Aktien & -fonds ■ Alternative Investments



Rentenmärkte: Die anhaltende Belebung der Weltwirtschaft zusammen mit der Aussicht auf eine künftig weniger akkommodierende Geldpolitik wichtiger Zentralbanken (z. B. US-Fed, EZB) lässt das Chance-Risiko-Verhältnis der Assetklasse Renten weniger vorteilhaft erscheinen. Da das freundliche wirtschaftlichen Umfeld die Kreditrisiken tendenziell geringer werden lässt, spricht der Renditevorteil für **Unternehmensanleihen** und **Anleihen der Schwellenländer** als Beimischung im Portfoliokontext.

Währungsmärkte: Die Verbreiterung und Festigung der wirtschaftlichen Erholung im Euroraum in Verbindung mit einer zunehmenden Wahrscheinlichkeit für eine behutsame Straffung der EZB-Politik dürften inzwischen im **Euro-Wechselkurs** eingepreist sein und keine neuen positiven Impulse liefern. Der anhaltend hohe Zinsvorteil auf Seiten des **US-Dollar** sowie der Eindruck, dass die Wachstumsaussichten der US-Wirtschaft und die Zinserhöhungsabsichten der US-Notenbank derzeit unterschätzt werden, sprechen dafür, dass das Momentum zugunsten des Euro schwächer wird, der US-Dollar Boden zurückgewinnen kann.

Aktienmärkte: Zwar begünstigen das anhaltende weltwirtschaftliche Wachstum, die noch weitreichende expansive Geldpolitik und gutes Gewinnwachstum die internationalen Aktienmärkte. Das Kurspotenzial wird aber derzeit begrenzt durch teilweise hohe Bewertungen, schwer kalkulierbare geopolitische Risiken (u.a. Nordkorea) und einen Mangel an neuen positiven Marktimpulsen.

Rohstoffmärkte: Der **Ölpreis** legte in den vergangenen Wochen weiter zu; die zuletzt leicht rückläufigen Bohraktivitäten in den USA dürften sich erst verzögert in der US-Produktion widerspiegeln. Dem gegenüber stehen hohe Netto-Long-Positionen spekulativer Marktteilnehmer sowie nur sehr langsam sinkende Lagerbestände. Eine anhaltende Aufwärtsbewegung am Ölmarkt scheint daher wenig wahrscheinlich. (Geo)-politische Risiken (Nordkorea; US-Politik unter Trump) stellen weiterhin die wichtigsten Faktoren für die stetige Gold-Investmentnachfrage dar; die aktuell hohen Netto-Long-Positionen auf Seiten spekulativer Marktteilnehmer sprechen auf kurzer Sicht jedoch für eine eher verhaltene Entwicklung am **Goldmarkt**.

B Wozu werden Benchmarks verwendet?



Sinn und Auslegung ist abhängig davon wer die Benchmark bzw. Vergleichsmaßstab vorgibt

Benchmark / Vergleichsmaßstab...

- ...für Publikumsfonds...
- ...für ein individuelles Vermögensverwaltungsmandat...
- ...für Gesamtvermögensstrategie und mehrere Vermögensverwalter...

Von wem definiert?

- ...durch Fondsanbieter
- ...durch unabhängige Fondsanalysten (e.g. Morningstar)
- ...vom Kunden individuell bestimmt
- ...durch Family Office (nach Absprache mit dem Kunden)

c Wie können Benchmarks aussehen ?



Benchmarks können je nach Sinn und Zweck unterschiedlich ausfallen (1/2)

Es stellt sich die Frage...

Was ist das Ziel der Benchmark ?

Benchmarking



Zur Überprüfung und Bewertung
der erzielten Renditen

c Wie können Benchmarks aussehen ?



Benchmarks können je nach Sinn und Zweck unterschiedlich ausfallen (2/2)

Beispiel

Weite Benchmark		Cash/Renten:	eb.rexx Government Germany		Weite Vorgabe für das Portfoliomanagement
		Aktien/Alternative Inv.:	40 % MSCI Europe 60 % MSCI World		
Engere Benchmark		Cash:	JPM Euro cash		Engere Vorgabe für das Portfoliomanagement
		Renten:	JPM EMU Govt. 1-10		
		Aktien:	70 % Stoxx Europe 50, 20 % MSCI USA, 10 % MSCI Japan		
		Alternative Inv.:	50 % GSCI Light Energy Dynamic 50 % HFRU Hedge Fund Composite Index		



Fachseminare
von Fürstenberg

Zertifizierter Family Officer

Modul FO 3

-Vermögensverwaltung-

Dr. jur. Eike Cornelius

Teil 1: Vermögensstrategie und –überwachung

Teil 2: Vermögensverwaltung in liquiden Assets bei
typischen Vermögensträgern, Strukturierung von
Investitionen in besonderen Asset Klassen

3. November 2017, Frankfurt am Main

Gliederung (1)

Teil 1

A. Teil 1: Vermögensstrategie und –überwachung

1. **Strategische Asset Allocation**
2. **Taktische Asset Allocation**
3. **Investmentstil und Benchmark**
4. **Anlagerichtlinien / Risikomanagement**
5. **Exkurs: Rendite- / Risikomessung**

Gliederung (2)

Teil 2

B. Vermögensverwaltung in liquiden Assets (bei typischen Vermögensträgern)

1. Überblick
2. Vermögensverwaltende Personengesellschaft
3. Gewerbliche Personengesellschaft
4. Kapitalgesellschaft
5. Familienstiftung
6. Steuerbegünstigte Stiftung
7. Auswirkungen der Investmentsteuer-Reform
8. Einschränkung der KESt-Anrechnung (§ 36a EStG)

Gliederung (3)

Teil 2

C. Strukturierung von Investitionen (in besonderen Asset Klassen)

1. Fremdwährungen
2. Private Real Estate (exkl. Investmentvehikel)
 - a) Überblick
 - b) Private Direktanlage
 - c) Vermögensverwaltende Personengesellschaft
 - d) Immobilien-Stiftung
 - e) Immobilien-KG (Betriebsvermögen)
 - f) Immobilien-GmbH
 - g) 8b-Immobilien-Konzern
 - h) Exkurs: ErbStG-Wohnungsunternehmen

Gliederung (4)

Teil 2

C. Strukturierung von Investitionen (in besonderen Asset Klassen)

3. Private Equity / VC-Investments

4. Luxury Goods

- a) Gold
- b) Kunst
- c) Oldtimer
- d) Wein

B. Vermögensverwaltung in liquiden Assets (1)

1. Überblick

- **Die Elemente der Einkommensteuer**
 - tarifliche Einkommensteuer
 - Zuschlagsteuer: Solidaritätszuschlag
 - 5,5% auf die geschuldete Einkommensteuer
 - Zuschlagsteuer: Kirchensteuer
 - 8% in BY & BW
 - 9% in den übrigen Bundesländern
 - auf die geschuldete Einkommensteuer
 - & zugleich abziehbar als Sonderausgabe

B. Vermögensverwaltung in liquiden Assets (2)

1. Überblick

- **Körperschaftsteuer: Einkommensteuer der Körperschaften**
 - Beispiele: GmbH, AG, Stiftung
 - kein Freibetrag
 - pauschaler Steuersatz 15%
 - zzgl. Solidaritätszuschlag von 5,5% auf die Körperschaftsteuer = 15,825 %
 - Beteiligungsprivileg (zur Vermeidung einer Überbesteuerung):
 - fast vollständige Freistellung von Veräußerungsgewinnen auf Aktien und GmbH-Geschäftsanteile (lediglich 5% des Gewinns als nicht abziehbare Betriebsausgabe führt zu geringer Teilbesteuerung)
 - umgekehrt sind Verluste nicht verrechenbar
 - Freistellung von Dividenden erst ab Mindestbeteiligung von 10%
 - im Umkehrschluss sind Streubesitz-Dividenden also voll steuerpflichtig

B. Vermögensverwaltung in liquiden Assets (3)

1. Überblick

- **Gewerbsteuer: „zweite“ Unternehmensteuer mit abweichender „Mechanik“**
 - nur für Gewerbebetriebe
 - Einzelunternehmer und Personengesellschaften haben Freibetrag von € 24.500
 - Für Unternehmen/Anleger, die zwingend gewerblich sind:
 - z.B. GmbH, AG, gewerblich geprägte GmbH & Co. KG
 - NICHT: Familienstiftung (insofern nur vermögensverwaltend tätig)
 - Bemessungsgrundlage baut auf der Einkommensteuer auf
 - danach Hinzurechnungen und Abzüge = Gewerbeertrag
 - Steuersatz: 3,5% multipliziert mit dem gemeindlichen Hebesatz
 - Beispiel Frankfurt: $3,5\% \times 460\% = 16,1\%$
 - Mindesthebesatz: 200% / höchste Hebesätze um die 490%
 - Großstädte sind in der Tendenz teurer als kleinere Kommunen

B. Vermögensverwaltung in liquiden Assets (4)

1. Überblick

- **Gewerbsteuer: finale Belastung oder Anrechnung?**
 - Für Kapitalgesellschaften: Zweitsteuer
 - zusätzlich zur Körperschaftsteuer
 - kein Abzug in der Bemessungsgrundlage
 - Für einkommensteuerpflichtige Unternehmer/Anleger: Anrechnungssteuer
 - Im Normalfall keine Doppelbelastung
 - ABER 1: Anrechnung ist gedeckelt bei einem Hebesatz von ca. 400%
 - ABER 2: Anrechnung setzt ausreichende ESt-Zahlung im gleichen (!) VZ voraus

C. Strukturierung von Investitionen (32)

2. Private Real Estate

a) Überblick

- **pro & contra Immobilie: Mythos und Realität**

→ Immobilien gelten als „sicher“ und wertbeständig

- Immobilienpreise und Preisveränderungen sind wenig transparent
- Wertverlust der Gebäude und Volatilität der Märkte wird regelmäßig ausgeblendet
- meist emotional stärkere Bindung als bei „unsichtbaren“ Wertpapieren
- Rendite wird nicht oder falsch berechnet („Immobilie ist am Ende auch nur ein Sparplan“)

→ **Erfolg** setzt auch hier voraus, dass man auf den richtigen Trend setzt (z.B. Großstadt vs. Landflucht, sinkende Zinsen)

C. Strukturierung von Investitionen (33)

2. Private Real Estate

a) Überblick

- Nur bei Großvermögen findet eine echte Diversifikation statt
- Der überwiegende Anteil an Kunden hat ein Klumpenrisiko; schon aus Gründen der Verwaltbarkeit befinden sich die Objekte „im Umkreis“.
- Eigene Objekte werden zumeist zu hoch bewertet.
- Im Alter fallen die unangenehmen Seiten der Verwaltung stärker ins Gewicht.
 - Erhöhung des Outsourcing löst Kosten aus, senkt die Rendite.
- ➔ **Erfolg** setzt Größe voraus.

C. Strukturierung von Investitionen (34)

2. Private Real Estate

a) Überblick

Regulatorik und Rechtsstreitigkeiten nehmen zu:

- Trinkwasserverordnung (Legionellen-Prüfung)
- Rauchmelder
- Mietpreisbremse
- Rechtsprechung zu Schönheitsreparaturen / Renovierungen

→ Vermieter muss zum Immobilien-Spezialisten werden

→ **Erfolg** setzt Professionalisierung voraus.

C. Strukturierung von Investitionen (35)

2. Private Real Estate

b) Private Direktanlage

- **Natürliche Person / Privatvermögen**

- Einkunftsart: Vermietung & Verpachtung (VuV)

- Einnahmen-/Überschussrechnung (EÜR)

- Gebäude-AfA als steuerlich pauschalierter Abschreibungsverlust

- steuerfreie Veräußerung nach Ablauf von 10 Jahren (ohne AfA-Aufholung)

- Geringfügige Begünstigung von Wohnimmobilien (10%-Abschlag) in der Erbschaft- und Schenkungsteuer (§ 13d ErbStG)

- Achtung: gewerblicher Grundstückshandel

C. Strukturierung von Investitionen (36)

2. Private Real Estate

c) Vermögensverwaltende Personengesellschaft

- GbR & KG: Vermietung & Verpachtung (VuV)
 - ➔ Einnahmen-/Überschussrechnung (EÜR), aber eigene Steuernummer mit gesonderter und einheitlicher Feststellung → Verteilung über Quoten
 - ➔ Gebäude-AfA als steuerlich pauschalierter Abschreibungsverlust
 - ➔ steuerfreie Veräußerung nach Ablauf von 10 Jahren (aus der Sicht des jeweiligen Gesellschafters!)
 - ➔ Geringfügige Begünstigung von Wohnimmobilien (10%-Abschlag, § 13d ErbStG) in der Erbschaft- und Schenkungsteuer (Transparenz-Prinzip)
 - ➔ Privilegierung in der Grunderwerbsteuer, soweit Eigentum gleich bleibt

C. Strukturierung von Investitionen (37)

2. Private Real Estate

d) Immobilien-Stiftung

- Einkunftsart: Vermietung & Verpachtung (VuV)
- nur Körperschaftsteuer + SolZ = 15,8 %
- Einnahmen-/Überschussrechnung (EÜR)
- Gebäude-AfA als steuerlich pauschalierter Abschreibungsverlust
- steuerfreie Veräußerung nach Ablauf von 10 Jahren (ohne AfA-Aufholung), wie beim Privatanleger
- Nachteil: Grunderwerbsteuer
- wegen der Ausstattungs-Besteuerung einer Familienstiftung bietet sich ein hoher FK-Einsatz an, ggf. mit zusätzlichen EK-Ersatz-Darlehen vom Stifter

C. Strukturierung von Investitionen (38)

2. Private Real Estate

e) Immobilien-KG (Betriebsvermögen)

- **Gewerbliche / gewerblich geprägte GmbH & Co. KG**

- Einkunftsart: Gewerbebetrieb

- Gewinnermittlung durch Bilanzierung

- Gebäude-AfA als steuerlich pauschalierter Abschreibungsverlust; wird bei Veräußerung über Buchwert „aufgeholt“

- Gewinn bei Veräußerung: Verkaufspreis minus Buchwert (kein Schuldenabzug!) → Übernahme von Schulden ist Kaufpreiszahlung!

- Gewerbesteuer: Entweder Befreiung auf Mietüberschuss (sog. erweiterte Kürzung) oder Anrechnung in der Einkommensteuer (neutral bis Hebesatz 400%, wenn ESt in ausreichender Höhe gezahlt wird) → bei Veräußerung Vermeidung von GrErwSt über sog. Silvester-Nacht-Verkauf

C. Strukturierung von Investitionen (39)

2. Private Real Estate

e) Immobilien-KG (Betriebsvermögen)

→ Sonderthema: **§ 6b-Übertrag** nach Veräußerung von Betriebsvermögen

- Vermeidung einer Gewinnbesteuerung auf bestimmte Wirtschaftsgüter (vor allem Immobilien) durch Übertrag der stillen Reserven auf ein neues Betriebsvermögen bzw. neue Wirtschaftsgüter
- Binnen bestimmter Fristen muss der Verkäufer reinvestieren; ansonsten kommt es zur Aufdeckung „mit Aufschlag“
- Von den neu angeschafften Immobilien werden entsprechende Abschläge von den Anschaffungskosten vorgenommen (mit Reduzierung der AfA-Bemessungsgrundlage); statt Kauf kann auch gebaut werden.
- Reinvestition kann auch in neu gegründeter (gewerblich geprägter) GmbH & Co. KG vorgenommen werden

Zertifizierter Family Officer

Modul 4

Skript „Generationennachfolge“

Dr. Cordula Haase-Theobald
Rechtsanwältin
Sal. Oppenheim jr. & Cie AG & Co. KGaA

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Fachseminare
von Fürstenberg

Ein Unternehmen der Verlagsgruppe

ottoschmidt

Lehrgang „Betreuung großer Vermögen – Zertifizierter Family Office“

Modul 4

Generationennachfolge

Dr. Cordula Haase-Theobald
Rechtsanwältin



Fachseminare
von Fürstenberg..... 1

Lebzeitige Nachfolgeplanung 1

Gesellschaftsvertragliche Massnahmen..... 4

Generationennachfolge von Todes wegen..... 5

Ausschlagung..... 5

Postmortale Persönlichkeitsrechte 5

Digitaler Nachlass 6

Testamentsvollstreckung 7

Professionelle Testamentsvollstreckung..... 7

Umgang mit Interessenkonflikten 8

Benennung mehrerer Testamentsvollstrecker und des Ersatztestamentsvollstreckers..... 9

Informationspflichten..... 9

Haftungsbegrenzung 10

Testamentsvollstreckung in Unternehmensteile 10

Stiftungen als Instrument der Vermögensnachfolgeplanung..... 11

Bedeutung von Stiftungen 11

Stiftungsarten..... 11

Steuerbegünstigte Stiftungen 12

Ausländische Stiftungen 13

Deutsche Familienstiftung 14

Unternehmensverbundene Stiftungen 15

Doppelstiftung..... 17

Lebzeitige Nachfolgeplanung

Idealerweise vollzieht sich eine Generationenfolge in 3 Stufen¹:

In der ersten Stufe wird unter Berücksichtigung steuerlicher Konsequenzen ein Nachfolgekonzept für das Unternehmen und den Privatbereich entwickelt, welches lebzeitige Schenkungen und Übertragungen von Todes miteinbezieht. Anschließend werden in der zweiten Stufe Vorsorgemassnahmen für die rechtliche Umsetzung des Nachfolgekonzeptes getroffen, insbesondere Vorsorgevollmachten erteilt, gesellschaftrechtliche Regelungen angepasst, Eheverträge aktualisiert, erbvertragliche Regelungen ausgehandelt, der Testamentsvollstrecker ausgewählt und das Testament errichtet. Die dritte Stufe der Generationenfolge startet mit dem Ableben des Erblassers und widmet sich der Umsetzung der konkreten testamentarischen Anordnungen des Erblassers durch den Testamentsvollstrecker.

In der Regel ist die Nachfolgeplanung im Hinblick auf das Gesellschaftsvermögen optimal ausgestaltet. Dieses macht häufig auch den Großteil des Wertes im Gesamtvermögen aus. Die steuerlichen Berater des Unternehmens sorgen dabei als Garant für eine allzeit steuerlich tragfähige Nachfolgeregelung innerhalb der Unternehmensstrukturen. Auch die personelle Nachbesetzung des Unternehmers ist zumeist gelöst, da die Fortführung des operativen Geschäfts möglichst reibungslos vonstatten gehen muss.

Anders sieht es oftmals im Bereich des Privatvermögens aus. Da dieses zumeist wirtschaftlich weniger bedeutend ist und auch geringere Kapazitäten bindet als das Unternehmensvermögen, wird dieses nachrangiger behandelt. Hinzu kommt, dass hinsichtlich der Verteilung des Privatvermögens von Todes wegen weniger sachliche Erwägungen Anwendung finden müssen, als dies beim Unternehmensvermögen der Fall ist. Daher basieren diese Entscheidungen eher auf emotionalen Kriterien, wobei zuweilen das Treffen einer Entscheidung als solches bereits die Hauptschwierigkeit ist.

Bei jeder Nachfolgeplanung sind daher zumindest folgende Schritte durchzuführen:

- (1) Aufstellung eines exakten Stammbaumes aller Familienmitglieder versehen mit vollständigen Namen (alle Vornamen), Geburtsdaten, Staatsangehörigkeiten, derzeitigem Wohnort/Kontakt Daten, Familienstand einschließlich verstorbener Personen (mit Todestag und -ort)
- (2) Zusammenstellung aller bereits bestehender testamentarischer Verfügungen, ehevertraglichen Vereinbarungen und gesellschaftlicher Sondererbfolgen (Beschränkungen der Testierfreiheit) bei früheren Testamenten/Erbverträgen insbes. Überprüfung, ob diese bereits vollständig aufgehoben sind oder Bindungswirkungen bestehen

¹ In Anlehnung an Rott/Kornau/Zimmermann, Testamentsvollstreckung, 2. Auflage 2012, § 1 Rz 12.

Wenn potenzielle Angriffspunkte hinsichtlich Testierfähigkeit bestehen könnten:

Zeitgleiches Erstellen eines ärztlichen Attests zur Testierfähigkeit

Aufhebung aller früheren Testamente, soweit möglich

Falls bereits mündliche Zusagen getätigt wurden oder deren Geltendmachung zu befürchten ist, explizit darauf hinweisen, dass lediglich in dem Testament niedergelegten Verfügungen maßgeblich sind und alles Andere wirderrufen ist

- (15) Ausreichend Zeit zum sorgfältigen Durchlesen des Nachfolgekonzeptes vor Notartermin einplanen, insbes. wenn wegen anstehenden Steuergesetzänderungen Zeitdruck besteht
- (16) Einräumung von Vollmachten
Generalvollmacht, Vollmacht über den Tod hinaus, gesonderte Bankvollmachten, Vollmachten nach ausländischem Recht
- (17) ggfs. Vornahme weiterer lebzeitiger Schenkungen gemäß Nachfolgekonzept
- (18) Laufende Überprüfung des Nachfolgekonzeptes im Hinblick auf die inhaltliche Ausgestaltung (Verteilung des Nachlasses an bestimmte Personen), Veränderungen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, Rechtliche und steuerliche Veränderungen, zumindest in 5-Jahres-Abständen
- (19) Implementierung sinnvoller Beschäftigung für den aus dem Unternehmen ausscheidenden Unternehmer (Lebenssinn – Lebenswille; Verzögerung psychogenes Sterben - „Pensionierungstod“)

Gesellschaftsvertragliche Massnahmen

Der erbrechtliche Grundsatz der Universalsukzession greift nicht bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts, diese gelten mit dem Tode eines Gesellschafters als aufgelöst.² Um diese Rechtsfolge zu vermeiden, verwenden nahezu alle GbRs daher Fortsetzungs-, Nachfolge- oder Eintrittsklauseln.

Bei einer Fortsetzungsklausel wächst der Anteil des verstorbenen Gesellschafters den verbleibenden Gesellschaftern (mit oder ohne Abfindung) an, die Gesellschaft wird nur noch mit diesen fortgesetzt. Die Eintrittsklausel hingegen sieht vor, dass die verbleibenden Gesellschafter die Gesellschaft fortführen, der Erbe aber das Recht zum Eintritt in die Gesellschaft hat. Dabei fällt zunächst infolge des Austrittes infolge Ableben ein Abfindungsanspruch des Nachlasses an, anschließend muss der Nachfolger eine Einlage zum Eintritt in die Gesellschaft erbringen. Beide Klauseln, die Fortsetzungs- sowie die Eintrittsklausel, haben wegen ihrer Rechtsfolgen kaum praktische Relevanz.

Üblicherweise wird in den Gesellschaftsstatuten die Nachfolgeklausel verwandt. Dabei wird zwischen einer einfachen und der qualifizierten Nachfolgeklausel unterschieden. Bei der einfachen Nachfolgeklausel fällt der Gesellschaftsanteil in den Nachlass und die Erben treten als natürliche Personen, nicht als Erbengemeinschaft, in die Gesellschaft ein. Die qualifizierte Nachfolgeklausel ermöglicht dem Erblasser hingegen, unter seinen Erben denjenigen zu bestimmen, der als Rechtsnachfolger in die Gesellschaft eintritt. Diese Regelung kann sowohl im Gesellschaftsvertrag selbst als auch in der testamentarischen Verfügung getroffen werden. Für die übrigen Erben, die nicht Nachfolger werden, entsteht ein Abfindungsanspruch gegen den begünstigten Nachfolger.

Nachfolgeklauseln sind bei der OHG sowie der KG nicht zwangsläufig erforderlich, da diese mit dem Tod eines Gesellschafters nicht gesetzlich aufgelöst werden. Die Gesellschaft wird mit den verbleibenden Gesellschaftern fortgesetzt. Soll auch hier eine andere Regelung getroffen werden, sind Nachfolgeklauseln unumgänglich.

² § 727 BGB: Die Gesellschaft wird durch den Tod eines der Gesellschafter aufgelöst, sofern nicht aus dem Gesellschaftsvertrag sich ein anderes ergibt. (...)

Betreuung großer Vermögen Zertifizierter Family Officer

Dr. Cordula Haase-Theobald

Modul 4
Generationenfolge

Ausgangslage

- 71% der Deutschen haben kein Testament erstellt, dabei rund 50% der über 60jährigen (Quelle: EMNID)
- Selbst wenn eine testamentarische Verfügung vorliegt, ist sie zu häufig veraltet, unklar, widersprüchlich oder sogar gänzlich unwirksam
- In den meisten Familien besteht eine hohe Hemmschwelle, die Frage der Verteilung des Familienvermögens offen zu besprechen, entsprechende Anregungen der Kinder / potentiellen Erben werden als respektlos und gierig vorverurteilt
- Im besten Fall wird dann das Testament unter Hinzuziehung vertrauter Berater erstellt und geheim behandelt („Es ist alles geregelt“)
- Größte Schwierigkeit einer testamentarischen Gestaltung ist, wenn diese mit einer Nachfolgefrage eines Familienunternehmens verbunden ist
- Oftmals wirkt bereits die Vorstellung, die Unternehmensleitung in andere Hände abgeben zu müssen, bedrohlich für den Unternehmer mit der Folge, dass er das Thema weitgehend zu vermeiden sucht

Drei Stufen der Generationennachfolge



Umsetzung

Rechtliche Umsetzung

Entwicklung Nachfolgekonzept



Gesetzliche Rechtsfolgen bei Tod eines Gesellschafters

GbR	Auflösung der Gesellschaft
OHG und Komplementär der KG	Ausscheiden des Verstorbenen, Fortsetzung durch die übrigen Gesellschafter, Abfindungsanspruch der Erben
Kommanditist	Fortsetzung mit den Erben, Aufsplitterung des Kommanditanteils auf die Erben (Sonderrechtsnachfolge)
GmbH	Geschäftsanteil steht den Erben zur gesamten Hand zu (keine Sonderrechtsnachfolge)
AG	Aktien im Gesamthandsvermögen der Erbengemeinschaft, zwingende gemeinschaftliche Vertretung



Nachfolgeklauseln

- **Fortsetzungsklausel**

Beim Tode eines Gesellschafters wird die Gesellschaft unter Ausschluss der Erben zwischen den überlebenden Gesellschaftern fortgesetzt. Die Erben des verstorbenen Gesellschafters sind entsprechend den in § xy des Gesellschaftsvertrags vereinbarten Regelungen abzufinden.

- **Einfache Nachfolgeklausel**

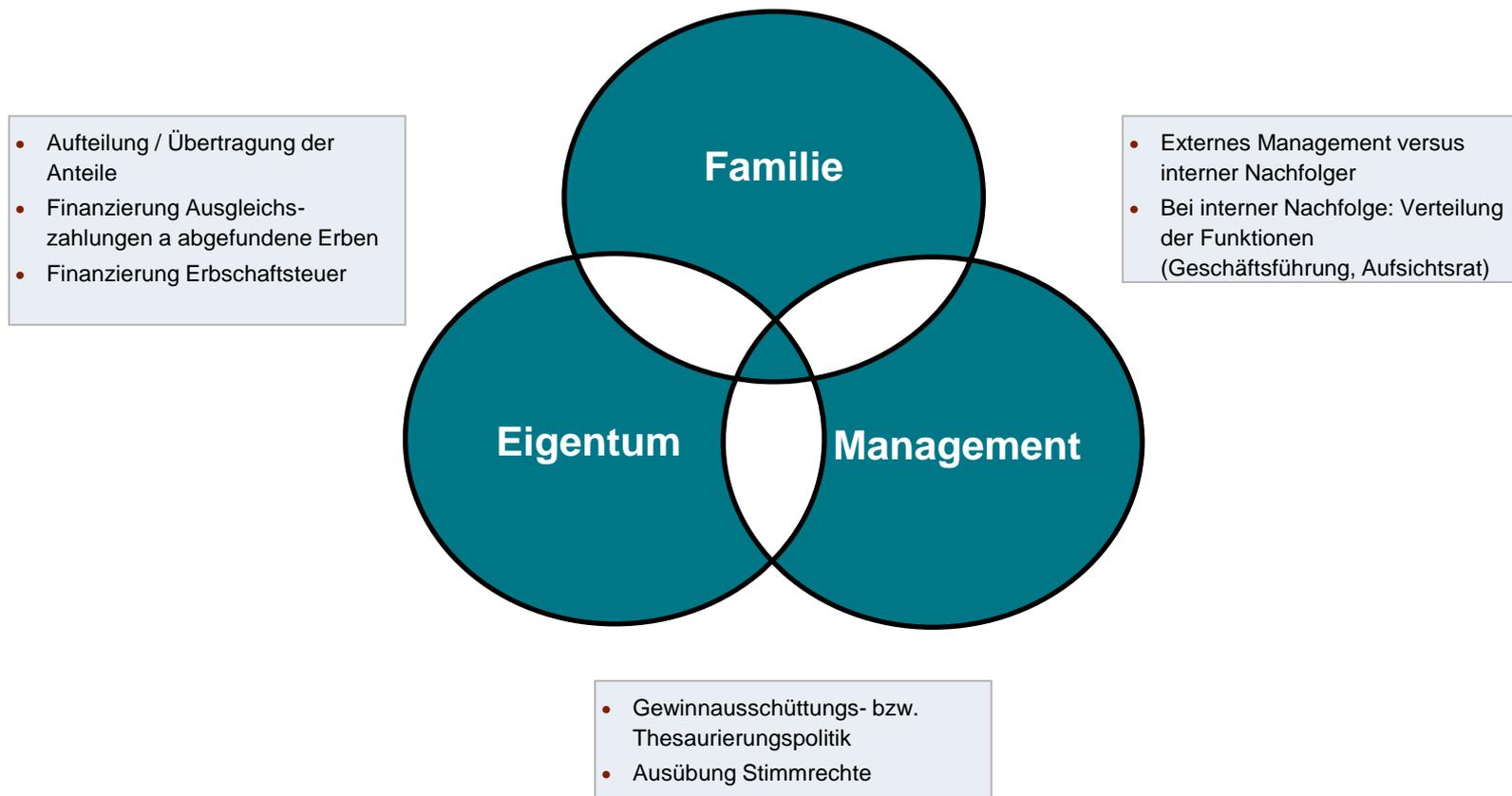
Beim Tod eines Gesellschafters wird die Gesellschaft mit seinen Erben fortgesetzt. Die Mitgliedschaft des verstorbenen Gesellschafters geht auf die Miterben zu den ihren Erbteilen entsprechenden Teilen über.

- **Qualifizierte Nachfolgeklausel**

Im Falle des Todes eines Gesellschafters wird die Gesellschaft mit nur einem Erben oder Vermächtnisnehmer fortgesetzt, den der Gesellschafter letztwillig zu bestimmen hat. Haben mehrere Erben den Geschäftsanteil erworben, ist der Anteil auf Verlangen der Gesellschaft an den bestimmten Nachfolger abzutreten.



Drei-Kreis-Modell bei Familienunternehmen



Zertifizierter Family Officer

Modul 4

Skript „Family Governance, Generationennachfolge, Psychologie“

Dr. Frank Halter
Universität St. Gallen

Bitte beachten Sie: Wir haben uns bemüht, typische und für die Gesamtunterlage repräsentative Auszüge aus den Lehrgangsunterlagen auszuwählen. Sie stellen aber natürlich nur einen verschwindend kleinen Teil der Unterrichtsmaterialien dar und sind nicht fortlaufend.



Ein Unternehmen der
Verlagsgruppe

ottoschmidt

Zertifizierter Family Officer

Skript „Family Governance, Generationenfolge, Psychologie“

Dr. Frank Halter

Bemerkung:

Nachstehend finden Sie einzelne Texte oder Textauszüge, die ausschliesslich zu Schulungszwecken verwendet werden dürfen im Rahmen des obigen Programms. Die Texte stammen aus verschiedenen Publikationen und dürfen nur für Eigenbedarf und im Rahmen der obigen Veranstaltung genutzt werden. Die Quellenangaben dürfen selbstverständlich weitergegeben werden.

Inhalts- und Quellenangabe

Fallstudie „Bernet's Nachfolge“

Autoren: Thomas Zellweger und Frank Halter

Fallstudie des Center for Family Business, St.Gallen.

Grundverständnis Familienunternehmen und Nachfolge

Autoren: Frank Halter und Ralf Schröder

Kapitel 2 aus: Halter, Schröder (2017). Das St.Galler Nachfolge-Modell. Ein Rahmenkonzept zum Planen, Gestalten und Umsetzen einer ganzheitlichen Unternehmensnachfolge. 4. vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage.

Governance Constellation to Manage Family Wealth (Tabelle)

Autor: Thomas Zellweger und Nadine Kammerlander

Zitation: Zellweger, Thomas & Kammerlander, Nadine (2015) Family, Wealth, and Governance: An Agency Account. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39 (6). 1281-1303. ISSN 1042-2587

Generationenübergreifende Wertgenerierung in Familienunternehmen: Langfriststrategien für Unternehmerfamilien

Autor: Zellweger, Thomas & Kammerlander, Nadine (2015)

Zitation: Zellweger, Thomas & Kammerlander, Nadine (2015)

Generationenübergreifende Wertgenerierung in Familienunternehmen:

Langfriststrategien für Unternehmerfamilien. Arbeitsbericht. Kirsten Baus Institut für Familienstrategie, Stuttgart.

Fragekatalog für die Praxis

Autoren: Frank Halter und Ralf Schröder

Auszug aus Halter, Schröder (2017). Das St.Galler Nachfolge-Modell. Ein Rahmenkonzept zum Planen, Gestalten und Umsetzen einer ganzheitlichen Unternehmensnachfolge. 4. vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage.



Autoren: Thomas Zellweger und Frank Halter

Bernet's Nachfolge

Wie schnell die letzten 25 Jahre doch vergangen waren. Peter Bernet hatte in dieser Zeit sein Unternehmen in der Kunststoff-Spritzguss Industrie geführt, die Bernet AG. Das waren 25 spannende aber auch anstrengende Jahre gewesen. Und was wohl die Zukunft bringen würde....?

Das Unternehmen

Die Bernet AG wurde als Schmiede von Peter Bernet's Grossvater im Jahr 1955 gegründet. Trotz zwischenzeitlichem Erfolg hatte das Unternehmen auch schwierige Zeiten zu überstehen. Über die Zeit hinweg musste man die Geschäftstätigkeit und das Produktsortiment mehrfach anpassen, sodass das Unternehmen sich von einer Schmiede, zu einer Giesserei entwickelte und heute als Spritzgusspezialist für Kunststoffe tätig ist. Zum Kundenstamm gehören sowohl die Automobilindustrie und zunehmend die Medizinaltechnik.

Gerade in medizinischen Anwendungen sieht Peter Bernet grosses Potenzial, sein Unternehmen weiterzuentwickeln. Hier steht die Bernet AG dank ihrem modernen Maschinenpark und ihrem Qualitätsbewusstsein sehr gut da. In diesem Bereich hat die Bernet AG auch einige Patente angemeldet, mit denen die Firma ihr Wissen im Bereich des Spritzguss unter hohen hygienischen und thermischen Anforderungen sichern konnte. In den letzten Jahren konnte Peter Bernet auch eine Verkaufsniederlassung in Deutschland gründen, die zwar nicht toll läuft, aber dennoch einen Gewinnbeitrag liefert. Zudem hat die Bernet AG einen Fuss in den chinesischen Markt setzen können, und zwar mit einem chinesischen Partner, mit welchem Peter Bernet ein kleines Joint Venture aufbauen konnte. In der Nähe von Shanghai produzieren und vertreiben sie Kunststoffkomponenten vornehmlich für den asiatischen Markt.

Die Aktien an der Bernet AG gehören Peter Bernet zu 100%. Peter amtiert seit seinem Eintritt in das Unternehmen als dessen Geschäftsführer, seine Frau Susanne (61 Jahre alt) ist in Teilzeit in der Finanzabteilung des Unternehmens angestellt. Das Unternehmen verfügt auch über ein starkes Geschäftsleitungsteam, mit einem Leiter Verkauf (55 Jahre), einem Leiter Produktion (42 Jahre), sowie einem Leiter Finanzen (50 Jahre). Zusammen mit Peter Bernet verfügt die Geschäftsleitung über eine sehr hohe Branchenerfahrung und bildet eine schlagkräftige Truppe.

Besonders erfreut ist Peter Bernet darüber, dass die drei Geschäftsleitungsmitglieder das Unternehmen auch in seiner Abwesenheit im Griff haben. Vom etwas jüngeren Leiter Produktion ist Peter Bernet besonders angetan, denn dieser besitzt zwar das notwendige technische Know-How, er verfügt aber gleichzeitig auch über kaufmännisches Geschick und ist ein geborener Leader.

Im Verwaltungsrat des Unternehmens sitzen zur Zeit Peter Bernet, seine Frau Susanne, und zudem ein befreundeter Anwalt. Er hatte Peter bei der Aufteilung des Unternehmens in einen operativen und einen Immobilienbereich beraten und dabei das Vertrauen von Peter gewonnen. Schliesslich bat Peter den Anwalt die Rolle des Verwaltungsratspräsidenten zu übernehmen, was dieser gerne übernahm. Zu den Verwaltungsratssitzungen merkt Peter an: *„Das läuft eher informell ab. Wir treffen uns vier Mal pro Jahr, davon ist eine Sitzung die Generalversammlung. Ich kriege da zwar nicht sehr viel inhaltlichen Input, aber das läuft so schlank und effizient durch. Wenn es ums Thema Nachfolge geht hat mein Präsident zudem auch einiges an Wissen. Also, das macht so durchaus Sinn für mich.“*

Familie Bernet

Familie Bernet hat drei Kinder, Marc, Dominik und Petra.

Marc (33) arbeitet nach seiner Ausbildung als Verfahreningenieur heute in einem grösseren Industrieunternehmen und ist dort neu in der Abteilung für Produktentwicklung tätig. Seine aktuelle Arbeit scheint ihm richtig Spass zu machen. Zudem verfügt er bei seinem jetzigen Arbeitgeber über weitere Aufstiegschancen. Es besteht für ihn offenbar die Möglichkeit, sich auch einmal im Ausland für das Unternehmen zu betätigen – ein lange gehegter Wunsch. Marc hat auch schon im elterlichen Unternehmen gearbeitet. Zwar waren das Urlaubsjobs in der Jugend gewesen, aber Marc kennt das Unternehmen sehr gut, interessiert sich ab und an für dessen Herausforderungen und diskutiert mit seinem Vater auch mal unternehmensbezogene Themen. Seine Stärken sind klar im technischen Bereich, aber den Umgang mit Kunden scheint er nicht sonderlich zu suchen oder zu schätzen. Über seinen ältesten Sohn, Marc, meint Peter Bernet:

„Marc ist ein begabter Ingenieur. Ein Tüftler, aber nicht nur. Er ist zwar ein Analytiker, aber auch ein Macher. Er ist jemand der umsetzen will. Vielleicht ficht er nicht immer mit der feinen Klinge im

Tabelle 1: Erfolgsrechnung und Bilanz der vergangenen 3 Jahre (Finanzabschluss)

Erfolgsrechnung	T-3	T-2	T-1
Umsatz	38 229 329	42 242 353	45 199 318
(-) COGS	16 634 750	20 019 707	24 286 163
(=) Rohergebnis	21 594 579	22 222 646	20 913 155
(-) Personalaufwand	9 607 568	10 260 785	10 267 938
Löhne und Gehälter	8 175 030	8 694 668	8 686 007
Sozialabgaben	1 432 539	1 566 117	1 581 931
(-) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensge	639 242	660 844	684 561
(-) Sonstige betriebliche Aufwendungen	5 409 020	5 031 318	4 792 570
(+) Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	35 270	18 271	25 261
(-) Zinsen und ähnliche Aufwendungen	176 542	105 748	105 277
(=) EBT	5 797 477	6 182 222	5 088 069
(-) Ausserordentliche Aufwendungen			39 472
(-) Steuern vom Einkommen und Ertrag	1 903 093	1 966 954	1 711 968
(-) Sonstige Steuern	4 600	2 857	4 351
(=) Jahresüberschuss	3 889 785	4 212 411	3 332 278
Bilanz	T-3	T-2	T-1
Anlagevermögen	4 380 244	3 993 723	3 531 482
Immobilien	3 755 387	3 236 570	2 815 993
Sachanlagen	624 855	757 153	715 489
Finanzanlagen	1	1	1
Umlaufvermögen	14 769 948	14 864 406	11 871 502
Vorräte	5 019 585	5 075 536	2 725 610
Forderungen	5 259 573	8 468 821	5 487 538
Kassenbestand, Bankguthaben	4 367 309	1 280 130	3 631 092
Rechnungsabgrenzungsposten	123 482	39 919	27 262
SUMME AKTIVA	19 150 192	18 858 129	15 402 984
Eigenkapital	8 495 205	12 707 616	9 039 894
Gezeichnetes Kapital	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Kapitalrücklage	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Gewinnvortrag		5 495 205	
Jahresüberschuss		4 212 411	
Bilanzgewinn	5 495 205		6 039 894
Rückstellungen	4 562 045	2 309 466	2 938 639
Betriebskredite gegenüber Banken	6 092 943	3 841 047	3 424 451
SUMME PASSIVA	19 150 192	18 858 129	15 402 984

2 Unternehmensnachfolge als Markt

2.1 Drei Markt-Spieler prägen den Markt

Das Phänomen Unternehmensnachfolge verstehen wir als Markt (vgl. dazu Abbildung 1). Im Zentrum des Marktes stehen zwei Hauptparteien und ein Verhandlungsobjekt. Der Markt besteht aus Angebot und Nachfrage in Bezug auf ein Unternehmen (= Übertragungsobjekt) zwischen einem Verkäufer (= Übergeber) und einem Käufer (= Übernehmer) als Parteien. Eine gelungene Unternehmensnachfolge muss aus fachtechnischer Sicht u.E. nicht immer perfekt sein – aber sie muss funktionieren. Dies bedeutet, dass die getroffene Lösung aus der Perspektive des Verkäufers, des Käufers und vor allem auch aus der Perspektive des Unternehmens funktionieren muss. Unser Anspruch ist, dass am Schluss eine nachhaltig tragbare Lösung für das Unternehmen und die Parteien gefunden wird. In der Praxis bedeutet dies, dass wir auf dem Weg zur Lösung sehr bewusst diese drei Perspektiven einnehmen müssen, unter Berücksichtigung der jeweiligen Kontexte und Bedürfnisse. Dies ist das Hauptziel des St.Galler Nachfolge-Modells als ganzheitliches Rahmenkonzept.

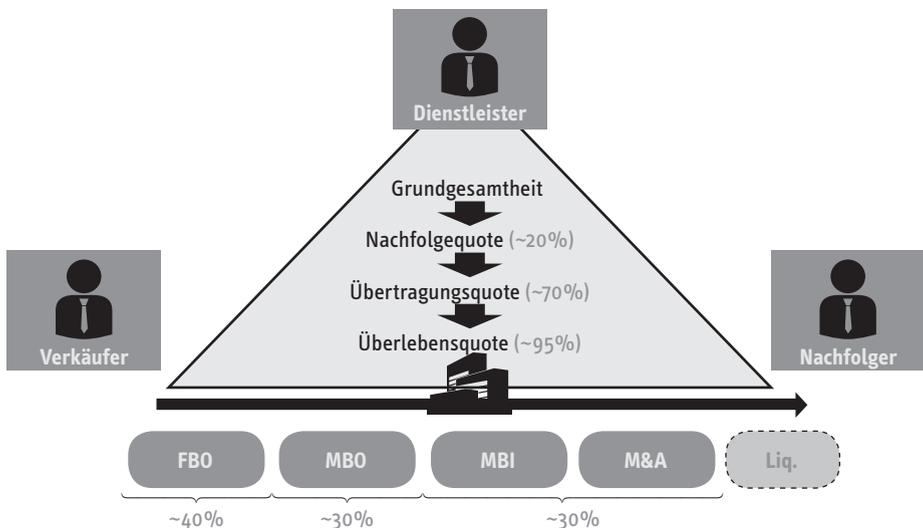


Abbildung 1: Unternehmensnachfolge als Markt (Gesamtüberblick)

Die quantitative Relevanz der Unternehmensnachfolge ist gross (vgl. dazu Kapitel 2.2). Dies haben auch verschiedene Vertreter der Dienstleister erkannt. Entsprechend gilt es, diesen dritten Marktteilnehmer auf dem Nachfolgemarkt – die *Dienstleister* – zu thematisieren. Dies kann vom Coach oder Prozessbegleiter bis hin zum Anwalt oder zum Wirtschaftsprüfer reichen. Entsprechend haben wir dieser Partei am Schluss des Buches ein eigenes Kapitel gewidmet (vgl. Kapitel 6).

Bei den Kernparteien Verkäufer, Käufer und Übertragungsobjekt kann es sich selbstverständlich um sehr unterschiedliche Konstellationen handeln. Beim *Verkäufer* kann es sich um einen Alleineigentümer handeln, der seine Einzelfirma in neue Hände übertragen will – oder um ein Mehrgenerationen-Unternehmen mit einer Vielzahl von Eigentümern, die ihre Nachfolge regeln wollen. Gleichzeitig gibt es aber auch öffentlich kotierte Konzerne, welche beispielsweise einen Unternehmensbereich abspalten und veräussern wollen. Vorliegend fokussieren wir uns primär auf von Privatpersonen (unter Umständen über Holdinggesellschaften) gehaltene Unternehmen. Dabei kann es sich um eine Einzelperson oder um eine Personengruppe (z. B. Familie) handeln. Abhängig von der Fragestellung, werden wir auf die spezifischen Unterschiede der Verkäufer-Struktur eingehen.

Beim *Nachfolger* ist die Diversität ähnlich, was im Wesentlichen auch abhängig ist von der angestrebten Nachfolge Option (vgl. dazu auch Kapitel 4.1). Im Rahmen einer familieninternen Nachfolge (FBO = Family-Buy-out) wird die Nachfolge familienintern angestrebt. Dabei kann es sich um ein Kind, mehrere Kinder oder weitere Verwandte ausserhalb einer Kernfamilie gehen – dies ist von Fall zu Fall individuell anzuschauen. Auch beim Verkauf an Mitarbeitende (MBO = Management-Buy-out) oder an externe Führungskräfte (MBI = Management-Buy-in) kann es sich auch um eine Einzelperson oder um ein Team handeln. Im vorliegenden Buch verstehen wir M&A (= Merger and Acquisition) als den Verkauf eines Unternehmens an strategische Käufer – meist Unternehmen, die als Käufer auftreten – oder als Verkauf an Finanzinvestoren. Der Börsengang (IPO = Initial Public Offering) als Exit-Variante für Verkäufer sei an dieser Stelle der Vollständigkeit halber ebenfalls erwähnt – ist aber im KMU-Kontext äusserst selten anzutreffen und wird deshalb nachstehend nicht mehr weiter berücksichtigt. Schliesslich bleibt noch die ordentliche Geschäftsaufgabe und Liquidation: eine Nachfolge ohne Käufer. Dies ist eine wichtige Nachfolge Option, auch in der Praxis, die jedoch oft zu wenig Beachtung findet, da tabuisiert und oft nicht als Lösung verstanden wird.

Im Zentrum steht das *Übertragungsobjekt* (vgl. vertiefend Kapitel 4.2). Vordergrundig handelt es sich dabei um ein Unternehmen, das juristisch in der Form einer Einzelfirma oder als Gesellschaft (als Personen- oder Kapitalgesellschaft) eine eigene Einheit darstellt. Wir sprechen gerne auch von Unternehmens-System. Die Praxis zeigt jedoch schnell, dass – so einfach dies hier formuliert ist – vor allem den Verkäufern wie

auch Käufern nicht immer klar ist, was nun wirklich zum Übertragungsobjekt gehört. Entsprechende Klärungen und Vorbereitungsmaßnahmen sind deshalb notwendig.

2.2 Die volkswirtschaftliche Relevanz

Im vorliegenden Buch sprechen wir gerne von *familiengeführten KMU*, die Ihre Nachfolge regeln wollen. Entsprechend gilt es, die volkswirtschaftliche Relevanz der wesentlichen Begriffe kurz festzuhalten. Gleichzeitig werfen wir einen Blick auf die wesentlichen quantitativen Trends des Nachfolgemarktes, um ein Gefühl für die Marktgrösse und Marktdynamik zu bekommen.

KMU steht für Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen. Als Ausgangspunkt stützen wir uns auf die Empfehlungen der Europäischen Kommission zur Definition von KMU.² Dabei wird dem Hauptkriterium der Mitarbeiteranzahl als Ergänzung ein weiteres, finanzielles Kriterium (Umsatz oder Bilanzsumme) hinzugefügt. Die Definition lautet: *«Die Grössenklasse der Kleinstunternehmen, sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), setzt sich aus Unternehmen zusammen, die weniger als 250 Personen beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 43 Mio. EUR beläuft.»* Wir nehmen im weiteren Verlauf die Mitarbeiterzahl als Unterscheidungsmerkmal, wobei wir bei einzelnen Fragestellungen zwischen Kleinst- (1-9 Mitarbeitende), Klein- (10-49 Mitarbeitende) und Mittelunternehmen (50-249 Mitarbeitenden) differenzieren.

Innerhalb der KMU Kategorie können folgende, zusätzliche Abgrenzungen gemacht werden. Die KMU müssen eigenständig handeln können, nicht von anderen Unternehmen gehalten und kontrolliert werden. Der Schwellenwert bei Beteiligungen von anderen Unternehmen wird von der EU auf maximal 25 % beschränkt. Dieser kann allerdings im Falle von Risikokapitalgesellschaften überschritten werden, solange sie keine direkte Kontrolle über das Unternehmen ausüben. Die Qualität von KMU wird in der Regel damit umschrieben, dass Führung und Eigentum oft in denselben Personen zusammenfallen (= Personalunion). Damit werden KMU oft auch kürzere Kommunikationswege, schnellere Entscheidungen, persönliche Kultur, höhere Adaptionsgeschwindigkeit am Markt oder eher bedarfs- und anwendungsorientierte Forschung zugesprochen.³ Die Bedeutung der KMU liegt in den meisten Volkswirtschaften bei 98 bis 99 Prozent in Bezug auf die Anzahl der Unternehmen. Dabei dominieren vor allem die Kleinstunternehmen mit einem Anteil von rund 90 Prozent, gefolgt von Kleinunter-

2 Europäische Kommission (2003); Fueglistaller, Fust, Brunner 2013.

3 vgl. z. B. Fueglistaller 2004 und Pfohl 2006.



Frankfurt, den 1./2. Dezember 2017

Begrüßung

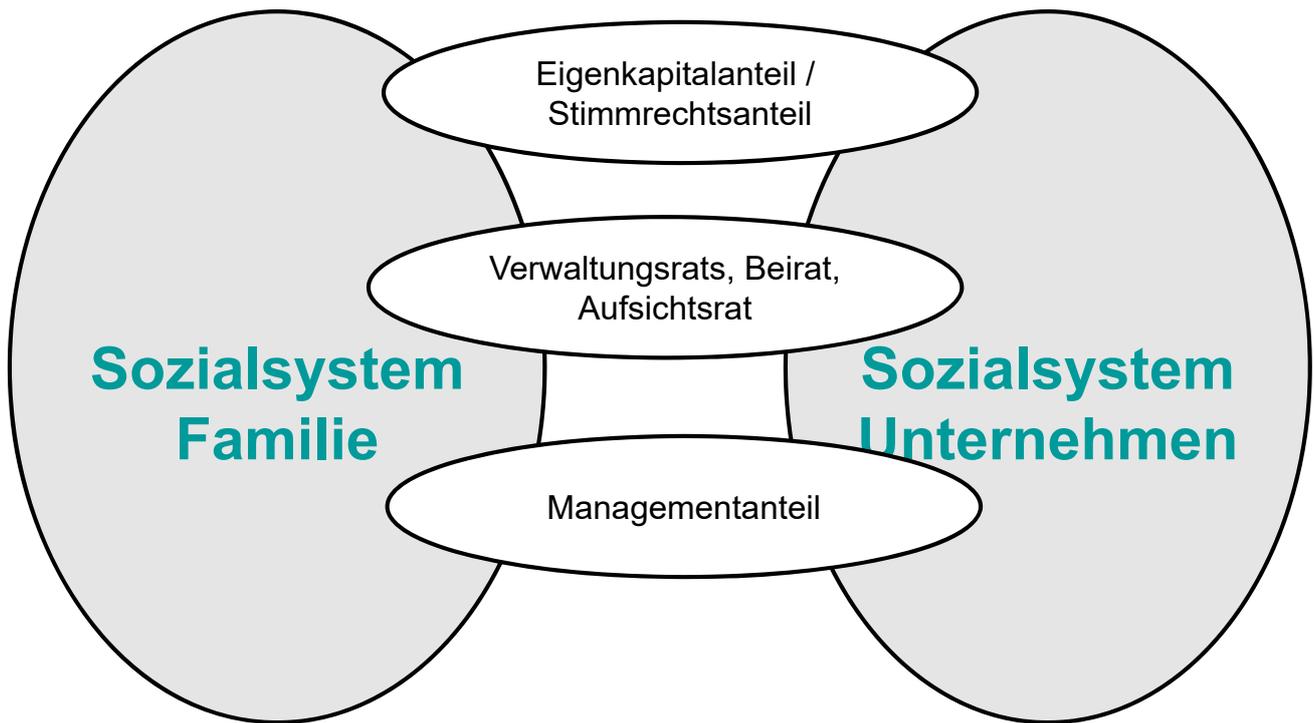
Programmpunkte und Arbeitsweise

Themen

- Begriffsklärung
- Nachfolge als Markt
- Das Konzept «Familienunternehmen» in seinen Grundfesten verstehen
- Ganzheitliche Familien-Unternehmens-Nachfolge
- Governance-Strukturen, -Instrumente- und -Prozesse zur nachhaltigen Gestaltung von Familienunternehmen
- Generationenübergreifender Erfolg von Unternehmerfamilien
- (Wealth)-Governance für Unternehmerfamilien
- Arbeitsinstrumente zur Erarbeitung eines gemeinsamen «Selbstverständnisses»
- Die Beratung in Familienunternehmen

Arbeitsweise

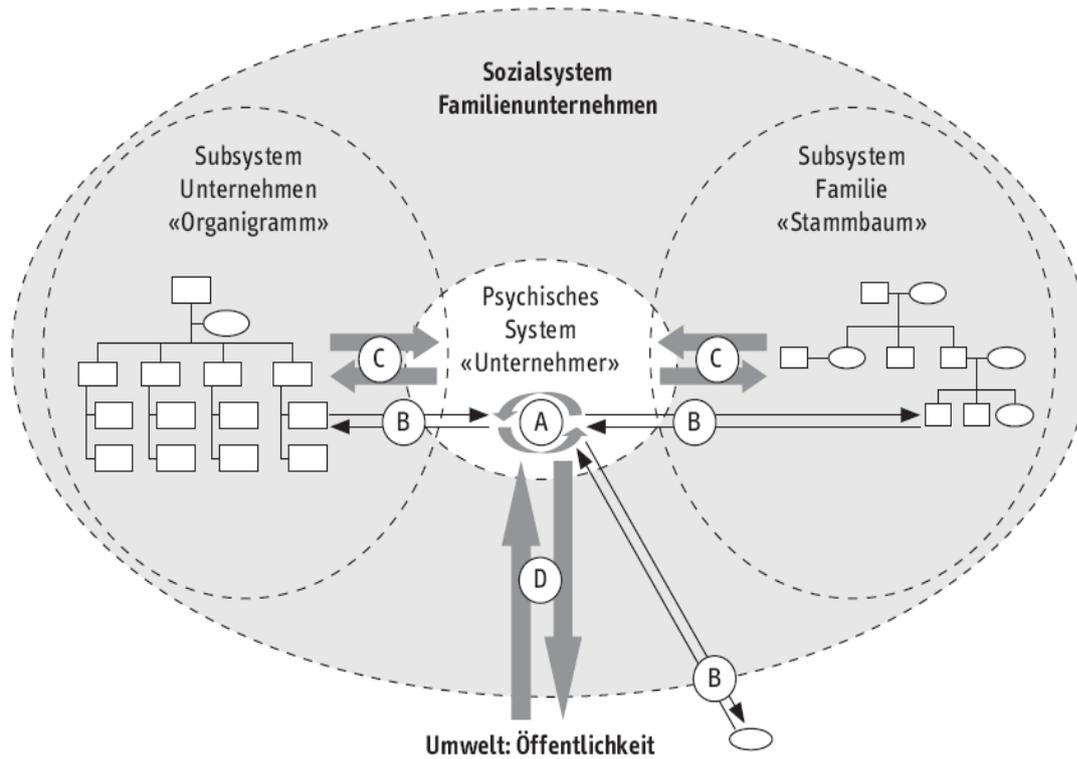
- Input und Dialog miteinander kombinieren
- Allseitige Vertraulichkeit
- Konzeptionelles mit Beispielen verbinden (Kompetenzansatz)
- Systemisch-Konstruktivistisches Grundverständnis
- (Selbst)Reflexion und Transferorientierung



(Halter 2009)

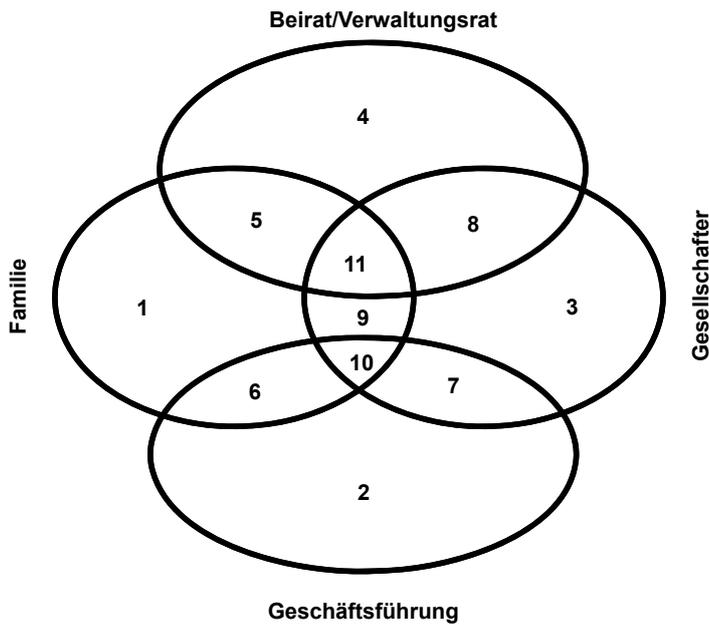
Merkmale	Familie ist primär ←	→ Unternehmen ist primär
Identität	Personenorientierung Gleichberechtigung Leistungsunabhängigkeit	Funktionenorientierung der Beste und Ersetzbarkeit Leistungsabhängigkeit
Sprache Kommunikationsform, Kommunikationsmuster Beziehungsprinzip	mündlich unverbindlich / weich / enthemmt / beziehungsorientiert Gefühl und Verwandtschaft	schriftlich verbindlich / hart / gehemmt / sachaufgabenorientiert Vertrag
Orientierung	innenorientiert über Liebe / Hingabe / Vertrauen / Tradi- tion / Gerechtigkeit	aussenorientiert über Wettbewerb / Qualitäts- und Termintreue
Risiko und Veränderungs- bereitschaft	risikoscheu / Veränderungen als Gefahr empfunden	risikofreudig / Veränderung als Chance empfunden
Lebensdauer	je Generation begrenzt	theoretisch unbegrenzt
Verhaltensweise und Leistungsverständnis	emotional Leistung nicht objektivierbar persönlicher Ausgleich	rational Leistung objektivierbar monetärer Ausgleich
Werte und Wertigkeit	Wert an sich; Wert als Input; Verhaltenskodex	Wert durch Ertrag Wert als Output

(Halter, Schröder 2010, S. 28)



(Halter 2009, Halter, Schröder 2010, S. 48) Gesellschaft und andere Anspruchsgruppen

- A: Intrapersonelle Ebene
 - Physiologie und Psychologie
- B: Interpersonelle Ebene
 - Beziehungen und Kommunikation
- C: Organisationale Ebene der Familie
 - Rollen, Funktionen und Aufgaben
- D: Organisationale Ebene des Unternehmens
 - Rollen, Funktionen und Aufgaben
- E: Ebene der Umwelt und Anspruchsgruppen
 - Bund, Kanton, Gemeinde, öffentliche Meinung, Gesellschaft, Kunden, Lieferanten, Banken
- F: Analyseebene Zeit



Nr.	Rolle(n)
1	Familienmitglied ohne Einfluss auf das Unternehmen
2	Fremdmanager ohne Beteiligung
3	Fremdgesellschafter (i.d.R. Minderheitsbeteiligter)
4	Familienexterner Beirat/Verwaltungsrat
5	Familieninterner Beirat/Verwaltungsrat
6	Familiengeschäftsführer ohne Anteile
7	Fremdmanager mit Beteiligung (i.d.R. Anreizsystem)
8	Familienexterner Beirat/Verwaltungsrat mit Beteiligung (i.d.R. Anreizsystem)
9	Familiengesellschafter ohne direktem Einfluss
10	Geschäftsführender Familiengesellschafter
11	Familiengesellschafter mit Beirats-/Verwaltungsratsfunktion

(Halter, Schröder 2017)



Welche Rollen habe ich?

-
-
-
-
-
-

Welche Erwartungen habe ich?

- ➔
- ➔
- ➔
- ➔
- ➔
- ➔

Welchen Beitrag kann/will ich wo leisten?

- Familie:
- Unternehmen:
- Gesellschaft:

Was will ich nicht?

-
-
-

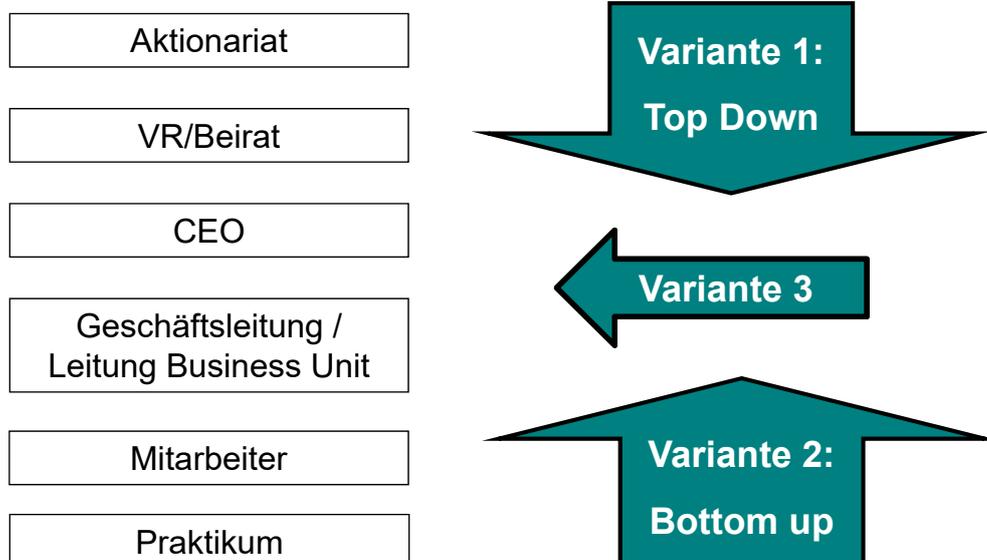
- Interviewer

**«Ihr Vater war Kondensmilch-Fabrikant.
Hätten Sie sich vorstellen können, seine
Nachfolge anzutreten?»**

- Antwort

**«Kondensmilch war nicht
meine Passion.»**

(SZ, 06.09.2013)



(Eigene Darstellung)

Der Nachfolger, die Nachfolgerin	Der abtretende Unternehmer
<ul style="list-style-type: none"> denkt und handelt eher zukunftsorientiert ist voller Tatendrang ist altersmässig näher am Lehrling (dem zukünftigen Mitarbeiter) hat wenig Erfahrung - was eine Fehlerquelle sein kann muss seinen persönlichen Stil zuerst noch finden muss Verantwortung übernehmen ist in der Familie als Kind der abtretenden Unternehmergeneration aufgewachsen und von ihr geprägt worden, hat allenfalls auch unter den grossen Erwartungen gelitten 	<ul style="list-style-type: none"> denkt und handelt eher vergangenheitsorientiert ist durch das Alter müde geworden ist altersmässig weit entfernt vom Lehrling hat viel Erfahrung - die auch hinderlich sein kann will sein Lebenswerk erhalten oder gar sich ein Denkmal setzen muss Verantwortung loslassen hat den Nachfolger oder die Nachfolgerin als Vater oder Mutter gross gezogen (wobei aktive Unternehmer in der Erziehung vielfach nicht die Hauptrolle spielen) und als Vorbild geprägt

(Boom, 3/01)



- Nachfolger in «guten» vs. «schlechten» Unternehmen
 - Nachfolger in **erfolgreichen** Unternehmen...
 - Höhere Wichtigkeit von familienbezogenen Aspekten wie Familientradition, etwas für Generationen aufbauen, einem Rollenmodell folgen
 - Höhere Wichtigkeit von innovativ sein, ein Produkt entwickeln, eigener Chef sein, und Flexibilität im Privatleben
 - Höheres unternehmerisches Selbstvertrauen
 - Nachfolger in **schlecht laufenden** Unternehmen...
 - Kein Unterschied bzgl. Motiven über Herausforderung und Ausnutzung von Chancen / eigenen Traum verwirklichen
 - Kein Unterschied bzgl. der Wichtigkeit von finanziellen Motiven

- Kein Hinweis auf adverse Selektion
- Gute Performance scheint keine Nachfolger mit hauptsächlich finanziellen Motiven anzulocken.
- Gute Performance lockt selbstbewusste Unternehmer an; schlechte Performance scheint unternehmerische Studierende eher zu vertreiben.



Ganzheitliche Familien- Unternehmens-Nachfolge

Denken und Handeln in Szenarien
im Zeitraum



Ein Unternehmen der
Verlagsgruppe

ottoschmidt

Zertifizierter Family Officer

„Family Governance, Generationenfolge, Psychologie“

Dr. Frank Halter

Flipchart-Protokoll

