



Nachfolgeplanung

- Was hat eine KMU zu beachten? -

Rechtliche und steuerliche Aspekte





Inhaltsübersicht

A. Nachfolge innerhalb der Familie

1. Praxisbeispiel unentgeltliche Nachfolge
2. Praxisbeispiel (teil-)entgeltliche Nachfolge
3. Einzelne Tipps und Gestaltungsmöglichkeiten

B. Gesellschaftsformen und Steuern

C. Nachfolge – Verkauf

1. Vorbereitung und Ablauf
2. Beispiele einzelner Vertragsbestimmungen
3. Einzelne Tipps

A. Nachfolge innerhalb der Familie

1. Praxisbeispiel unentgeltliche Nachfolge

a) Ausgangssituation

- Eltern, beide ca. 70-jährig, 4 Nachkommen
- Gesamtes Vermögen während der Ehe erwirtschaftet (Errungenschaft)
 - Steuerwert Unternehmen ca. 9 Mio.
 - Steuerwert Liegenschaften ca. 2 Mio.
 - Wertschriften etc. ca. 1 Mio.
 - Gesamtes eheliches Vermögen 12 Mio.
- Vater bezieht Lohn aus Unternehmen, sonst nur AHV-Rente
- 2 Söhne arbeiten im Betrieb, wobei einer seit 8 Jahren als Geschäftsführer



1. Praxisbeispiel unentgeltliche Nachfolge

b) Zielsetzungen

- Sicherstellung Lebensunterhalt der Eltern
- Gleichbehandlung der vier Nachkommen
- Unternehmen im Familienbesitz (eventuell über nächste Generation hinaus)
 - Ein Sohn (Nachfolger) soll Mehrheit an der Firma erhalten, zweiter Sohn ebenfalls eine Beteiligung
 - Vater bleibt angestellt und Verwaltungsratspräsident
- Steueroptimal und ohne Fremdfinanzierung

c) Überlegungen zum Vorgehen

- Ehegatte erhält $\frac{3}{4}$ ($\frac{1}{2}$ aus Güterrecht und $\frac{1}{4}$ aus Nachlass);
Nachkommen erhalten je $\frac{1}{16}$.
- Bei Herabsetzung auf Pflichtteil beträgt der Anteil des überlebenden Ehegatten 62,5% und der Nachkommen 18,75% am ehelichen Vermögen. Die freiverfügbare Quote beträgt 18,75%
- Sofern der überlebende Ehegatte und alle anderen Nachkommen auf den Pflichtteil gesetzt werden, könnten dem Nachfolger maximal 25% des ehelichen Vermögens zugewiesen werden, das entspricht ca. 33% am Unternehmen.
- Die Herabsetzung auf den Pflichtteil widerspricht der Zielsetzung der Gleichbehandlung.
- Für den Lebensunterhalt der Eltern steht ca. 1 Mio. Cash zur Verfügung, sowie die AHV-Rente und vorderhand ein Lohnbezug.

d) Ein Lösungsansatz – mit Hinweis auf Varianten

- **Gesellschaftsrechtliches:**
 - Ausschüttung
 - Holding
- **Ehevertrag:**
 - Zuweisung des Vorschlages vollumfänglich an überlebenden Ehegatten
- **Erbvertrag:**
 - Erbverzicht
 - Grundsatz der Gleichbehandlung aller Nachkommen
 - Handhabung / Anrechnung der Erbvorbezüge
 - Zuweisung der Holding-Aktien an den Nachfolger
 - Zuweisung des anderen Vermögens an die übrigen Nachkommen
 - Zuweisung von Aktien der Betriebsgesellschaft

d) Ein Lösungsansatz – mit Hinweis auf Varianten

- Ausgleichspflicht durch Nachfolger, wenn dessen Anteil den Gleichbehandlungsgrundsatz verletzt
 - „Vermächtnisquote“ jedes Elternteils
 - spezielle Teilungsregeln
 - Einsetzung eines Willensvollstreckers, Vertrauensperson im Verwaltungsrat
 - Dahinfallen des Erbvertrages
- **Aktionärbindungsvertrag:**
 - Schenkung von mindestens einer Aktie der Betriebsgesellschaft an die drei übrigen Nachkommen und einer Aktie der Holding an den Nachfolger
 - Vorhand-, Vorkaufs-, Mitverkaufspflichten und Mitverkaufsrechte
 - Besetzung des Verwaltungsrates der Holding und der Betriebsgesellschaft (Begrenzung, Ergänzung durch Vertrauensperson der Familie)



1. Praxisbeispiel unentgeltliche Nachfolge

d) Ein Lösungsansatz – mit Hinweis auf Varianten

- Put-Option/Übernahmepflicht der Holding
 - Bewertungsregeln
 - Ausschüttungsverbot der Holding
 - Gewinnbeteiligungsrecht bei Veräußerung
 - Geschäftsführervertrag mit Bezugslimiten
 - Dividendengarantien
-
- **Tax Ruling**



1. Praxisbeispiel unentgeltliche Nachfolge

e) Vor- und Nachteile

- Langfristig angelegte Lösung
- Voraussetzung: genügend nichtbetriebsnotwendige Substanz
- Steuerfolgen durch Dividendenausschüttungen
- Gefahr von Interessenkollisionen unter den Nachkommen (Minderheitsaktionäre)
- Gefahr der Manipulation des Unternehmenswertes auf den Zeitpunkt der Übernahmepflicht
- Nutzniessungslösung
- Im Übrigen sind die Zielsetzungen erfüllt

2. Praxisbeispiel (teil-)entgeltliche Nachfolge

a) Ausgangssituation

- Vater und Mutter, je ca. 78-jährig, geschäftsführender Sohn, 48-jährig, sowie Tochter, 52-jährig.
- Gesamtes Vermögen Errungenschaft:
 - Steuerwert Unternehmen ca. 10 Mio.
 - Steuerwert Liegenschaften ca. 3 Mio.
 - Cash ca. 2 Mio.
 - Gesamtes eheliches Vermögen 15 Mio.
- Tochter Erbvorbezug Cash CHF 1 Mio. erhalten.
- Sohn Erbvorbezug Aktien im Wert von CHF 1.5 Mio.

b) Zielsetzungen

- Sicherung Lebensunterhalt Eltern (unter Auskauf mit Zielsetzung CHF 5 Mio.)
- Übernahme des Unternehmens durch Sohn
- Angemessene Abfindung der Tochter unter relativer Gleichbehandlung und Berücksichtigung des Risikokapitals (weitere Zuweisung von Erbvorbezügen in der Höhe von CHF 2 Mio. an Tochter)
- keine Steuerbelastung bei Eltern

c) Überlegungen zum Vorgehen

- Pflichtteile (Erbvertrag)
- Finanzierung des Kaufpreises:
 - Kauf von privat zu privat?
 - Erbenholding

d) Lösungsansatz

- **Tax Ruling (alte Lösung)**
 - Vorlage Finanzplan
 - Bewilligung der Ratenzahlung (Kredit)
 - Opfer
- **Kombinierter Ehe- und Erbvertrag**
 - Zuweisung ehelicher Vorschlag
 - Verpflichtung des Erwerbs der restlichen Aktien durch eine von Sohn zu gründende Erbenholding zum Preis von CHF 5 Mio. (Ratenzahlung)

d) Lösungsansatz

- Zuweisung der Eltern an die Tochter (2+1 Mio.)
- Gegenseitige Alleinerbeneinsetzung
- Verzicht der beiden Nachkommen
- Bei Ableben des zweiten Elternteils Bestätigung des gesetzlichen Erbrechtes unter Vorbehalt der nichtausgleichungspflichtigen Erbvorbezüge.
- Erklärung der Nachkommen, dass im Erbvertrag geregelte Rechtsgeschäfte (teilentgeltlicher Kauf der Gesellschaft) sowie Erbvorbezüge nicht angefochten werden.

3. Einzelne Tipps und Gestaltungsmöglichkeiten

- Testament oder Erbvertrag?
- Konkubinatspaare mit Kindern: Kinder sind einzige gesetzliche Erben
- Lebensversicherungen
- BVG (Konkubinat, Einkäufe)
- Vorerbschaft und Nacherbschaft
- Willensvollstrecker
- Aufteilung Geschäfts-/Privatliegenschaft
- Bei Privilegierung eines Nachfolgers: Zuweisung des Geschäftsvermögens zum Eigengut
- Eventuell reicht die Zuweisung nicht, Verzicht durch Erbvertrag? Eventuell Ausgleichszahlungen, Steuerfolgen
- Änderung des Ehevertrages (Todes- und Scheidungsfall)

■
3. Einzelne Tipps und Gestaltungsmöglichkeiten

- Umwandlung einer Einzelfirma in eine Kommanditgesellschaft
- Lohn des mitarbeitenden Ehegatten
- Stimmrechtsaktien und Partizipationsscheine; Vorzugsaktien; Aktionärbindungsvertrag
- Paketzuschlag bei Mehrheitsbeteiligung, Wert von Stimmrechtsaktien?
- Gütertrennung (Verhinderung der Auszahlung bei einer allfälligen Scheidung, Verhinderung der Haftung)
- Planung der Nachfolge (mehrere Jahre im Voraus), aber auch Notsituationen wie schwere Krankheit oder plötzlicher Tod

B. Gesellschaftsformen und Steuern

1. Arten und Formen der Nachfolge

- a) Verkauf, Schenkung, oder Erbvorbezug, gemischte Schenkung, oder gemischter Erbvorbezug, Vererbung, Verpachtung etc.
- b) Barzahlung, Forderung (z.B. Darlehen), Tausch von Gütern (Fusion, Quasi-Fusion, andere Aktiven)
- c) Kauf von Aktiven und Passiven, Kauf von Aktien, Management Buy-outs, Management Buy-in, echte Fusion, unechte Fusion, Quasi-Fusion, Joint Venture, Vermögensübertragung etc.

2. Verkauf von Aktiven und Passiven

- Grundsatz: Einzelübertragung von Aktiven, Verträgen, allgemeine Schuldübernahme (gesetzliche Vorschrift)
- Grundstücke
- bewegliche Sachen
- Wertpapiere
- Patente
- Fabrikationsgeheimnisse, Know-how (Dokumentation)
- Urheberrechte
- Design
- Marken
- Firma (Einwilligung)
- Geschäftsbücher
- Vertragsübernahmen: Zerlegung
- Forderungen: Abtretung in Schriftform, Notifikation
- Schulden:

2. Verkauf von Aktiven und Passiven

- besondere Bestimmung, Notifikation gegenüber Gläubigern reicht aus
- solidarische Haftung des Veräusserers während drei Jahren!
- Mietverträge
- Arbeitsverträge: Konsultation und Ablehnungsfrist, solidarische Haftung Erwerber und Veräusserer
- Leasingverträge
- Lizenzverträge
- Lizenzrechte
- Versicherungen

3. Personengesellschaften

- Gesellschafterwechsel (Austritt und Eintritt)
- Kein Kauf einer Mitgliedschaft
- Kein Kauf von Aktiven oder Passiven
- Indossierung, Zession, Übergabe etc.

4. Verkauf von Aktien

- Kein Kauf eines Betriebes, sondern Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren
- Indossierung, Zession, Übergabe etc.

5. Steuerfolgen – Verkauf von Aktiven und Passiven

a) Grundsatz und bisherige Regelung

- Besteuerung der stillen Reserven bzw. des Goodwills
- AHV-Beitrag

b) Regelung TG ab 01.01.2008

- Milderung der Besteuerung
- Aufschiebung bei Erbteilung
- Verpachtung

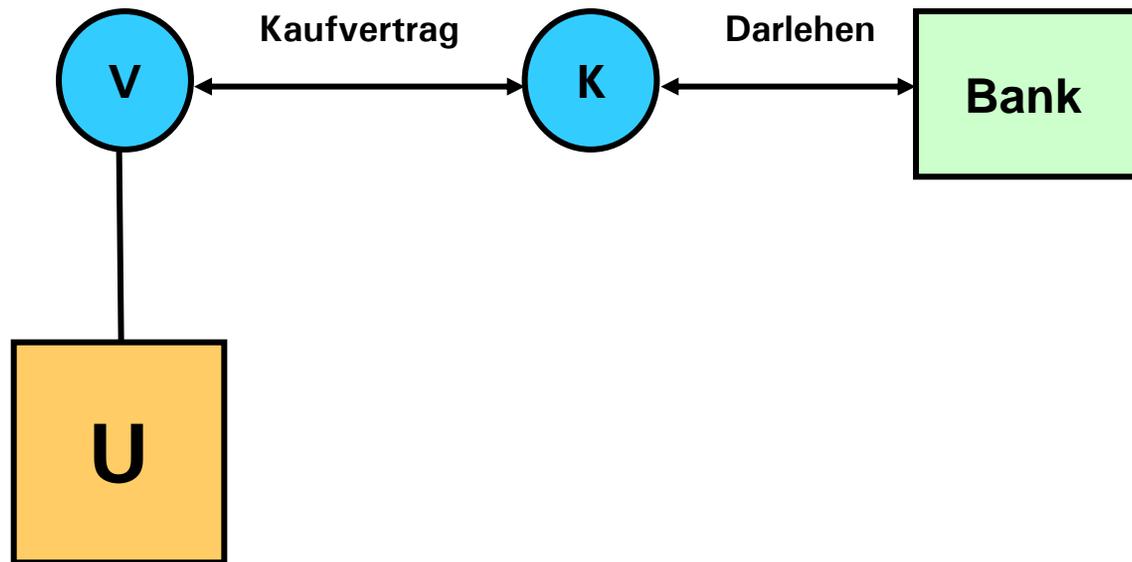
6. Verkauf von Aktien

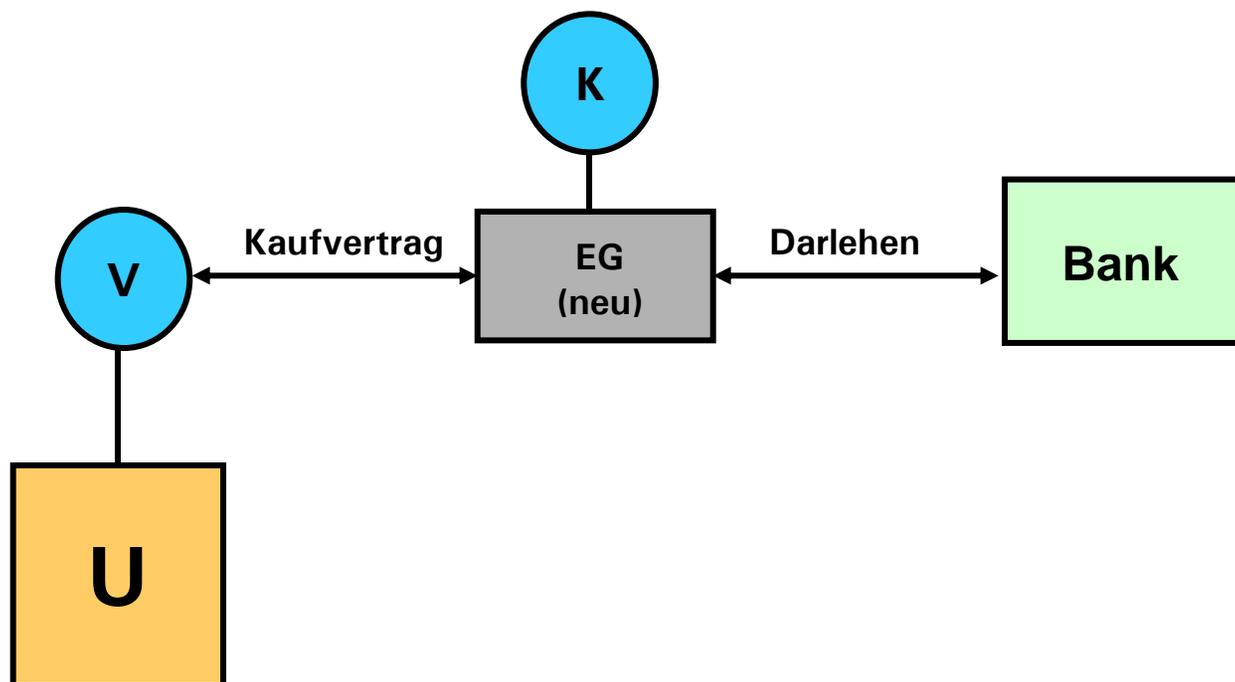
a) Grundsätze

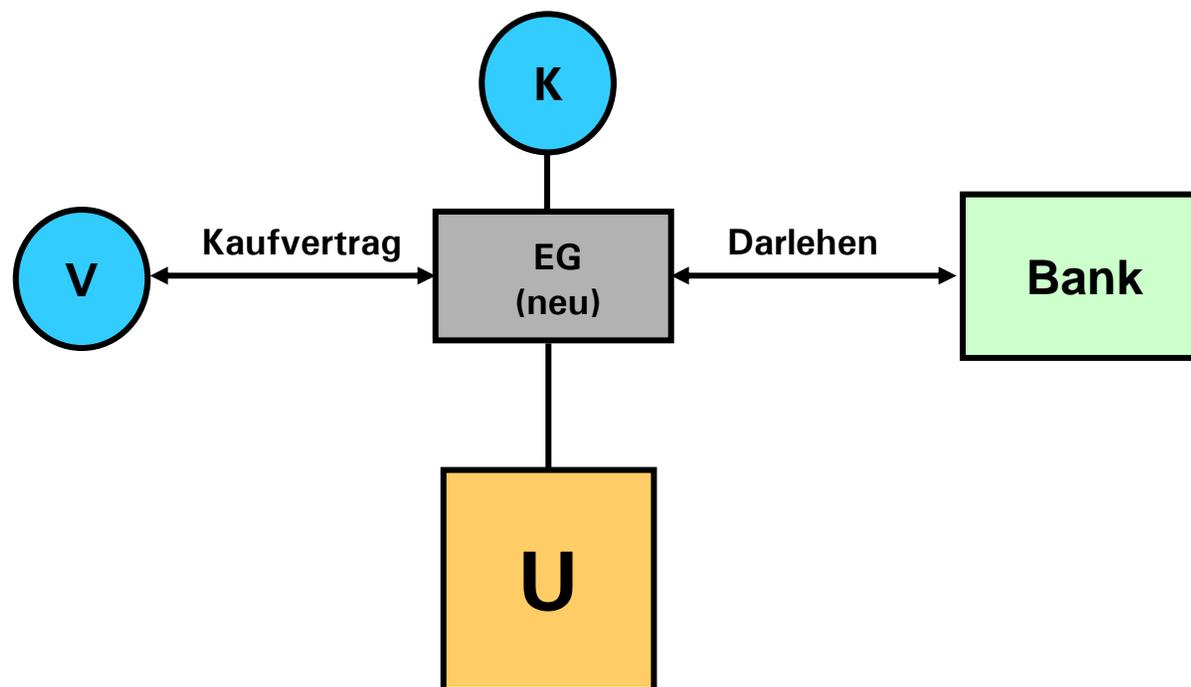
- Abgrenzung steuerfreier Kapitalgewinn / steuerbarer Vermögensertrag
- Problematik: Käufer finanziert Kaufpreis aus der Substanz des gekauften Unternehmens (indirekte Teilliquidation)

b) Annahme steuerbarer Vermögensertrag

- Veräußerung von Privat- ins Geschäftsvermögen
- Mindestens 20% an Kapitalgesellschaft
- Handelsrechtlich ausschüttungsfähige Reserven vorhanden
- nicht-betriebsnotwendige Substanz vorhanden
- Tatsächliche Ausschüttung (tatsächliche Substanzentnahme)
- Ausschüttung innert fünf Jahren
- Zusammenwirken von Verkäufer und Käufer







c) Annahme steuerfreier privater Kapitalgewinn

- keine Ausschüttung
- keine Besteuerung nach fünf Jahren
- Begrenzung auf kleinste Grösse:
 - Veräusserungserlös
 - Ausschüttungsbetrag
 - Ausschüttungsfähige Reserven
 - nicht-betriebsnotwendige Substanz
- Laufende Gewinne dürfen ausgeschüttet werden
- Sicherheitsmassnahmen:
 - Tax Ruling (Vorbehalt, Beurteilung nicht-betriebsnotwendiger Substanz)
 - Planerfolgsrechnung und Liquiditätsplan

C. Nachfolge – Verkauf

1. Vorbereitung und Ablauf (nicht chronologisch)

- Verkaufsdokumentation
- Suche eines Käufers
- Vor Datenherausgabe: Geheimhaltungserklärung
- Verhandlungen vorerst mit verschiedenen Kaufinteressenten
- Herausgabe zunächst nur der Revisionsberichte
- Verlangen von Term Sheets
- Eventuell kleinen Finanzplan auf 1-3 Jahre erstellen
- Interne Unternehmensbewertung
- Allenfalls Letter of Intent einholen
- Riskante Elemente des Unternehmens evaluieren



1. Vorbereitung und Ablauf

- Due Diligence-Vorbereitung (Zeit); Data Room
- Eventuell Management-Präsentationen vorbereiten
- Q&A Sessions (eventuell)
- Parallel zu Due Diligence eventuell bereits Vertragswerk erstellen (Drafting)
- Signing
- Closing

2. Beispiele von Vertragsbestimmungen

a) Kaufgegenstand

- Aktien = Wertpapiere
- Bundesgerichtspraxis
- ▶ Zusicherungen, Garantien, Gewährleistungen

b) Kaufpreisbestimmung

- Unternehmensbewertung: Methodenvielfalt
- Unternehmenswert / Unternehmenspreis
- Earn-out
- Escrow

c) **Vollzugsbedingungen**

- Zeitraum zwischen Signing und Closing
- Bewilligung von Behörden (Steuern, Kartell etc.)
- Change of Control-Klauseln
- Abschluss neuer Verträge mit Management
- Zustimmung des künftigen Käufers für wichtige Geschäfte
- Keine wesentlichen Verletzungen von Gewährleistungsbestimmungen
- MAC-Klauseln (Material Adverse Change)

d) **Bedeutung der Due Diligence**

- Ausschluss einer Gewährleistung bei Kenntnis des Mangels
- Bei DD nicht nur Kenntnis, sondern eventuell Offenlegung als Ausschluss von Gewährleistungen

e) **Rechnungslegung – Bilanz-Zusicherungen**

- Eigenkapitalgarantie?
- Übereinstimmung der Zahlen mit Rechnungslegungsvorschriften oder Übereinstimmung mit der tatsächlichen finanziellen Situation
- Werthaltigkeit des Anlagevermögens (Warenlager), Forderungen etc.
- Ausreichende Passivierung (Abbildung der Risiken)
- keine nicht-bilanzierten Verbindlichkeiten bei Wissen
- Wiedergabe der finanziellen Lage der Gesellschaft (eventuell im Rahmen der Revisionsberichte)

f) **Verschiedene Gewährleistungen**

- Anlagevermögen gebrauchts- und funktionsfähig
- gesamtes Anlagevermögen im Eigentum
- Voraussetzungen für störungsfreie Fortsetzung der Produktion gegeben

2. Beispiele von Vertragsbestimmungen

- Schutzrechte
- Ausreichende Versicherungen
- Garantien aus Lieferungen und Leistungen
- Umwelt, Altlasten
- Bewilligungen, Einhaltung Rechtsvorschriften
- Prozesse und andere Streitigkeiten
- Steuern und Abgaben
- Personalvorsorge
- Offenlegung wichtiger Verträge
- Produkthaftung
- wichtige Arbeitsverträge
- Makler- und Kommissionsverpflichtungen

g) Gewährleistungskatalog – Allgemeines

- Garantien per Signing und Closing
- nach bestem Wissen
- Gewährleistung von Inhaber und Management?
- Wesentlichkeitsvorbehalt
- Catch-All-Zusicherung (alles offen gelegt, was von Bedeutung sein könnte)
- abschliessender Katalog
- arglistig verschwiegene Mängel

h) Garantien des Käufers

- Gesellschaftsrechtliche Organisation
- Steuerklausel

i) Folgen bei Verletzung von Gewährleistungen, Garantien etc.

- Rügefristen, (unterschiedliche) Verjährungsfristen
- Schadenersatz (Wiederherstellung), Preisminderung, Unternehmenswertreduktion
- Schadenminderung
- Maximaler Haftungsbetrag, De minimis –Regel

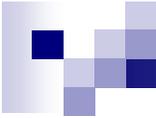
j) Konkurrenzverbot

3. Einzelne Tipps

- Hohe zeitliche Beanspruchung, wird regelmässig unterschätzt (vor allem vom Verkäufer und vom Management des Verkäufers)
- Ein Unternehmensverkauf ist wahrscheinlich in finanzieller Hinsicht das wichtigste Geschäft, das ein Verkäufer je macht. Es wird oft in erstaunlicher Weise vernachlässigt.
- Hohe nervliche Belastung
- Nichtbetriebsnotwendige Substanz, wenn möglich, bereits früher veräussern oder ausschütten.
- Stille Reserven
- Kostensenkungsprogramm, Änderung der Finanzierung etc.
- Frühzeitiger Beizug eines Beraters; Strukturberatung
- Bereits frühzeitig Risiken abklären (Umwelt etc.)
- Wenn Vermittler eingeschaltet werden, sind deren Verträge ganz genau zu prüfen und zu ändern.
- Bevor Informationen und Daten offen gelegt werden, Finanzierungsnachweis, Referenzen
- Keine Teilzahlungen etc. stehen lassen.

- Zeitraum zwischen Signing und Closing kurz halten
- Eventuell Umwandlung Personengesellschaft in Kapitalgesellschaft (Sperrfrist)
- Earn-out-Modell
- Es rächt sich, wenn die Unternehmensdokumentation in rechtlicher und finanzieller Hinsicht während Jahren unzureichend gepflegt wurde (Protokolle).
- Mit Einbezug GL
- Rendite des Unternehmens

Beilage: Beispiel einer Check-Liste zum Unternehmenskaufvertrag (ohne Gewährleistung)



MURI
RECHTSANWÄLTE



Peter Muri
lic. iur. Rechtsanwalt
Schmidstrasse 9
CH-8570 Weinfelden

info@muri-anwaelte.ch

Tel. 071 622 00 22

Fax. 071 622 00 23