

# Übergabe langfristig planen

Für seine Firma die ideale Nachfolgelösung zu finden, ist anspruchsvoll. Zeichnet sich eine familieninterne Lösung ab? Oder soll das Unternehmen an Dritte verkauft werden? In beiden Fällen sind viele Aspekte zu berücksichtigen. Rechtzeitige Planung ist sinnvoll.

Nicole von Reding-Voigt

Mit 50 Jahren denkt man als Unternehmerin oder Selbständiger noch nicht ans Aufhören. Aber es verbessert den Handlungsspielraum, wenn man sich früh mit zwei zentralen Fragen befasst: Wie könnte die Nachfolgelösung für meine Firma aussehen? Und wie steht es um meine finanzielle Situation nach dem Abschied aus dem Erwerbsleben? Es ist beruhigend, wenn man die passenden Antworten auf solche Fragen nicht unter Zeitdruck finden muss. Verschaffen Sie sich zum Beispiel Klarheit darüber, ob Ihr Rückzug aus dem Unternehmen in einem oder in mehreren Schritten erfolgen soll. Und wie der Zeithorizont aussehen könnte. Das hilft, die passenden Schritte einzuleiten und die Nachfolgeregelung ideal aufzugleisen.

## Realistisch kalkulieren

Im Hinblick auf einen Verkauf an Dritte oder eine familieninterne Übergabe lautet eine der wichtigsten Fragen: Wieviel ist mein Unternehmen wert? Sie müssen sich auf eine realistische und transparente Bestimmung des Unternehmenswerts abstützen können. Informieren Sie sich früh über Bewertungsmethoden. So bleibt Zeit, um Schritte umzusetzen, welche die Bewertung Ihrer Firma auf ein stabiles Fundament stellen. Von grossem Nutzen sind da zuverlässige Kennzahlen. Sie sind vor allem dann von Vorteil, wenn sie einen mehrjährigen Zeitraum abdecken. Bei einer Aktiengesellschaft besteht zudem die Chance, die Dividendenpolitik anzupassen: Etwa, indem man durch erhöhte Dividenden überschüssiges Kapital abbaut oder durch geringere Ausschüttungen den Unternehmenswert erhöht.

## Steuerbelastung abschätzen

Die Frage der Steuern gehört früh mit zur Planung. Für eine Personengesellschaft kann es sich zum Beispiel lohnen, sie in eine



Damit emotional und finanziell nicht die Späne fliegen, ist eine frühzeitige Beschäftigung mit der Nachfolge elementar.

Bild stock.adobe.com/guruXOX

Kapitalgesellschaft zu überführen. Oftmals sind Verkäufe aufgrund der Steuerfreiheit von Kapitalgewinnen bei richtiger Um-

setzung sogar steuerfrei. Zur hohen Steuerbelastung führt jedoch die Anhäufung von Gewinnen im Laufe des Unternehmerle-



**Nicole von Reding-Voigt**  
Vorstandsmitglied  
des Schweiz.  
Treuhänder-  
verbands TREU-  
HAND|SUISSE,  
Sektion Zürich

bens und die damit verbundene Schaffung von nicht betriebsnotwendigem Vermögen. Dieses muss bei einem Verkauf an Dritte oder bei einer familieninternen Nachfolge mit erbberechtigten Nachkommen, welche nicht in das Unternehmen involviert sind, aus dem Unternehmen ausgeschüttet werden. Dies führt per se schon zu einer privaten Steuerlast beim Unternehmer. Ist das nicht betriebsnotwendige Vermögen zusätzlich noch mit stillen Reserven behaftet, z.B. durch vorgenommene Abschreibungen und marktbedingte Wertsteigerungen auf Anlageimmobilien, kommt die Unternehmensgewinnsteuer anlässlich der Überführung ins Privatvermögen noch schmerzlich hinzu.

## IMMOBILIEN UND OPERATIVES GESCHÄFT TRENNEN

Ein Unternehmen, das erfolgreich wirtschaftet, hat oft ein erhebliches Vermögen angesammelt, wenn die Nachfolgelösung ansteht. Klassischerweise gehört zu diesem Vermögen in vielen Fällen eine Geschäftsliegenschaft, die weitgehend abbezahlt ist. Man spricht in diesem Fall auch von einem «schweren» Unternehmen. Für sie empfiehlt es sich, Privat- und Geschäftsvermögen rechtzeitig zu trennen und den privaten Vermögensaufbau zu forcieren. Denn Kaufinteressenten, die eine Firma erwerben möchten, sind nicht automatisch am damit verknüpften Immobilienbestand interessiert. Gleichzeitig schraubt der Immobilienanteil natürlich den Kaufpreis in die Höhe. Das kann

für die Nachfolgeregelung eine ernsthafte Hürde darstellen. Im Hinblick auf die Nachfolgeregelung sollte ein Unternehmer deshalb frühzeitig die Trennung von Immobilien und operativem Geschäft prüfen. Setzt er diese um, wird der Immobilienbestand aus dem Geschäftsvermögen des Unternehmens in das Privatvermögen überführt. Die Besteuerung der Differenz zwischen aktuellem Verkehrswert und den damaligen Anschaffungskosten kann bei der Überführung von Liegenschaften vom Geschäftsins Privatvermögen auf Antrag aufgeschoben werden, bis die Immobilie auch tatsächlich verkauft wird. Die Differenz zwischen Buchwert und den Anlagekosten (also die kumulier-

te Abschreibung) unterliegt in jedem Fall der Besteuerung. Für Personenunternehmen gibt es steuerlich eine spezielle Lösung. Sie ist relevant, wenn hohe Werte – beispielsweise in Form einer Geschäftsliegenschaft – im Spiel sind. Wer die selbständige Erwerbstätigkeit nach dem vollendeten 55. Altersjahr definitiv aufgibt, kann geltend machen, dass der Liquidationsgewinn zu einem reduzierten Satz und getrennt vom übrigen Einkommen besteuert wird. Generell gilt, dass die steuerlichen Tücken einer Nachfolgelösung je nach Gesellschaftsform sehr vielfältig sind. Es lohnt sich auf jeden Fall, die Planung rechtzeitig anzugehen und sich beraten zu lassen.