# Wer zu spät kommt, den bestraft der Fiskus

**STEUERN** Wird eine Firma verkauft oder dem Nachwuchs überschrieben, so greift der Fiskus zu. Damit sich jedoch die Steuerbelastung in Grenzen hält, sollte die Steueroptimierung schon früh an die Hand genommen werden.

«Die Regelung der Nachfolge wird in 70 Prozent der Fälle zu spät angegangen.» Christoph Nüssli stützt sich bei dieser Aussage auf Studien und insbesondere auch auf seine persönliche Erfahrung. Er muss es wissen: Der Gründungspartner der The Corporate Finance Group in Bern hat sich auf Nachfolgeregelungen spezialisiert.

Wird das Einzelunternehmen oder die Familienaktiengesellschaft verkauft oder den Söhnen und Töchtern überschrieben, so will auch die Steuerbehörde oder präziser - der Steuerzahler an der Transaktion mitverdienen. Die Aufgabe eines Beraters besteht unter anderem darin, die Transaktion so zu strukturieren, dass möglichst tiefe oder überhaupt keine Steuern anfallen. Häufig geht es darum, das zu verkaufende Unternehmen so aufzustellen, dass der Erlös des Firmenverkäufers als steuerfreier Kapitalgewinn und nicht als steuerbares Einkommen deklariert werden kann.

#### Frühzeitig die Weichen stellen

Nicht selten sind jedoch Fristen einzuhalten, damit eine optimale Steuerbelastung erwirkt werden kann. Deshalb ist es laut Nüssli wichtig, frühzeitig die Weichen zu stellen. So kann es unter Umständen sinnvoll sein, die nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften vom operativen Betrieb gänzlich zu trennen. Dadurch wird das Unternehmen für einen



Die Stabübergabe von Vater zu Sohn ist häufig emotionsgeladen. Es geht um Machtverlust und unklare Zukunftsperspektiven.

Verkauf «leichter». Zwischen der Entflechtung von betrieblich notwendigen und betrieblich nicht notwendigen Werten ist teilweise eine Vorlauffrist von fünf Jahren einzuhalten. «Ansonsten wird der Steuerverwalter Rechnung stellen, Grundstückgewinnsteuern einfordern oder den Verkaufserlös über die stillen Reserven als Einkommen abrechnen», erklärt Nüssli.

Ein Bundesgerichtsentscheid vom 3. April 2015 zeigt die Tragweite vorausschauender Planung auf. Das Bundesgericht stufte



Christoph Nüssli Experte für Nachfolgeregelungen

den gesamten Kapitalgewinn aus dem Verkauf eines Unternehmens als steuerbares Lohneinkommen ein. Dies deshalb, weil sich die Vertragsparteien auf ein Konkurrenzverbot und unübliche Bedingungen einigten, wie die Anwaltskanzlei Meyerlustenberger Lachenal kürzlich in einem NZZ-Gastbeitrag festhielt.

Es ist nicht unüblich, dass die Zahlung in zeitlich abgestuften Tranchen erfolgt. Im vorliegenden Fall waren die periodischen Zahlungen an die Bedingung geknüpft, dass der verkaufende Partner weiterhin bei der Gesellschaft tätig sein werde. «Nachdem der Verkauf abgeschlossen und die erste Tranche bezahlt worden war, qualifizierte das Steueramt Zürich den dabei erzielten Gewinn des Partners als

steuerbares Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit», schreibt die Anwaltskanzlei in ihrem Gastkommentar.

#### Steuerruling

Nüssli ist nicht erstaunt ob dieses Entscheids. Um böse Überraschung vom Steueramt zu vermeiden, sollte man sich vor Abschluss des Kaufvertrags mit der zuständigen Steuerbehörde über die Steuerfolgen verständigen. Steuerruling nennt sich das.

So komplex und vielschichtig das hiesige Steuerrecht auch sein mag, die grösste Herausforderung bei Nachfolgeregelungen sind nicht Steueroptimierungen, sondern weiche Faktoren: «Die Unterschätzung der emotionalen und psychologischen Aspekte stellt nach unserer Erfahrung mit Abstand den wichtigsten Grund für das Scheitern dar.» Christoph Nüssli spricht damit das Loslassenkönnen, den Machtverlust, die Angst vor dem Ruhestand und dem Älterwerden an sowie unklare Zukunftsperspektiven, alte Familiengeschichten oder der mangelhafte Einbezug der Familienmitglieder in die Nachfolgeüberlegungen.

Steuerliche Unwägbarkeiten bei Nachfolgeregelungen waren auch in der zurückliegenden Abstimmungsdebatte zur schaftssteuerinitiative ein Thema. «Ein Ja zur Initiative hätte Nachfolgeregelungen für Unternehmer noch komplizierter gemacht, als sie es bisher schon sind», sagt Nüssli. Wie oft hätten von einer stärkeren Regulierung vor allem die Berater profitiert. Dass es jedoch ein grosses KMU-Sterben gegeben hätte, wagt Nüssli zu bezweifeln.

Claude Chatelain



### Wetter.bernerzeitung.ch

## Recht sonniger Nachmittag



