

AC-Bodensee Österreich Unternehmensübernahme und deren mögliche Finanzierung, 2012-Dezember-03

Der Dezember-Clubabend stand ganz im Zeichen des landläufig als „Heuschrecken“ bekannten Phänomens. MBA Bernd Klemisch stand als Vortragender zur Verfügung und referiert profund über das Thema der „Unternehmensübernahme und deren mögliche Finanzierung“. Das Thema sorgte auch nach dem Referat für sehr viel Gesprächsstoff.

MBA Bernd Klemisch kommt aus Lindau, D und sammelte in diversen großen Firmen ausreichend Erfahrung. So war er Leiter der PC-Organisation und Leiter der IT-Verfügbarkeit bei Dornier, war CFO bei easy-Ad Chur. Herr Klemisch war von 2008-2010 Leiter Finanzen und Personal bei Amann Girrbach Koblach, 2010-2011 Geschäftsführer Amann Girrbach in Pfortsheim.



Der Vortrag...

Unternehmensübernahme und deren mögliche Finanzierung

Unternehmensübernahmen sind heute an der Tagesordnung und stellen im wirtschaftlichen Umfeld keine Besonderheit mehr dar. Der Grund für eine Übernahme kann durch einen Wettbewerber, ausgestattet mit strategischen Zielen wie z.B. die Übernahme von Marktanteilen, die KnowHow-Erweiterung oder die Vervollständigung seines Produktsortiments erfolgen. Genauso kann der Kauf der Unternehmensanteile durch einen Finanzinvestor erfolgen, vorausgesetzt das Kaufobjekt verfügt über ein ausreichendes, zukünftiges Wachstumspotential. Oftmals fehlen dem Verkäufer für dessen Realisierung die notwendigen finanziellen Mittel und er ist darauf angewiesen, einen finanzkräftigen Investor zu finden, der ihm hilft, seine Ziele zu erreichen.

Während der strategische Investor die Finanzierung über herkömmliche Wege wie Eigenkapital oder Bankkredite finanziert und seine Rentabilität langfristig über den Markt zu realisieren versucht, so plant der Finanzinvestor seine Rentabilität über den Kapitalmarkt. Er berücksichtigt schon beim Einstieg in das Kaufobjekt seinen mittelfristigen Ausstieg im Zeitraum zwischen drei und acht Jahren und verfolgt dabei einen steuer- und zinsoptimierten Weg.

Nachdem der Finanzinvestor, entgegen dem Strategen, über keinerlei fachliche Kenntnis verfügt, ist sein Risiko bei der Übernahme wesentlich höher. Oftmals löst die Übernahme durch ihn Angst bei der bestehenden Belegschaft aus und kann unter Umständen dazu führen, dass KnowHow-Träger unmittelbar nach der Übernahme das Unternehmen verlassen. Er hat es also neben den klassischen Hardfacts auch in nicht unerheblicher Art und Weise mit Softfacts zu tun. Wie oben bereits erwähnt, hat der Finanzinvestor ein breites Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten und Steuermodellen in seinem Repertoire.

Sehen wir uns doch als erstes einmal die Ziele eines Finanzinvestors an um zu verstehen warum er denn alle diese, im weiteren dargestellten, Finanzierungs- und Steuerstrukturen kreiert. Er möchte

- das Wachstumspotential möglichst voll ausschöpfen
- den Unternehmenswert dadurch maximal steigern und
- mit Hilfe des eingesetzten Fremdkapitals einen möglichst hohen Leverageeffekt für sein Eigenkapital zu erzielen, dabei
- möglichst wenig des Erlöses in Steuern „investieren“ sowie
- das eingesetzte Fondkapital effizient vermehren und
- wenig bis keine Steuern beim Ausstieg aus dem Unternehmen zu bezahlen.

Sein Kapital ist ein Mix aus hochverzinstem Fondkapital und marktüblich verzinstem Fremdkapital das er sich auf dem freien Kapitalmarkt besorgt. Das entscheidende daran ist das Mischverhältnis zwischen Fond- und Fremdkapital. Je höher der Fremdkapitalanteil desto höher der Leverage-Effekt und damit die Rentabilität für das Fondkapital.

Der Begriff Fondkapital bringt automatisch die Frage, wer denn alles hinter einem Fond steckt mit sich. In der Regel sind dies Kapitalversicherungen und private Rentenfonds die auf diese Art und Weise versuchen, eine hohe Rentabilität für ihre Anleger zu erwirtschaften. Anleger sind alle die, die ihr Sparkapital oder einen Teil ihrer Altersvorsorge über den privaten Versicherungsmarkt abdecken – das ist heute

fast jeder Berufstätige, also auch die Menschen, die selbst in einem Unternehmen arbeiten das von einem Fond übernommen wurde oder vielleicht kurz davor steht.

Für die möglichst maximale Rentabilität des eingesetzten Fondkapitals kreieren die Experten der Finanzinvestoren oft Strukturen die für einen Laien kaum nachzuvollziehen sind, aber bei genauerer Betrachtung eine nur logische Konsequenz sein müssen um in den Genuss von Steuervorteilen zu kommen – und das legal und international. Aus österreichischer Sicht gesehen kommen für einen Finanzinvestor folgende Steuern in die Optimierungsbetrachtung:

- Gesellschaftssteuer für die Gesellschafterzuschüsse in den Holdinggesellschaften bzw. in der Käufergesellschaft.
- Körperschaftssteuer für die zukünftigen Erträge des Kaufobjektes
- Umsatzsteuer, d.h. Vorsteuerabzugsberechtigung für die Holdinggesellschaften der Kaufstruktur.
- Kapitalertragssteuer
 - Für die Kapitaleinlagen in der Holdingstruktur
 - Für die Gewinnausschüttungen aus der operativen Gesellschaft
 - Für Kapitalerträge aus Mezzaninkapital welches in die Kaufstruktur eingebracht wurde
 - Für Kapitalerträge die als Gewinn aus dem Verkauf der Geschäftsanteile beim Ausstieg anfallen.

Für den Kauf eines Unternehmens wird oftmals eine ganze Serie von darüberliegenden Holdinggesellschaften angelegt um den Ein- und Ausstieg für den Finanzinvestor so ertragreich wie nur möglich zu gestalten und um seine Anleger frei von Risiken aus dieser Transaktion zu halten. Die in Österreich für den Ersterwerb und für die Zuführung von Anlage- und Betriebskapital anfallende Gesellschaftssteuer kann mit einer dementsprechenden Struktur ausgehebelt werden. Sie fällt nur für direkte und nicht für indirekte Zuschüsse an und genau dieser Hebel findet hier seine Anwendung. Von der Käufergesellschaft benötigte Zuschüsse werden über sog. Großmutterzuschüsse gesellschaftssteuerfrei von einer darüberliegenden Holdinggesellschaft, die Teil der genannten Struktur ist, gewährt.

Der Finanzinvestor will aus seinem Kaufobjekt ein blühendes und wachsendes Unternehmen machen, welches auch ordentliche Erträge erwirtschaften soll. Diese hart erarbeiteten Erträge dann auch noch der österreichischen Körperschaftssteuer zu unterwerfen, wäre, in einem Land indem es die Möglichkeit einer Gruppenbesteuerung gibt, eine wahre Geldverschwendung. Die Holdingstruktur wird auch hier wieder zum Steuersparmodell. Die darüberliegenden Unternehmen sind es ja, die der Holdingstruktur und final dann auch der Käufergesellschaft das Geld für den Unternehmenskauf zur Verfügung stellen. Und keine Gesellschaft tut dies ohne dafür Zinsen zu verlangen, vor allem dann, wenn sich die geldgebende Holdinggesellschaft selbst in einem Land befindet in dem Kapitalerträge nahezu steuerfrei sind und ihre Schuldner sich in Österreich befinden wo es bekanntlich keine Zinsschranke für die Ansetzbarkeit von Zinsen bei der Körperschaftssteuer gibt. Der Investor ist also auch bereit im Ausland eine Gesellschaft zu errichten - die dann der österreichischen Holdingstruktur das Kapital mit marktüblicher Risikoverzinsung zur Verfügung stellt - wenn es darum geht Steuern zu sparen und Erträge zu maximieren. Gerade auch dann, wenn Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den jeweiligen Staaten ihm noch eine zusätzliche, rechtliche Sicherheit

einräumen. So wird es mit ziemlicher Sicherheit auch diese Holdinggesellschaft sein, die im Falle des Ausstiegs des Investors, an den neuen Käufer veräußert werden wird um der ansonsten hierfür in Österreich anfallenden Kapitalertragssteuer von 25% des erzielten Veräußerungsgewinnes legal zu entgehen.

Das Aufstellen einer solchen Struktur geschieht durch internationale Steuerfachleute und verursacht nicht unerhebliche Kosten die in der Käufergesellschaft anfallen. Wäre die Käufergesellschaft eine reine Holdinggesellschaft würde ihr der Vorsteuerabzug gemäß UStG verweigert werden da sie über keinerlei Substanz (aktive Geschäftstätigkeit, Beschäftigung von Personal etc.) verfügt. Um in den Genuss des Vorsteuerabzuges zu gelangen muss nun Substanz von der operativen Gesellschaft in die Käufergesellschaft übertragen werden. Dies geschieht dadurch, indem klassische Dienstleistungstätigkeiten, die Zentral in einem Unternehmensverbund erbracht werden können, in diese Gesellschaft ausgelagert werden. I.d.R. sind dies Funktionen wie z.B. das Personalwesen, der Einkauf, das Finanz- und Controllingwesen oder die Informationstechnologie die dann samt Personal als Shared Service Center verlagert werden und damit die Grundlage für einen Vorsteuerabzug schaffen.

Abschließend wäre zu sagen, dass heute längst nicht nur mit innovativen Produktideen sondern auch mit kreativen Steuerstrukturen viel Geld verdient werden kann. Dass dies möglich ist zeigen die Big Player unserer globalen Weltwirtschaft. So hat z.B. Google im Jahr 2005 für seinen Gewinn außerhalb der USA von rd. 5,8 Mrd. USD nur eine Steuerlast von 3% oder Apple im vergangenen Geschäftsjahr für seinen Gewinn außerhalb der USA von 36 Mrd. USD nur eine Steuerlast von 1,9% bezahlt (Quelle: WDR Sendung Monitor vom 15.11.2012). Dass diese Entwicklung sich weiter fortsetzt ist anzunehmen. Die internationalen Steuerstrukturen funktionieren auf alle Fälle so lange wie es kein weltweit einheitliches Steuersystem gibt bzw. Doppelbesteuerungsabkommen die steuerlichen Vorteile absichern. Und solange sich die Staaten untereinander nicht einig sind werden sich die Investoren weiterhin dieser, für sie legalen und lukrativen Strukturen bedienen.





Präsident Dr. Wolfgang Herburger freut sich über das große Interesse und begrüßt die Ambassadoren anderer Clubs und Mitglieder des RT16



Nach dem Vortrag von Bernd Klemisch wurde noch engagiert diskutiert und auch intensiv die Gelegenheit genutzt Fragen an Herrn Klemisch zu stellen!

