

06.21

# & Stiftung Sponsoring

Das Magazin für Nonprofit-  
Management und -Marketing



**Kraftvoll:**  
Unternehmensnachfolge mit Stiftungen

**Rote Seiten:** Hybride Stiftungsmodelle:  
Die Allzweckstiftung als alternatives Gestaltungsmodell zur Doppelstiftung

**Herausgeber:** DSZ – Deutsches Stiftungszentrum GmbH, Erich Steinsdörfer  
Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking  
[www.susdigital.de](http://www.susdigital.de)

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG

# Zu Lebzeiten die Weichen stellen

## MBO-Stiftung: Die lebzeitige Übernahme eines Unternehmens als Bindungschance

von Bernd Beder und Christoph Mecking (Berlin)

Ob einer gemeinnützigen Organisation ein Nachlass tatsächlich zufließt, hängt vor allem von den Bindungen ab, die zu Lebzeiten des Erblassers gestaltet und gestärkt werden. Gerade bei großen Vermögen sollten die Weichen schon früh verbindlich gestellt werden. Dies ist umso wichtiger, wenn Unternehmensbeteiligungen übertragen werden sollen. Leider ist es noch oft so, dass NPOs die Zuwendung eines Unternehmens scheuen. Dabei können gerade aus Firmenvermögen erhebliche Einkommen generiert werden. Sind sie als Kapitalgesellschaften verfasst, was meist der Fall ist, besteht auch kein Haftungsrisiko. Das Management-Buy-Out-Konzept verdeutlicht den Zusammenhang und stellt eine Gestaltungsmöglichkeit vor.

Dieses Konzept verbindet das Interesse des Inhabers und des Erwerbers eines Unternehmens an der Übertragung mit dem Interesse einer steuerbegünstigten Organisation, nennenswerte Erträge für seinen guten Zweck zu erzielen. Es kann von einer NPO als Partner verwirklicht werden; am besten geeignet ist eine Stiftung, da sie vermögensorientiert arbeitet; als Verbundstiftung kann diese auch von der NPO initiiert und gegründet werden, die dann ihrerseits von der Stiftung gefördert wird. Die auf den ersten Blick unterschiedlichen Motivlagen bilden nur scheinbar einen Gegensatz, führen sie doch bei sachgerechter Handhabung zu einem für alle Beteiligten günstigen Ergebnis.

### Die Ausgangslage

In Deutschland suchen nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung ca. 30.000 Unternehmen im Jahr nach einem Nachfolger; diese haben durchschnittlich 16 Beschäftigte. 53% hiervon verfügen über einen familieninternen Nachfolger, 29% werden an einen externen Nachfolger verkauft. 18% – das sind etwa 5.400 Unternehmen pro Jahr – werden von einem Mitarbeiter geführt: Das Unternehmen hat Entwicklungspotenzial, doch die Nachfolge ist unregelt.

### Management-Buy-Out: Das Konzept ...

Das Management-Buy-Out-Modell ist interessant für Unternehmer, die das von ihnen geschaffene unternehmerische Vermögen zusammenhalten und soziale oder andere steuerbegünstigte Zwecke erfüllen wollen und bereit sind, ihr Unternehmen als Ganzes oder teilweise auf eine NPO zu übertragen. Ein schon identifizierter Erwerber kann dann die an die Stiftung übertragenen Unternehmensan-

teile zu einem bei der Übertragung fest vereinbarten Kaufpreis Stück für Stück von der Organisation erwerben. Das ist für Erwerber interessant, die den Kaufpreis nicht auf einmal bezahlen oder finanzieren können; sie werden bemüht sein, den auf die Stiftung übertragenen Anteil möglichst schnell zu übernehmen. Zwingend ist dies jedoch nicht; sieht der Erwerber in der Zusammenarbeit mit der Stiftung akquisitorisches Potenzial oder ist gar selbst an der Erfüllung des gemeinnützigen Zwecks interessiert, wird er die Kaufoption möglicherweise gar nicht ausüben.

Solange die Stiftung Anteilseignerin ist, erfüllt sie ihre steuerbegünstigten Zwecke aus den Dividenden des Unternehmens, die meist höher sind als die aus dem Kapital im Regelfall zu erwirtschaftenden Zinsen, bei denen es nach vollständiger Übernahme durch den Erwerber verbleibt.

Der übergabende Unternehmer kann für seine Zuwendung den Spendenabzug nutzen und weiß, dass sein Lebenswerk erhalten bleibt. Ob und in welcher Höhe er eine Stifterrente zur sozialen Absicherung erhält, bleibt gesondert zu vereinbaren.

### ... und die Abwicklung ...

Sollte das Unternehmen bisher einzelkaufmännisch betrieben worden sein, wäre es im ersten Schritt in eine Kapitalgesellschaft umzuwandeln. Dann ist der Wert des Unternehmens zu ermitteln. Dies kann der sechs- bis neunfache Betrag des aus den letzten drei Jahren gemittelten Überschusses nach Aufwandssteuern sein.

Dann ist der bestehende Gesellschaftsvertrag zu überprüfen und ggf. anzupassen. Häufig finden sich Altverträge aus D-Mark-Zeiten, die inhaltlich auf den Unternehmensinhaber zugeschnitten waren und diesen in die Lage versetzten, über die Verteilung der Gewinne frei zu entscheiden. Werden solche Verträge nicht angepasst, kann das dazu führen, dass Gewinne nicht ausgekehrt werden. Lediglich eine Beteiligung zu halten, jedoch keine Gewinne realisieren zu können, liegt nicht im Interesse einer NPO und wäre auch gemeinnützigkeitsrechtlich nicht zulässig. Um dies zu vermeiden, bietet es sich an, einen Mindestsatz auszukehrender Gewinne im Gesellschaftsvertrag festzuschreiben und Abweichungen einstimmig

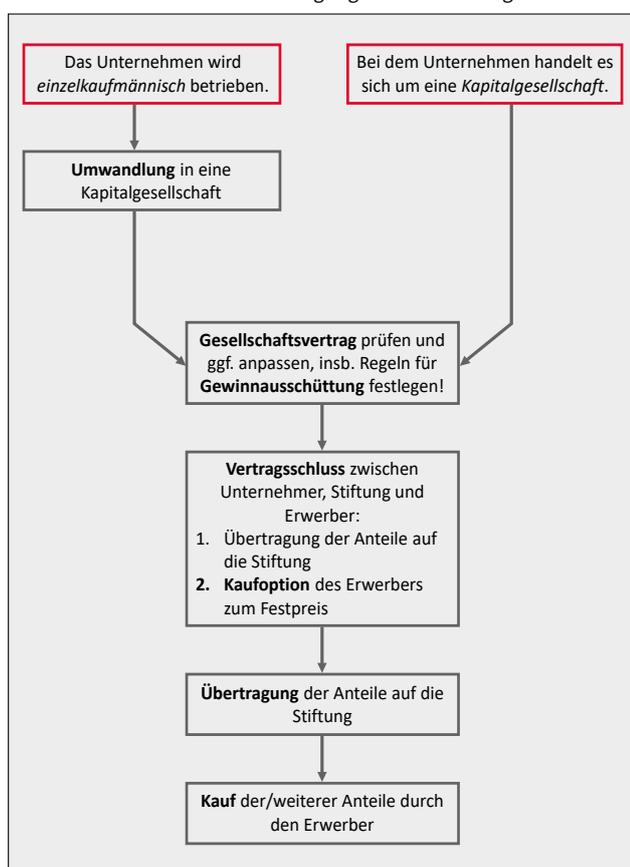


gen Gesellschafterbeschlüssen vorzubehalten. Dieser Prozentsatz hat sich am Liquiditätsbedarf des Unternehmens zu orientieren, um so weitgehend teure Fremdfinanzierungen zu vermeiden. Bei einem hohen Produktions- oder Handelsanteil sind i. d. R. 25% des Jahresgewinns, bei einem reinen Dienstleistungsunternehmen sogar 50% als angemessen anzusehen. Das Einstimmigkeitsprinzip sollte auch für Änderungen des Stammkapitals gelten, da sich durch diese Maßnahmen die Beteiligungsquoten ändern können.

### ... bei Übertragung auf eine Stiftung

Der Vertragsschluss erfolgt dreiseitig: Veräußerer, Erwerber und Stiftung vereinbaren die Übertragung der Anteile auf die Stiftung und das Optionsrecht des Erwerbers zum festgelegten Preis (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Schema zur Anteilsübertragung auf eine Stiftung



### Abwicklungsbeispiel aus der Praxis

Die Situation: Das Unternehmen erzielt nachhaltig einen Jahresgewinn i.H. von 150.000 €. Der Eigentümer ist bereit, Gesellschaftsanteile ohne Gegenleistung auf eine Stiftung zu übertragen; einen Teil seiner Anteile möchte er jedoch behalten. Ob er diese Anteile später an seine Kinder, die nicht im Unternehmen tätig sind, vererbt, weiß er noch nicht. Der im Unternehmen tätige Geschäftsführer möchte das Unternehmen günstig erwerben, kann aber nur einen Teil des Kaufpreises sofort aufbringen.

Das Ergebnis: Die Vertragspartner verzichten auf eine Bewertung durch einen Sachverständigen und legen den

Unternehmenswert auf den sechsfachen Jahresgewinn, also 900.000 € fest. Der Eigentümer des Unternehmens behält 30% der Anteile (270.000 €). Der Erwerber kauft sofort 10% der Anteile (90.000 €). Die Stiftung erhält die restlichen 60% der Anteile (540.000 €). Zu diesem Preis kann der Erwerber der Stiftung deren Anteile – ratierlich oder durch Einmalzahlung – abkaufen. Da es sich um ein produzierendes Unternehmen handelt, wurde für die Auskehrung des Gewinns ein Prozentsatz i. H. von 25% festgeschrieben. Bei einem Jahresgewinn i. H. von 150.000 € erhält die Stiftung, solange sie die 60% der Unternehmensanteile hält, jährlich 22.500 € (60% von 150.000 € = 90.000 €; hiervon 25% = 22.500 €).

### Kurz & knapp

Unternehmer wollen ihr Lebenswerk erhalten und müssen daher das Nachfolgeproblem lösen; ihre Bereitschaft, sich sozial zu engagieren, steigt. Die Kontakte von Stiftungen zu Unternehmen nehmen zu, Berührungsängste werden abgebaut. Das Zusammenwirken von Unternehmern und Stiftungen zur nachhaltigen Regelung der Unternehmensnachfolge nach dem Management-Buy-Out-Modell ist daher naheliegend und für alle Seiten – Unternehmer, Nachfolger, Beschäftigte, Stiftung und das Gemeinwohl – gewinnbringend. Die Anwälte von LEGATUR können die Konzeption und Abwicklung rechtlich begleiten und die Stiftung in den Gesellschafterversammlungen oder einem Beirat vertreten.

### Zum Thema

#### In Stiftung&Sponsoring

Beder, Bernd / Mecking, Christoph: Unternehmensnachfolge. Risiken im Erbfall, Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten (Legatur 10), S&S 4/2018, S. 37–38, doi.org/10.37307/j.2366-2913.2018.04.21

Heun, Volkmar u.a.: Alternative der Unternehmensnachfolge – Stiftungen?, S&S 6/2015 Beilage RS, doi.org/10.37307/j.2366-2913.2015.06.29

Mecking, Christoph / Schlichting, Jürgen: Die Management-Buy-Out-Stiftung. Eine Win-win-Gestaltung bei Unternehmensnachfolgen für den Mittelstand, S&S 3/2009, S. 46–47, doi.org/10.37307/j.2366-2913.2009.03.22

Schiffer, K. Jan / Pruns, Matthias: Unternehmensnachfolge mit Stiftungen. Ein ganz besonderes Rezept, S&S 5/2011 Beilage RS, doi.org/10.37307/j.2366-2913.2011.05.22



Rechtsanwalt **Bernd Beder** ist Fachanwalt für Erbrecht.  
b.beder@legatur.de



Rechtsanwalt **Dr. Christoph Mecking** ist geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung und Herausgeber von Stiftung&Sponsoring.  
c.mecking@legatur.de

Beide sind Geschäftsführer von LEGATUR, einer Gesellschaft zur Unterstützung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Organisationen im Bereich des Erbschafts-Fundraisings und der Nachlassabwicklung.  
www.legatur.de