

Feste Werte für feste Beträge

Author : Schulte

„Den Unternehmenswert stetig steigern – das Vermögen langfristig sichern“ – auf dem Papier ein einfaches Credo, dem sich fast ausnahmslos alle Familiengesellschaften verpflichtet fühlen. Aber wie sieht die finanzielle Partizipation in der Praxis aus?

Ob dieses Credo in der gelebten Praxis eines Familienunternehmens umgesetzt wird, zeigt sich in besonderem Maße bei einem Blick auf die Ausschüttungspolitik. Anders gewendet: Die Regelungen und Absprachen zu den Ausschüttungen in der GmbH beziehungsweise den Entnahmen in den Personengesellschaften bilden einen sicheren Indikator für die langfristigen Wertsteigerungs- und Vermögenserhaltungsstrategien in Familienunternehmen.

Notwendigkeit einer starken Binnenfinanzierung

Nicht notierte Familienunternehmen leben von ihrer Kraft der Binnenfinanzierung. Denn im Gegensatz zu den am Kapitalmarkt notierten Gesellschaften müssen sich Familienunternehmen durch Kreditlinien oder einbehaltene Gewinne finanzieren. Es ist eine besondere Stärke dieser agil operierenden Gesellschaften, sich jederzeit durch stehen gelassene Gewinne der Gesellschafter zügig finanzieren zu können.

Das bedeutet zugleich, dass vorausschauend planende Familiengesellschaften nur einen kleineren Teil ihrer Jahresgewinne ausschütten werden. Durch die moderate Ausschüttungspolitik stärkt das Unternehmen seine Binnenfinanzierungskraft und macht sich unabhängiger von Vorgaben kreditfinanzierender Banken. Das ist, jedenfalls mittelbar, ein erster wichtiger Baustein für eine langfristige Vermögenssicherung.

Gesamtrendite: moderate, aber feste Beträge

Welche konkreten Beträge im Idealfall ausgeschüttet werden, kann nicht abstrakt für alle Familiengesellschaften festgelegt werden. Für größere Gesellschafterkreise haben sich jedoch gewisse Grundlinien entwickelt.

Bei der Festlegung konkreter Beträge empfiehlt es sich dabei stets, in einem ersten Schritt die Gesamtrendite des Unternehmens zu betrachten. Die Gesellschafter werden im Regelfall daran interessiert sein, sowohl jährliche Ausschüttungen zu erhalten als auch den inneren Wert ihrer Gesellschaftsanteile wachsen zu sehen. Letzteres setzt keine beziehungsweise keine hohen Ausschüttungen voraus.

„Den Unternehmenswert stetig steigern – das Vermögen langfristig sichern“ – auf dem Papier ein einfaches Credo, dem sich fast ausnahmslos alle Familiengesellschaften verpflichtet fühlen. Aber wie sieht die finanzielle Partizipation in der Praxis aus?

In der Praxis der allermeisten großen Familiengesellschaften hat es sich bewährt, stets wesentlich weniger als 50 Prozent des Jahresgewinnes auszukehren. In vielen Fällen liegt die Quote sogar bei zehn bis 15 Prozent. Als geradezu ideal erweisen sich Systeme, bei denen gewisse Festbeträge für die jährliche Ausschüttung in einer Gesellschaftsverfassung festgelegt werden. Die Beträge orientieren sich dann gerade nicht am konkreten Jahresergebnis. Als unverrückbarer Grundsatz gilt aber auch hier (im Falle von Kommanditgesellschaften), dass jedenfalls immer derjenige Betrag entnommen werden kann, der nötig ist, um als Gesellschafter die eigene Einkommensteuerlast auf die Gewinne der Gesellschaft zahlen zu können.

Stetigkeit ist Trumpf

Moderate Ausschüttungen sollten stetig erfolgen. Die Gesellschafter erwarten eine laufende Rendite auf ihr Eigenkapital. Dem wird die Gesellschaft am ehesten durch regelmäßig, also jährlich erfolgende Ausschüttungen gerecht. Damit wird die Ausschüttungsrendite zu einer planbaren Größe und die Unternehmensleitung kann mit ruhiger Hand die langfristigen Unternehmensziele verfolgen. Zu viele unterjährige Entnahmen oder

(Vorab-)Ausschüttungen bringen Unruhe in die Unternehmenspolitik. Der Gesellschafterkreis wird sich bei guter Unternehmensführung seinerseits an den Jahresturnus gewöhnen und an der langfristig erzielbaren Gesamtrendite freuen.

Stetig moderate Steigerung

Die Gesellschafter erwarten, dass sich die Steigerung des Unternehmenswertes auch in den jährlichen Ausschüttungen reflektiert. Das ist ein verständlicher Wunsch, dem in der Gesellschafterverfassung Rechnung getragen werden kann. Auch hier zeigt sich, dass feste Werte beziehungsweise Wertsteigerungen – jeweils ausgerichtet an bestimmten Unternehmenszielen – die besten Richtschnüre für eine zufriedenstellende Ausschüttungspolitik für alle Seiten sind. Diese festen Werte geben der Unternehmensleitung die nötige Ruhe und machen eine langfristige Unternehmenswertsteigerung planbarer. Zugleich sind feste Werte ein Garant für generationsübergreifende Vermögenssicherung.

Fazit

Feste Ausschüttungswerte, die sich stetig moderat steigern, sorgen dafür, dass die Unternehmensleitung eines Familienunternehmens agil agieren kann und der Gesellschafterkreis im Hinblick auf die Gesamtrendite auf seine Kosten kommt – auch im Interesse einer auf lange Sicht angelegten Vermögensplanung.

Zur Person



Dr. Norbert Schulte ist Rechtsanwalt und Partner der internationalen Sozietät McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er leitet die deutsche Praxis von McDermott und ist fachlich in den Bereichen Gesellschaftsrecht/M&A und Immobilienwirtschaftsrecht tätig.

www.mwe.com