



## „Wunsch nach einem digitalen Family Office“

Interview mit Hans Christian Blum, Fachanwalt für Erbrecht und Global Leiter Private Clients, CMS Deutschland.

Herr Blum, Welche Ansprüche hat die junge Generation an ein Family Office?

Die junge Generation möchte ein weitgehend digitales Family Office. Sie will wichtige Unterlagen digital abrufen können, und auch das Reporting und das Controlling sollen möglichst ohne Papier auskommen. Die Generation ist die Annehmlichkeit von Banking-Apps gewöhnt. Entsprechend möchten sie daher auch einen digitalen Überblick über ihre gesamten Vermögenswerte haben. Dafür gibt es bisher jedoch nur wenige Anbieter; es fehlt oftmals die Bereitschaft, für den Service zu zahlen.

Wie sehr beunruhigen Ihre Mandanten die Pläne mehrerer Parteien, nach der Bundestagswahl die Vermögenssteuer wieder einzuführen?

Vermögende Kunden sind höchst besorgt. Während des anfänglichen Umfragehochs der Grünen standen bei uns die Telefone nicht still. Die Kernfrage der meisten Kunden war: Was ändert sich, wenn ich ins Ausland ziehe? Ob es überhaupt eine Vermögenssteuer geben wird und in welcher Form, hängt natürlich von der Regierungskoalition ab. Ich rechne eher mit einer einmaligen Vermögensabgabe auf Basis der bspw. drei vergangenen Jahre. Ausweitungsgestaltungen würden dann nicht mehr greifen.

Welchen Herausforderungen müssen sich Family Offices darüber hinaus stellen?

Eine große Aufgabe wird die Neuverhandlung der Family Governance werden. Wir erleben derzeit, dass die nächste Generation, die Jahrgänge der 80er, 90er und 00er Jahre, in die Verantwortung gerufen wird. Dies sind Menschen mit Werten und Zielen, die sich teils grundlegend von denen der Vorgängergenerationen unterscheiden. Die Familienstrategie und darauf aufbauend die Family Governance neu zu verhandeln kann ein herausfordernder Prozess sein. Nicht zuletzt geht es dabei auch um die Frage: Wie wird das Familienvermögen investiert?

## In der Krise handlungsfähig

„Die Pandemie hat die Kundenbindung im Family Office gestärkt“, das ist eine der Hauptthesen, die Thomas Borghardt, Mitglied des Vorstandes der Family Office Bank Marcard, Stein & Co, in seiner Keynote auf dem Family Office Forum 2021 in Frankfurt am Main präsentierte. Borghardt berichtete weiter, dass Prognosen über die wirtschaftliche Entwicklung gerade in der Anfangsphase der Pandemie faktisch unmöglich gewesen seien. Daher sei dem Family Office die wichtige Rolle zugekommen, sich eng mit der Familie zu beraten, um gravierende Fehler zu vermeiden. Auch eine schnelle Umstellung auf digitale Kommunikationswege, um erreichbar und handlungsfähig zu sein, habe bei den Kunden zusätzliches Vertrauen aufgebaut.

In puncto Vermögensallokation standen nach seiner Erfahrung Themen wie „Brand-schutzmauern“, „Liquidität in der Krise“ und die „langfristige Perspektive“ im Fokus. Während die Börsenkurse zweifelhafte drastisch eingebrochen sind, hätten die meisten vermögenden Kunden ihre strategische Allokation durchgehalten. Dank der Unterstützung durch Regierungen und Notenbanken habe sich das damit verbundene Risiko bisher ausgeglichen. Daneben habe sich die Nachfrage nach nachhaltigen Investments in der Pandemie deutlich erhöht. „Besonders groß ist das Interesse am Thema Impact Investing.“

# Neue Anlagentrends lassen Family Offices aufhorchen

In der akuten Krise stand die Absicherung der Familienvermögen im Mittelpunkt. Inzwischen rücken aber auch andere Fragen in den Blickpunkt. Wird die Blockchain-Technologie unsere Wirtschaft grundlegend verändern? Und welche Investmentalternativen bieten sich an, um mein Geld zugleich zukunftsorientiert und nachhaltig anzulegen?

Der Schutz und die Sicherung ihres Vermögens – auch in Krisenzeiten – hat für besonders wohlhabende Familien in der Regel Priorität. Sie wollen die Werte erhalten, die oft über Generationen aufgebaut wurden. Seit die Zinssätze für quasi risikolose Anlagen, wie Anleihen sehr guter Bonität, ins Negative gedreht haben und die Volatilität auf den Aktienmärkten weiter zugenommen hat, ist es für Vermögensverwalter deutlich schwieriger geworden, diese Aufgabe zu meistern.

Als alternatives Investment, das zur Erreichung dieses Anlageziels beitragen kann, stellte Torsten Murke, einer der Gründer und CEO des Family Office FINVIA, auf dem Private Clients Forum 2021 in Frankfurt Private Equity vor. Gerade während des Börseneinbruchs zu Beginn der Corona-Pandemie habe Private Equity als Stabilitätsanker gewirkt. „Denn die Illiquidität dieser Assetklasse hat Panikverkäufe stark erschwert.“ Diese Illiquidität, die generell eher als Nachteil von Private Equity gewertet wird, hat sich also in der Krisensituation zu einem Vorteil gewandelt.

Jedoch lasse sich damit nicht nur die Volatilität im Portfolio reduzieren, sondern darüber hinaus noch die Rendite steigern. Im Durchschnitt biete Private Equity einen deutlichen „Mehrertrag“ im Vergleich zu anderen Anlageklassen wie Immobilien oder Aktien. „In Nordamerika allokierten Investoren bereits rund sechs Prozent der Portfolios in Private Equity“, berichtete Murke. In Deutschland lägen die Allokationen nur bei drei Prozent. „Aber ich gehe davon aus, dass sich der Markt auch bei uns beleben und in Richtung USA und Kanada entwickeln wird.“ Fallstricke lauern – wie bei jeder Assetklasse – jedoch auch bei Private Equity. Auf einige davon machte Jan Hoffmann, Head of Alternative Investments bei FINVIA, aufmerksam. „Als größte Gefahr sehe ich den Versuch, Market Timing zu betreiben, denn das ist fast unmöglich.“ Stattdessen empfahl der Anlageexperte, „ein Portfolio kontinuierlich über mehrere Jahre aufzubauen“.

Wird Gold noch zu Recht als „sicherer Hafen“ betrachtet?

Ein zweites Thema, das stets diskutiert wird, wenn es um den Vermögensschutz geht, ist die Anlage in Gold. Obwohl es ja bekanntlich keine laufenden Erträge wie Zinsen oder Dividenden erwirtschaftet, spielt es in vielen Portfolios als Sicherheitsbaustein eine wichtige Rolle. Auf dem Private Clients Forum 2021 war es Steffen Orben, Geschäftsführer



Etwa 65 Teilnehmer verfolgten das Private Clients Forum 2021 im Ballsaal der in der Villa Kennedy in Frankfurt am Main vor Ort. Gut 40 Teilnehmer waren online zugeschaltet und konnten via Livestream von den spannenden Beiträgen der Veranstaltung profitieren.

FOTO MAREIKE GERHOLD

der Deutsche Börse Commodities GmbH, der den Teilnehmern die Argumente ins Gedächtnis rief, die für ein Investment in das Edelmetall sprechen. Die wichtigsten sind sicher die langfristige Wertstabilität und „die Outperformance in Krisen“, wie Orben betonte.

Um dies zu belegen, stellte er die Entwicklung der internationalen Aktienmärkte und die Goldpreisentwicklung in zahlreichen Krisen der vergangenen Jahrzehnte gegenüber. Das Ergebnis: In den meisten Fällen verzeichnete Gold erhebliche Wertzuwächse, wenn die Unternehmensbewertungen einbrachen. „Das zeigt, Gold dient der Risikoreduzierung des Gesamtportfolios.“ Und: „Das weltweite Angebot ist begrenzt.“ Neben den 171.300 Tonnen Gold, die schon im Umlauf seien, umfassten die bekannten abbaubaren Vorkommen schätzungsweise 52.000 weitere Tonnen.

Die Eigenschaft der begrenzten Verfügbarkeit hat das Edelmetall übrigens mit einem anderen Asset gemeinsam, das in den vergangenen Monaten ebenfalls in den Fokus zahlreicher Anleger gerückt ist: dem

Bitcoin. Auf dem Private Clients Forum 2021 wurde jedoch weniger die Kryptowährung an sich diskutiert.

Die Blockchain-Technologie revolutioniert die Wirtschaft

Stattdessen standen die ihr zugrundeliegende Blockchain-Technologie und deren Einsatzmöglichkeiten im Mittelpunkt des Interesses. „Die Technik wird den Markt grundlegend verändern“, prognostizierte Ludger Wibbeke, der Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST. „Blockchain ist für uns ein Tool, um Fonds schneller, flexibler und zu niedrigeren Kosten aufzulegen.“

Auch Laurenz Apiarius, Gründer und CEO der BLOCKWALL Management GmbH, ist sich sicher: „Die Blockchain-Technologie wird für die Zukunft entscheidend werden.“ Sein Unternehmen bietet Fonds an, die Family Offices den Zugang zu dieser Assetklasse ermöglichen. „Einen enormen Pull aus der Wirtschaft“ beobachtet Hans Christian Blum, Global Leiter Private Clients

bei der Kanzlei CMS Deutschland. Ludger Wibbeke beschrieb jedoch zugleich das Risiko, dass die deutsche Gesetzgebung mit der technischen Entwicklung nicht Schritt halten kann und Deutschland dadurch im internationalen Vergleich Standortnachteile erleiden könne.

Nachhaltige Lösungen für die Zukunft

Ebenfalls ein Zukunftsthema im Kontext der Anlagestrategien von Family Offices ist der Trend hin zu nachhaltigen Investments. Werner Hedrich, Geschäftsführer der Globalbalance Invest GmbH, verfolgt dabei einen sehr ökonomischen Ansatz, der den Fokus vor allem auf die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen legt. Seine Grundthese, die er am Montag vorstellte, beschreibt den Zusammenhang, dass sich das enorme Wachstum seit den 1950er Jahren in einem exponentiell ansteigenden Ressourcenverbrauch widerspiegeln, dessen Resultat wiederum die aktuelle Klimakrise sei. Ein Umschwenken der Wirtschaft sei daher unvermeidlich.

„Daraus ergeben sich nicht nur hohe Risiken für die Öl- und Gasindustrie. Auch globale Konsumgüterhersteller müssen sich umstellen“, so Hedrich. In einer auf Zukunftsthemen ausgerichteten Anlagestrategie gehe es deshalb darum, die möglichen Verlierer dieses Wandels zu eliminieren und potentielle Gewinner zu integrieren.

Als ein Beispiel für ein zukunftsorientiertes Geschäftsmodell nannte er Impossible Foods aus den Vereinigten Staaten. Das Unternehmen entwickelt pflanzliche Fleisch- und Milch-Substitute ohne Tierbestandteile. „Für einen Burger aus Kunstfleisch werden 75 Prozent weniger Wasser, 87 Prozent CO<sub>2</sub> und 95 Prozent weniger Land benötigt als für einen herkömmlichen Burger“, erläuterte Hedrich und fragte provokant: „Ist Ihr Geld noch Teil des Problems oder schon Teil der Lösung?“ Denn Geld könne ebenso ausbeuten und zerstören, wie es ernähren und heilen könne. „Geld hat Lenkungswirkung.“ Insbesondere bei der jüngeren Generation in den vermögenden Familien dürfe Werner Hedrich von Globalbalance Invest auf offene Ohren gestoßen sein.

## Reporting und neue Gesetze für Vermögen

In Unternehmen ist es längst Normalität, auch vermögende Personen, Stiftungen und Family Offices wünschen es zunehmend: professionelles Controlling. Das Jahr 2021 hat zudem einige vermögensrelevante Gesetzesvorhaben und -änderungen gebracht – ein Überblick

Warum ist professionelles Controlling im Unternehmen eine Selbstverständlichkeit, im Bereich der Vermögensverwaltung jedoch nicht? Dr. Claudia Klumpen-Neusel nannte bei ihrer Präsentation beim Private Clients Forum in der Frankfurter Villa Kennedy zwei Gründe dafür. Zum einen seien herkömmliche Controlling-Ansätze nicht auf Privatvermögen anwendbar, so die Rechtsanwältin, Steuerberaterin und Gründungspartnerin der gkn Gräfe Klumpen-Neusel Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbH. Die in München ansässige Gesellschaft zählt vermögende Privatpersonen, Unternehmen, Stiftungen und Family Offices zu ihren Klienten. Zum anderen habe es den Bedarf nicht in großem Umfang gegeben. Doch hier sei ein neuer Trend zu beobachten.

Vermögensreporting sollte komplett digital ablaufen

Ideal sei es, wenn das Reporting digital ablaufe, denn damit könnten einmal erfasste Daten auch für die steuerliche Behandlung genutzt werden, sagte Olaf Bley-Steglich, Head of Investment Controlling bei der FINVIA Family Office GmbH aus Frankfurt. Aktuell hätten sich die Buchungsvorgänge insbesondere liquider Aspekte dank digitaler Schnittstellen schon deutlich beschleunigt. Dementsprechend hätten sich die fürs Reporting

genutzten Medien digitalisiert und böten Online-Zugriff, wenngleich Dokumente im PDF-Format oder sogar Aktenordner noch immer eine große Rolle spielten, so Bley-Steglich.

Digitales Vermögensreporting integriere und vernetze idealerweise alle Akteure, so Bley-Steglich. Heute stellten Vermögensinhaber den verständlichen Anspruch, auch bei komplexen Vermögenssituationen mit vielleicht verschiedenen beteiligten Vermögensinhabern innerhalb kürzester Zeit die wesentlichen Risikodaten zu extrahieren. Das sei nur mit Cloud-Lösungen zu bewerkstelligen, die heute ein Kernelement des Vermögenscontrollings und -reportings darstellten, so Bley-Steglich. Dies böte auch die Möglichkeit der schnellen und einfachen Kollaboration aller beteiligten Akteure, seien es Steuerberater, Rechtsberater oder der Entscheider selbst.

Wie das Zusammenspiel von Steuern und Reporting funktionieren kann, zeigte Christoph Westhoff, Steuerberater und Senior Manager bei der gkn Gräfe Klumpen-Neusel Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbH. Im Idealfall lägen sämtliche steuerlich relevanten Daten digital vor, die bei den Banken über Schnittstellen zugänglich seien. So ließe sich der Aufwand, der bei einer händischen Datenerfassung anfiel, deutlich reduzieren, so Westhoff. Ein gutes Beispiel dafür seien Wertpapiere, die zum Betriebsvermögen gehörten. Hier müssten strenge handelsrechtliche und steuerrechtliche

Regelungen eingehalten werden, die über herkömmliche Buchungsprogramme nicht automatisiert dargestellt werden könnten. Ohne entsprechende digitale Schnittstellen führe das zu einem hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand.

Gesetzesänderungen: Chancen und Risiken

Rechtsanwalt Dr. Tom Offerhaus, Partner und Leiter der Private Clients Service Line bei WTS Deutschland in München, stellte die Chancen und Risiken wichtiger Gesetzesvorhaben und -änderungen dar. Dazu zählten die Grundsteuerreform, die zu einer Neubewertung der Grundsteuer von Immobilien zum 1. Januar 2022 führe. Zwar müsse diese erst ab 2025 bezahlt werden, dennoch könnten die Finanzverwaltungen kurzfristig eine Erklärung zur Feststellung des Grundsteuerwertes anfordern. Wer über große Immobilienwerte verfügt, sollte bereits jetzt an die Aufbereitung der Daten denken, so Offerhaus. Ein weiteres für Vermögensinhaber und -verwalter relevantes Thema sei die Reform der Grunderwerbsteuer, die zum 1. Juli 2021 in Kraft getreten ist. Hier sei beachtenswert die Verschärfung der sogenannten Share Deals. Dabei würden bei Immobilientransaktionen nicht die Immobilie selbst, sondern nur Anteile einer immobilienhaltenden Gesellschaft verkauft. Die Anteilshöhe, bei der die Grunderwerbsteuer aufgelöst

würde, sei von 95 auf 90 Prozent gesenkt, der Haltezeitraum von 5 auf 10 Jahre verlängert worden.

Auch das Körperschaftsmodernisierungsgesetz (KöMoG) bringt relevante Änderungen mit sich. Das Optionsmodell zur Körperschaftsteuer für Personengesellschaften kann erstmals zum 1. Januar 2022 angewendet werden und muss bis 31. November 2021 beantragt werden. Daraus ergäben sich einige steuerrechtliche Vorteile, zu denen beispielsweise eine niedrigere Ertragsteuerbelastung, eine vorteilhafte Besteuerung bei Veräußerung und – bei Einräumung – steuermindernd wirkende Pensionszusagen zählen, so Offerhaus.

Kurz streifte er das Thema Wegzugsteuer, die es in Deutschland nur auf Beteiligung an Kapitalgesellschaften gibt. Derzeit sei diese innerhalb der EU noch durch eine zeitlich unbefristete Steuerstundung erleichtert. Dies werde sich durch die gesetzliche Verschärfung zum 1. Januar 2022 ändern. Offerhaus riet daher, bis Ende des Jahres 2021 bestehende Optionen in dieser Hinsicht zu prüfen. Im Juni 2021 beschlossen, wird das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) zum 1. Januar 2024 in Kraft treten. Es kodifiziert die in den vergangenen Jahrzehnten gebildeten Entscheidungen und ist relevant für die Gesellschaftsformen GbR, oHG und KG. Aus einer ganzen Reihe von Gründen ergebe sich hier Handlungsbedarf, so Offerhaus.



## „Neues Gesetz ist deutliche Verbesserung“

Fragen zum Stiftungsrecht an Herrn Christoph Meyer, Fachanwalt für Steuerrecht und Familienrecht bei SKW Schwarz Rechtsanwälte

**Herr Meyer, welche Ansprüche kann eine Stiftung in Bezug auf die Sicherung von Familienvermögen erfüllen?**

Grundsätzlich sind Stiftungen ganz hervorragend geeignet, um Familienvermögen zu sichern – allerdings eher größere Vermögen. Bei Volumen unter 1 Million Euro würde der Aufwand den Nutzen übersteigen. Entscheidend ist zudem die Form: Soll es zum Beispiel eine Ertrags- oder eine Verbrauchsstiftung sein? Auch ausländische Stiftungen sollten geprüft werden. So halte ich die Liechtensteiner Stiftung für die eleganteste Lösung.

**Unter welchen Bedingungen kann eine Stiftung im Rahmen der Nachfolgeplanung sinnvoll sein?**

Wenn die Vermögensstruktur oder die Familienverhältnisse besonders komplex sind, eignet sich eine Stiftung besonders, um das Vermögen zu erhalten beziehungsweise den Fortbestand des Familienunternehmens zu sichern. Sie bietet beispielsweise einen Schutz vor Pflichtteilsansprüchen.

**Welche Änderungen bringt die jüngste Stiftungsrechtsreform für Familienstiftungen und Stifter?**

Mit dem neuen Gesetz wurde endlich eine bundeseinheitliche Regelung geschaffen. Außerdem werden Satzungsänderungen vereinfacht, die Haftungsbedingungen für Vorstände verbessert und es wird ein Stiftungsregister geschaffen. Das sind sicher deutliche Verbesserungen – dennoch ist das deutsche Stiftungsrecht weiterhin deutlich umständlicher als das in Österreich oder Liechtenstein.

## Weiterbildung nah am Kunden

Veranstaltet hat das Private Clients Forum 2021 das FORUM • Institut für Management. Es entwickelt und realisiert innovative Weiterbildungsveranstaltungen für Führungs- und Fachkräfte in Wirtschaft und Verwaltung. Neben branchenspezifischen Seminaren, Konferenzen und Lehrgängen, unter anderem für die Pharmaindustrie, Banken, Versicherungen und die Energiewirtschaft, vermittelt das FORUM Institut funktionales Wissen vom Finanz- und Rechnungswesen über das IT-Management bis hin zu gewerblichem Rechtsschutz, Personal, Recht und Marketing/Vertrieb. Dabei werden Führungskräfte nahezu aller Unternehmensbereiche unterstützt, indem wichtige Trends und notwendiges Fachwissen erkannt, aufbereitet und in angenehmer Atmosphäre vermittelt werden. Hochwertige und flexible Onlineseminare und e-Learning-Angebote rundeten das Leistungsspektrum bis 2020 ab und bilden seitdem nahezu 90 Prozent aller Angebote. Das FORUM Institut versteht sich in diesem Bereich als didaktischer und technischer Vorreiter, was die Teilnehmer mit hervorragenden Feedbacks honorieren. Seinen ausgezeichneten Ruf konnte das FORUM Institut somit auch während der Pandemie bestätigen und zählt heute zu den renommiertesten Einrichtungen dieser Art in Europa.

# Nachfolgesicherung steht im Mittelpunkt

Wenn in der Familie niemand für die Unternehmensnachfolge infrage kommt, müssen andere Lösungen auf den Prüfstand. Der Komplettverkauf ist nur eine Alternative. Darüber hinaus sind bei der Übertragung von Vermögen auf die nächste Generation steuerliche und rechtliche Fallstricke zu beachten.

**D**as eigene Lebenswerk an einen Nachfolger zu übergeben gehört sicher zu den schwierigsten Entscheidungen, die ein Unternehmer treffen muss. Gut die Hälfte der Eigentümer übergeben das Unternehmen an die eigenen Kinder oder an andere Familienmitglieder – so Schätzungen. Doch häufig ist dies aber gar keine realistische Option. Damit das Familienunternehmen im Zweifelsfall nicht völlig führungslos dasteht, denken immer mehr Eigentümer über einen Verkauf zur rechten Zeit nach. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Transaktion?

Dieser Frage widmete sich Arnd Allert, Geschäftsführer der Allert & Co. GmbH, auf dem Private Clients Forum 2021 und kam zu dem Schluss, dass aktuell aus Verkäuferseite ein grundsätzlich positives Marktumfeld herrsche. Zwar habe der M&A-Markt zu Beginn der Corona-Krise einen Einbruch erlitten, jedoch habe er sich sehr schnell auch wieder erholt. „Das vierte Quartal 2020 war schon wieder ein Rekordquartal“, berichtete Allert. Zwar seien die realwirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin hoch, „doch weil so viel Liquidität im Markt verfügbar ist, verzeichnen wir auch hohe Preise“. So verfüge allein die Private-Equity-Industrie über „Dry Powder“, also nicht investiertes Kapital, das sich auf etwa 2,5 Billionen Euro summiert. „Der Trend geht definitiv wieder in Richtung eines Verkäufermarktes“, sagte Allert.

### Börsengang als Alternative zum Komplettverkauf

Eine Alternative zum Komplettverkauf stellt ein Börsengang (IPO) dar. Wann diese Möglichkeit für die Eigner interessant wird, erläuterte Cosimo von Dungern, Leiter Merchant Banking bei der Privatbank Berenberg, auf dem Private Clients Forum 2021. Eine entscheidende Frage dabei sei: „Benötigt das Unternehmen Kapital?“ Werde beispielsweise eine langfristige Wachstumsstory mit hohem Kapitalbedarf angestrebt, sei dies ein Aspekt, der für einen Börsengang spreche. „Handelt es sich hingegen um ein unterlegenes Unternehmen auf einem Konsolidierungsmarkt, ergibt ein IPO eher keinen Sinn.“ Das Gleiche gelte meistens, wenn ein Komplettverkauf des Unternehmens angestrebt werde.

Bei einem Teilverkauf an der Börse könnte die Unternehmerfamilie hingegen



Endlich wieder netzwerken: Die Teilnehmer des Private Clients Forum 2021 freuen sich, sich nach so langer Zeit einmal wieder im persönlichen Kontakt austauschen zu können. Anfängliche Unsicherheiten in der fast schon ungewohnten Situation überwandene sie schnell.

FOTO CARMEN FÜRST-GRÜNER

weiterhin an einer möglichen Wertsteigerung partizipieren. Ein weiterer wichtiger Aspekt für die Abwägung sei das Kapitalmarktumfeld. Ein negatives Umfeld

spreche natürlich gegen ein IPO. Sind die gesamtwirtschaftlichen Aussichten hingegen positiv, spiegele sich das in insgesamt hohen Bewertungen wider. Aktuell

komme das Niedrigzinsumfeld hinzu, wodurch Aktieninvestments fast alternativlos würden, was dem Markt zusätzlichen Auftrieb verleihe.

Unternehmenseigner müssen jedoch nicht befürchten, dass sich das Zinsumfeld angesichts des aktuellen Inflationsdrucks kurzfristig stark ändern wird. Wie Carsten Mumm, Chefvolkswirt der Privatbank Donner & Reuschel, darlegte, erwarte er, dass die Inflation wieder sinken und damit auch das negative Realzinsniveau längerfristig bestehen bleiben werde. Aktieninvestments bleiben damit grundsätzlich attraktiv.

### Vermögenssicherung durch Steuergestaltung

Weitere entscheidende Aspekte der Nachfolge und Vermögenssicherung sind rechtlicher und steuerlicher Natur. So machte Dr. Gregor Seikel, Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Oppenhoff, in seinen Ausführungen deutlich, dass die optimale Nutzung der Erbschaft- und Schenkungsteuerfreibeträge keine banale Aufgabe ist. Unter anderem stellte er als Gestaltungsbeispiel, das noch zu Lebzeiten eines Menschen mit erheblichem Immobilienvermögen genutzt werden kann, die „Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt“ vor. Auf diese Weise lasse sich die Schenkungsteuer sehr erheblich reduzieren.

Als erfolgreiches Instrument der Nachfolge- und Vermögenssicherung stellte Dr. Axel Wenzel, ebenfalls Rechtsanwalt und Partner bei Oppenhoff, die durch Flexibilität geprägte Familiengesellschaft der eher für die Langfristigkeit und des Schutzes vor Gläubigern angelegten Familienstiftung gegenüber.

Welche Probleme die Corona-Krise hingegen in Bezug auf die Betriebsvermögensbegünstigung bei Erbschaften hervorgerufen hat, das skizzierte Dr. Gerd Seeliger, Rechtsanwalt, Steuerberater und Partner der Wirtschaftskanzlei SKW Schwarz. Wenn durch den wirtschaftlichen Einbruch Voraussetzungen der Begünstigung wie die Beibehaltung bestimmter Lohnsummen nicht eingehalten werden könnten, drohe eine Steuernachforderung.

Zudem beschrieb Dr. Seeliger die Vor- und Nachteile der Idee, dass die ältere Generation nach Österreich auswandert, um die dortige Erbschaftsteuerfreiheit zu nutzen. Er gab zu bedenken, dass der gesamte Nachlass unter das deutsche Steuerrecht falle, solange die Kinder in Deutschland leben. Zudem mache eine Verschärfung der Wegzugsbesteuerung ab 2022 den Weg nach Österreich ohnehin unattraktiver.

## Deutsches Erbbaurecht und Liechtensteiner Stiftung

Nicht nur für weniger solvente Familien, sondern auch für deutsche Stiftungen, können sich Erbpachtgrundstücke langfristig lohnen. Ein Steuersparmodell, das derzeit wieder Hochkonjunktur hat, ist die Stiftung im Fürstentum Liechtenstein.

**E**rbpachtgrundstücke eignen sich auch für Stiftungen – das war die Botschaft von Rechtsanwalt Andreas Epple, geschäftsführender Gesellschafter der Heidelberger EPPLÉ GmbH, beim Private Clients Forum in der Frankfurter Villa Kennedy. Als Bauträger und Projektentwickler anspruchsvoller Neubau-Immobilienprojekte hat sich Epple auf Erbpachtimmobilien spezialisiert. Üblicherweise gelten sie als Möglichkeit für junge Familien, ein Eigenheim mit einer geringeren Belastung zu erwerben. Doch taugten sie auch für Investoren mit dem Ziel eines langfristigen soliden Kapitalerhalts und -aufbaus, so Epple.

Rechtlich stelle das Erbbaurecht in Deutschland die einzige Möglichkeit dar, das Eigentum an Grundstück und am Gebäude voneinander zu trennen. Mit dem Erbpachtgrundstück verbunden sei ein veräußerliches und vererbbares dingliches Nutzungsrecht, das gegen Zahlung eines regelmäßigen Erbbauzinses vergeben werde. Die Höhe des Zinses, der aktuell verlangt werden könne, bezifferte Epple auf 2,5 bis 3 Prozent im Wohnungsbereich. Das Erbbaurecht sei üblicherweise zeitlich begrenzt – oft auf eine Nutzungsdauer von 99 Jahren.

Bereits in der Antike nachgewiesen, hat sich das Erbbaurecht in Europa durchgesetzt und findet heute in Großbritannien, den Niederlanden und der Schweiz vielfach Anwendung. „In Deutschland führt es jedoch ein Schattendasein“, sagte Epple. Dabei habe es im Vergleich zur Vermietung einige Vorteile. Zwar habe sich mit der Vermietung von Wohneigentum in der Vergangenheit gute Rendite erwirtschaften lassen, doch sei das angesichts steigender Grundstück- und Baupreise bereits aktuell und sicherlich in Zukunft eher zu hinterfragen.

Auch plantene klassische Vermieter mit kürzeren Laufzeiten und könnten auch Eigenbedarf anmelden, was beim Erbbaurecht nicht möglich sei, so Epple. Allerdings handelten sich Eigentümer bei der Vermietung ihrer Immobilien oft auch Probleme ein, die es beim Erbbaurecht nicht gebe. Dazu zählten Mietausfälle wegen Zahlungsunfähigkeit des Mieters, durch Mietminderungen bei Mängeln oder Kosten durch Mietnomaden, die eine kostspielige Renovierung sowie Leerstand verursachen könnten. „Das alles kann beim Erbbaurecht nicht passieren“, sagte Epple.

Der Zahlungsstrom sei über die lange Laufzeit indexiert, die Pacht werde daher

üblicherweise an die Kaufkraftentwicklung angeglichen, eine Diskussion um Mieterhöhungen erübrige sich damit. Das Risikoprofil sei im Vergleich mit der Vermietung also deutlich günstiger, so Epple. Besonders überzeugend für ihn sind die Ertragschancen: „Im Immobilienbereich ist kein Wert in den vergangenen 50 Jahren stärker gestiegen als Grundstückswerte, und ich bin überzeugt, dass das auch so bleibt.“

Damit entstehe neben dem Einkommen durch die Erbpacht eine stille Reserve, die immer weiter steige: Beträgt die Verzinsung des Kapitals nach dem Start 2,5 Prozent, seien es nach zehn Jahren bereits 3,05 Prozent, nach 20 Jahren 3,71 Prozent und nach 50 Jahren bereits 6,73 Prozent. „Das ist eine Verzinsung, die Sie auf dem Kapitalmarkt derzeit nicht erreichen können“, sagte Epple den Teilnehmern des Private Clients Forum.

### Stiftung in Liechtenstein: Mittel gegen die Erbschaftsteuer

Über eine andere Art der Vermögenssicherung sprach Christoph Meyer, Fachanwalt für Steuerrecht und Familienrecht bei SKW Schwarz in München: die „Liechtensteiner Stiftung“. „Die Zeiten des Schmuddel-Images aus den 1970er-Jahren sind längst vorbei.

Nach den damaligen Skandalen hat ein Umdenken stattgefunden, und heute ist die Liechtensteiner Stiftung nach EU-Maßstäben steuertransparent“, sagte Meyer. „Tatsächlich beobachten wir gerade eine gewaltige Renaissance: Allein im Jahr 2019 sind mit deutschem Kapital Liechtensteiner Stiftungen im Volumen von über 19 Milliarden Euro gegründet worden, in Deutschland liegt das Volumen bei 2 Milliarden Euro.“

Im Vergleich zu Deutschland sei die Gründung einer Stiftung in Liechtenstein „herzzerfrischend einfach“, so Meyer, sie dauere nur einige Tage. Es müssten Statuten erstellt werden, die den Stiftungszweck festlegen, wer die Begünstigten sind und in welcher Form die Ausschüttungen erfolgen. Auch wenn es seltsam klinge, sei die heute überwiegend gestaltete Form die „intransparente Stiftung“. Hier sei das Stiftungsvermögen dem Stifter und den Begünstigten rechtlich und dauerhaft entzogen, die Begünstigten seien weder bezugsberechtigt noch bei Auflösung der Stiftung anfallsberechtigt. Ergebnis dieser Regelung sei es, dass die Besteuerung in Liechtenstein günstiger sei als in Deutschland. Die anfallende Körperschaftsteuer betrage hier 15 Prozent, während es dort nur 12,5 Prozent seien. Ein nicht allzu großer Unterschied, wie Meyer

einräumte. Allerdings fiele in Deutschland zusätzlich Gewerbesteuer an, die in Liechtenstein nicht existiere.

Die Motivation, eine Liechtensteiner Stiftung zu gründen, sei allerdings weniger, den persönlichen Steuersatz zu senken: „Man macht das aus Gründen der Sicherstellung des Unternehmens, um den Familienfrieden herbeizuführen und – ganz wichtig – wegen der Erbschaftsteuer“, sagte Meyer. Nach dieser würden Vermögen, die in Deutschland in eine Stiftung eingebracht werden, alle 30 Jahre besteuert werden, wobei sich der Steuersatz nach dem Verwandtschaftsgrad der Begünstigten zum Stifter bemesse, sagte Meyer. Bei der Liechtensteiner Stiftung fiele diese Erbschaftsteuer jedoch gänzlich weg: „Das ist das Hauptproblem, das mit der Liechtensteiner Stiftung gelöst werden kann.“ Angesichts des bei der Bundestagswahl zu erwartenden Ergebnisses und einer damit wahrscheinlich eintretenden Erhöhung der Erbschaftsteuer sei diese Möglichkeit zumindest bedenkenswert, so Meyer.

Da mit der Liechtensteiner Stiftung auch einige Kosten verbunden seien – beispielsweise muss die Stiftung in Liechtenstein mit Büro und Personal physisch vertreten sein –, lohne sie sich jedoch eher für größere Vermögen ab 5 bis 10 Millionen Euro.

### IMPRESSUM

Private Clients Forum 2021  
Anzeigensonderveröffentlichung der  
FORUM • Institut für Management GmbH  
Vangerowstraße 18 | 69115 Heidelberg

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:  
Carmen Fürst-Grüner, Leiterin Financial Services

Redaktionelle Umsetzung:  
FAZIT Communication GmbH, Benjamin  
Kleemann-von-Gersum, Michael Hasenpusch

Layout: F.A.Z. Creative Solutions

Weitere Angaben siehe Impressum auf Seite 4.

### Businesspartner

