



Sicherung des Familienvermögens

Anteilsklassen sichern das im Familienunternehmen gebundene Familienvermögen - von Dr. Gregor Seikel -

Eine Frage, die von Familienunternehmen häufig ihren Rechtsberatern gestellt wird, lautet: Wie kann man es durch vorsorgende Planung ermöglichen, dass das in dem Familienunternehmen gebundene Familienvermögen für zukünftige Generationen erhalten bleibt und gleichzeitig der Generation, die aktuell die aktive Unternehmensführung wahrnimmt, ausreichend unternehmerischer Handlungsspielraum bei angemessenen Einkommensmöglichkeiten zur Verfügung steht? Diese Frage lässt sich auch mit der Frage nach der Herstellung von Generationengerechtigkeit umschreiben.

Die rechtsberatende Gestaltungspraxis hat hierzu verschiedenste Gestaltungsvarianten entwickelt – beispielsweise die Übertragung des Familienvermögens auf eine unternehmenstragende Stiftung oder die Einführung verschiedener Gesellschafterstämme –, die allesamt, jeweils auf den entsprechenden Einzelfall abgestimmt, der Zielerreichung möglichst nahekom-

men sollen. Ein neuer, der bisherigen Praxis unbekannter Gestaltungsansatz betont den Gedanken der Generationengerechtigkeit in besonderer Weise. Dieser Gestaltungsansatz, den ich als Anteilsklassensystem bezeichnen möchte, setzt an der Überlegung an, dass grundsätzlich alle Angehörigen einer Generation, also z.B. Großeltern, Eltern und Kinder/Enkelkinder, jeweils mit ihren „Generationsgenossen“ eine Anteilsklasse bilden.

Alle „Generationsgenossen“, die derselben Anteilsklasse angehören, sollen hinsichtlich ihrer Rechte und Pflichten gleich behandelt werden. Dies wird erreicht, indem das Rechtebündel, das die Gesellschafterstellung ausmacht – wie vor allem der Anspruch auf Gewinnpartizipation, das Stimmrecht und der Gesellschaftsanteil – nicht wie üblich dem einzelnen Gesellschafter zugeordnet wird, sondern der gesamten jeweiligen Anteilsklasse. Der Umfang der einzelnen Rechte eines Ge-

Lesen Sie bitte weiter auf Seite 2

CORESIS AKTUELL

- Wachstumskurs fortgesetzt -

Expansion durch Übernahme

Die CORESIS führte Ihre Expansion durch Übernahme des direkten Immobilienbereichs der Feri AG im ersten Halbjahr 2012 fort. Mit diesem Schritt verfügt die CORESIS nunmehr über ein erfahrenes Team von 10 Immobilienspezialisten. Die Assets under Management stiegen auf einen dreistelligen Millionenbetrag.

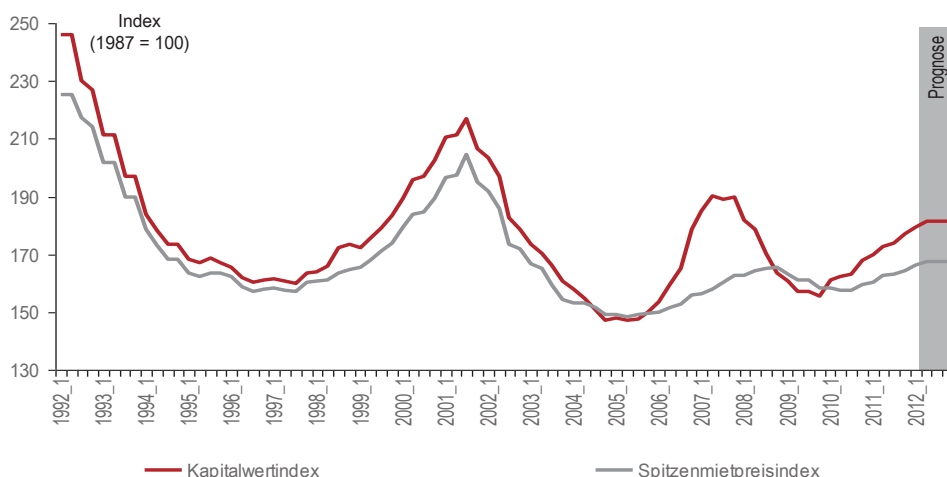
Nächste Kapitalerhöhung

Für das Strategieportfolio „Deutsche Wirtschaftszentren“ konnten weitere Investoren gewonnen werden. Zusagen für die zweite Kapitalerhöhung liegen somit bereits vor.

Attraktive Immobilien erworben

Eine Büroimmobilie in renommierter Lage Düsseldorfs konnte im April erworben und bereits in das eigene Management übernommen werden. Weiterhin erwarb die CORESIS im Mai ein Büroobjekt in guter Citylage von Essen. Beide Objekte verfügen über eine bonitätsstarke Mieterstruktur.

Bürokapitalwerte und -spitzenmieten*



*Büroimmobilien in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M, Hamburg, Köln, München und Stuttgart
Stand: Januar 2012

Quelle: Jones Lang LaSalle

Ideale Voraussetzungen zum Portfolioaufbau

Immobilienpreise

Kaufpreise in den sogenannten 7A-Städten haben Bodenbildung durchschritten und steigen an.

Mietniveau

Der Wirtschaftsaufschwung ist bei den Gewerbemietern angekommen und spiegelt sich in einem moderaten Anstieg der Spitzenmieten wider.

Trend für Immobilieninvestments

Durch die positive Wirtschaftsentwicklung sowie die zunehmende Nachfrage nach Sachwerten ist mit weiterhin steigenden Mieten und Kaufpreisen zu rechnen.

sellschafters bestimmt sich dann auch nicht – wie sonst üblich – auf der Grundlage seiner Kapitalbeteiligung. Vielmehr werden die Rechte, die im Gesellschaftsvertrag den einzelnen Anteilsklassen zugewiesen werden, nach Köpfen auf die Gesellschafter verteilt, die der jeweiligen Anteilsklasse angehören.

Dieses Anteilsklassensystem eröffnet bei weitestgehender Gleichbehandlung innerhalb einer Gruppe von „Generationsgenossen“ gleichzeitig die Möglichkeit, hinsichtlich der Rechtsstellung zwischen den verschiedenen Anteilsklassen flexibel zu differenzieren. Hierin liegt dann auch der Schlüssel dazu, die eingangs dem Berater gestellte Zielanforderung zu erfüllen, nämlich die Sicherung des Familienvermögens bei gleichzeitig ausreichendem Handlungsspielraum und angemessenen Einkommensmöglichkeiten der gerade aktiven, die Unternehmensführung wahrnehmenden Generation.

Der Anteilsklasse der aktiven Unternehmergeneration werden dabei die für diese Personengruppe wesentlichen Rechte zugewiesen: Die wesentlichen Entscheidungsrechte bei der laufenden Unternehmensführung und – damit korrelierend – der Anspruch auf den wesentlichen Teil des laufenden Ertrages aus der Unternehmung. Gleichzeitig wird die Vermögenssubstanz der Nachfolgeneration, also den Kindern bzw. Enkelkindern, zugeordnet. Mit dieser Trennung von Vermögenssubstanz und -ertrag wird bei der aktiven Unternehmergeneration das Bewusstsein befördert, dass die Möglichkeit, aus dem Unternehmen bzw. aus dem Unternehmens-

vermögen Einkommen zu generieren, auf den laufenden Geschäftsbetrieb beschränkt ist. Eine Versilberung der Substanz ist weitgehend ausgeschlossen; insbesondere ein Verkauf der unternehmenstragenden Gesellschaft oder der Verkauf der wesentlichen Vermögenswerte der Gesellschaft mit deren anschließenden Liquidation ist nicht zielführend, da die Erlöse hieraus aufgrund der Anteilsklassenzuordnung der Nachfolgeneration zustehen. Übermäßige Gewinnentnahmen können durch entsprechende Entnahme- bzw. Thesaurierungsvorschriften verhindert werden. Um ein stetiges Einkommen zu erzielen, wird die aktive Unternehmergeneration motiviert, verantwortlich mit dem im Unternehmen gebundenen Vermögen zu wirtschaften. Das Anteilsklassensystem fördert damit das Bewusstsein der aktiven Unternehmergeneration, dass deren Erwerbsmöglichkeit auf „geliehenem“ oder treuhänderisch gehaltenem Vermögen basiert. Die aktive Generation wird aber nicht zuletzt im eigenen Interesse bemüht sein, das Vermögen zu erhalten und bestenfalls zu mehren.

Damit ist das Grundprinzip des Anteilsklassensystems dargestellt. Klar ist aber auch, dass durch die mit dem Anteilsklassensystem verbundene Anreizstruktur ein ungewollter unternehmerischer Misserfolg oder absichtliche Misswirtschaft nicht gänzlich ausgeschlossen werden können. Insoweit kann die gestalterische Planung lediglich die Wahrscheinlichkeit für das eine wie das andere reduzieren.

Dr. Gregor Seikel ist Partner von GSK Stockmann + Kollegen, Frankfurt/Main

Kurz notiert

Offene Immobilienfonds

Nach der Schließung des SEB Immoinvest wird auch der CS Euroreal abgewickelt. Über den Zweitmarkt können in Ausnahmefällen attraktive Einstiegschancen genutzt werden.

Finanzierungskonditionen

Die Konditionen für Immobilienfinanzierungen haben das historische Tief seit über 30 Jahren erreicht.

Spitzenreiter Berlin

Berlin startet im 1. Quartal 2012 mit einem Flächenumsatz von rund 15.000 qm in den 1A-Handelslagen und liegt damit weit vor den anderen deutschen Städten.

Büroleerstandsquote

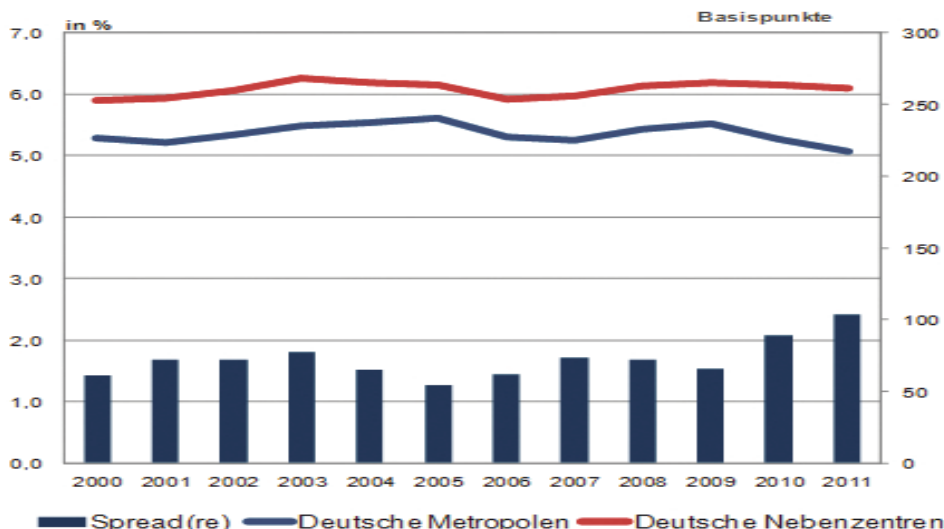
Während in den letzten 4 Jahren die Leerstandsraten in den sog. 7 A-Städten gestiegen sind, konnten die Top 125 Städte in Deutschland die Leerstandsraten trotz der Finanzkrise stabil halten.

Immobilienquote von 25 bis 60 %

Der Chief Investment Officer der Feri AG, Dr. Heinz-Werner Rapp, sieht im aktuellen Marktumfeld die Immobilienquote eines gut diversifizierten Vermögens im Bereich von 25 bis 60 Prozent.

Ihr Roman Bosold

1A-Bürolagen im Mietrenditenvergleich



Quelle: Feri EuroRating Services 2012

Nebenzentren schlagen Metropolen

Im Vergleich zu den Metropolen haben die Deutschen Nebenzentren eine höhere Mietrendite und sind gleichzeitig weniger volatil.

Spread ansteigend

Im langfristigen Vergleich sind die Spreads zwischen den Mietrenditen ansteigend auf derzeit rund 100 Basispunkte.

Core-Objekte im Fokus

Der Rückgang der Mietrenditen in den Metropolen ist Ausdruck der starken Nachfrage nach Top-Objekten in den sogenannten 7 A-Städten.

CORESIS Management GmbH
Roman Bosold
Louisenstraße 121, 61348 Bad Homburg v.d.H.
www.coresis.de