

Mia wean (k)an Richta brauch'n

Ein Round-Table-Gespräch mit Praktikern und Experten

Von Christian Bayr



„Ich habe Fülle von Kollegen erlebt, wo die Eltern so lange weitergewurstet haben, bis sie einfach nicht mehr konnten.“

BIRGIT REITBAUER

In den nächsten fünf Jahren stehen in Österreichs Hotellerie und Gastronomie gut 1.000 Betriebsübergaben an. Dass das nicht immer ganz ohne Probleme gehen wird, ist klar. Grund genug für die Notariatskammer und die ÖGZ, zu einem Round-Table einzuladen. ÖGZ-Chefredakteur Dieter Koffler und Christian Bayr sprachen mit dem Notar Markus Kaspar, Gastronomin Birgit Reitbauer, ÖHT-Chef Wolfgang Kleemann und dem Geschäftsführer der Bundes-sparte Tourismus und Freizeitwirtschaft, Rainer Ribing.

ÖGZ: Wie sieht den die aktuelle Situation bei den Betriebsübergaben im Tourismus aus?

Markus Kaspar: Wir gehen davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren an die 1.000 Tourismusbetriebe übergeben werden. Wir wollen gerne mithelfen, die Betriebe übergeben zu machen. Wir können den Gastronomen ja unter anderem auch anbieten, dass die erste Beratung bei unseren Notaren kostenlos ist.

Rainer Ribing: Natürlich geht es auch stark darum, Betriebe mit Würde zu übergeben. Wir von der WKO fordern aber auch steuerliche Anreize, etwa die Befreiung von der Grundersteuer bei Schenkung bzw. einen Hälfte-Steuersatz bei sämtlichen Betriebsveräußerungen sowie eine wesentliche Anhebung des Freibetrages.

ÖGZ: Was sind den die wichtigsten Kriterien, um Betriebe überhaupt übergeben zu machen?

Wolfgang Kleemann: Natürlich gibt es aus der klassischen Familienstruktur unserer Betriebe einige Probleme, wie etwa die Überschuldung. Oft fehlt aber einfach die Wertigkeit, zu welchem Preis man einen Betrieb überhaupt übergeben kann, vor allem innerhalb der Familie. Erfahrungsgemäß entsteht jede 10. Krise in einem Tourismusbetrieb im Zuge einer Übergabe.

Birgit Reitbauer: Sicher ist das schwierig, hier den richtigen Wert zu ermitteln. Man will ja auch nicht in der Familie um Rabatte feilschen. Aber selbstverständlich hat es für einen Betrieb aber auch einen hohen Wert, wenn die Eltern einmal einspringen, wenn Not am Mann ist. Das Eltern 305 Tage im Jahr zur Verfügung stehen, dass kann man mit Geld nicht kaufen.



„Wir gehen davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren an die 1.000 Tourismusbetriebe übergeben werden.“

MARKUS KASPAR



WOLFGANG KLEEMANN

Kaspar: Es geht in erster Linie also darum, Pleiten zu verhindern. Wir haben dazu in der Vergangenheit gemeinsam mit der WKO immer wieder Informationsveranstaltungen durchgeführt. Man darf ja nicht vergessen, was alles passieren kann. Ein Betriebsinhaber kann schwer erkranken oder einen Autounfall erleiden, wer ist dann zeichnungsbehaftet? Was macht man mit den Kindern, wenn sie den Betrieb nicht übernehmen wollen oder können, wie kann man eine Pflichtteilsverzicht aufsetzen und ähnliche Probleme. Und nicht zuletzt hat ein Drittel der Betriebe noch keinen Nachfolger gefunden.

Ribing: Oft ist es auch sehr schwierig, an die richtigen Informationen zu kommen. Dabei gibt es ja einige sehr gute Modelle wie etwa das Gründersparen mit einer Prämie bis zu 7.000 Euro, wenn man rechtzeitig damit beginnt, anzuspähen. Man kann nur immer wieder darauf hinweisen, rechtzeitig vorzusorgen.

ÖGZ: Wie sieht es denn mit der finanziellen Basis der Betriebe überhaupt aus?

Kleemann: In vielen Fällen liegt leider ein negatives Eigenvermögen vor. Ich kenne viele Betriebe, wo ich nicht Erbe sein wollte. Aber natürlich geht es nicht nur ums Geld, es geht auch um sehr emotionale Beziehungen, der Lebensmittelpunkt soll plötzlich verlegt werden. Viele Hoteliers wohnen ja im Betrieb, wer sagt ihnen denn, dass sie ausziehen müssen? Die Eltern müssen sich also rechtzeitig eine Wohnung besorgen.

Kaspar: Gerade beim Pflichtteilsverzicht gibt es Überlegungen, hier etwas zu verändern. Bis jetzt haben die Eltern unter Umständen Anspruch auf einen Pflichtenanteil, auch wenn die Kinder schon lange den Betrieb führen. Das ist einfach nicht mehr zeitgemäß, wir finden, dass hier eine Regelung erforderlich ist. Die Generationsfrage ist sicherlich langfristig zu sehen.

Reitbauer: Wir haben damals die volle Verantwortung für das Steirerck in Wien übernommen, mit allen Verpflichtungen. Wir sind damals für 5,8 Millionen gerade gestanden, mit allen Konsequenzen. Gott sei Dank hatten wir damals zwei große Betriebe, sodass jede Generation ihren Platz gefunden hat.

Kleemann: Bei der bilanzmäßigsten Eigenkapitalausstattung hat sich gar nicht so viel verändert. Es ist oft wirklich sehr schwierig, den tatsächlichen Wert eines Unternehmens festzulegen. Man kauft sicher niemals so teuer wie von den eigenen Eltern. Was passiert etwa, wenn mehrere Kinder



© Foto: Paul Landl

da sind, die alle den Betrieb übernehmen wollen. Stifungen sind da auch keine ideale Lösung.

ÖGZ: Wie wichtig ist in dieser Situation denn eine externe Beratung?

Ribing: Man sollte hier rechtzeitig Geld für professionelle Beratung in die Hand nehmen. Wer hier sparen will, spart am falschen Platz. Wenn man gut beraten wird, kann man später ein Vielfaches sparen. Außerdem ist es manchmal auch gar nicht so schlecht, auch negative Beispiele heranzuziehen, aus denen kann man oft viel mehr lernen.

Kleemann: Wirklich schlecht ist die Situation, wenn sich ein potenzieller Übergabe diese Beratung schon gar nicht mehr leisten kann. Vielen steht das Wasser bis zum Hals, da sind ein paar tausend Euro oft nicht mehr drinnen. Letztendlich ist aber eine Betriebsübergabe ohne professionelle Beratung wirklich gefährlich.

Reitbauer: Bei uns hat der Steuerberater ein zugeordnetes Coaching durchgeführt. Es ist ganz wichtig, dass ein neutraler Experte gefunden wird, den beide Seite akzeptieren. Diese Neutralität halte ich für enorm wichtig. Schließlich ist sich in einer derartig heiklen Situation erfahrungsgemäß jeder selbst der Nächste.

Kaspar: Sicherlich kann sich nicht jeder eine externe Beratung leisten, weil natürlich viele Gespräche notwendig sind. Aber letztendlich geht es ja darum, eine Lösung zu finden, die sowohl dem Übergabe als auch den Unternehmer gerecht wird. Unsere kostenlose Erstberatung wird in diesem Zusammenhang immer wieder gerne angenommen. Wichtig ist ja auch, die gesamte, auch rechtliche Situation, immer wieder auf den aktuellen Stand zu bringen, hier ändert sich ja ständig etwas.

ÖGZ: Ist die heutige Unternehmergeneration da aufgeschlossener als früher, gehen die entspannter an das Thema Übergabe heran?

Kleemann: Viele Unternehmer sind so im Tagesgeschäft verhaftet, dass sie gar keine Zeit für ein Hobby finden. Die Leute fallen oft in ein tiefes Loch, weil sie sich mit ihrer Zeit nichts anzufangen wissen. Außerdem ist die Funktion eines Unternehmers ja auch mit viel Sozialprestige verbunden. Dennoch rate ich allen jungen Unternehmern, hier für eine klare Trennung nach der Übergabe zu sorgen.

Reitbauer: Wichtig ist aber auch der richtige Zeitpunkt für eine Übergabe. Man sollte nicht zu lange damit warten, weil sonst der Schwung der jüngeren Generation meistens schon verpufft ist und sich Frustration breitmacht. Ich habe Fälle erlebt, wo die Eltern so lange weitergewurstet haben, bis sie einfach nicht mehr konnten. Natürlich gibt es immer wieder Probleme, wenn Jung und Alt weiter zusammenarbeiten. Aber es gibt auch noch so vieles, was die Älteren weitergeben können. Die Jugend hat die Kraft, und das Alter eben die Erfahrung.



„Wenn man gut beraten wird, kann man später ein Vielfaches sparen.“

RAINER RIBING

Birgit Reitbauer betreibt mit ihrem Mann Heinz Österreichs höchst dekoriertes Restaurant, das Steirerck im Wiener Stadtpark. Unternehmensgründer Heinz sen. leitete indessen mit seiner Frau die Geschicke des Restaurants Steirerck am Pogusch.

Rainer Ribing ist Geschäftsführer der Bundesparte Tourismus und Freizeitwirtschaft in der Wirtschaftskammer Österreich. Die Interessenvertretung hat sich hauer nachdrücklich der Nachfolgerthematik im Tourismus angenommen und in diesem Zusammenhang ein umfassendes Forderungspapier an die Regierung formuliert.

Wolfgang Kleemann leitet gemeinsam mit seinem Kollegen Franz Hart die Geschäfte der Österreichischen Tourismusbank (ÖHT). Unternehmensfinanzierung und Nachfolgeregelung sind eng verwandte Themen, weiß der Banker aus vielfacher Erfahrung. **Markus Kaspar** arbeitet als Notar in Wien, wirkt seit vielen Jahren als Notarenvertreter in der Notariatskammer und steht auch als Pressesprecher der Österreichischen Notariatskammer für seine Kollegenschaft im Einsatz. Seine klare Botschaft zur Unternehmensnachfolge: „Rechtzeitig vorsorgen!“