

FEBRUAR /
MÄRZ 2023

*Das Wirtschaftsmagazin
von Rödl & Partner*

ENTRE PRENEUR

INTERNATIONALE „FAMILY OFFICES“





Interview mit Ellen Ashauer-Moll	4
<i>Perspektive Family Office – Vermögenserhalt, Generationenverbund und Management</i>	
Rechtsberatung	10
<i>M&A bei Family Offices</i>	
Steuerberatung	18
<i>Erben oder Schenken in Spanien – Das sollten Sie wissen</i>	
<i>Spanien verschärft Vermögensteuer – Änderung betrifft bereits das Jahr 2022</i>	
Business Process Outsourcing	28
<i>Die mobile Familie – Steuerfolgen bei internationalem Wohnsitz und Ausbildung</i>	
<i>Transparenzstreben bleibt im Trend – Bei Nichteinhaltung drohen empfindliche Sanktionen</i>	
Unternehmens- und IT-Beratung	38
<i>Internationale Family Offices – Wenn internationales Wachstum die IT an ihre Grenzen bringt</i>	
<i>DATA TO TAX – Ganzheitliche Digitalisierung statt teurer Softwarepflaster</i>	
Wirtschaftsprüfung	48
<i>Beteiligungsbewertung bei Family Offices – Herausforderungen bei der Analyse von Unternehmensplanungen in stürmischen Zeiten</i>	
Gastkommentar von Michael Staab	56
<i>Family Offices und die Internationalisierung großer Familienvermögen</i>	



„Die Internationalisierung der Familie kann ungeplante steuerliche Folgen und Belastungen nach sich ziehen.“
Elke Volland und Anna Luce

„Das regelmäßige Reporting zu Unternehmenswerten von Direktinvestments ist Grundlage für die Erfolgs- und Risikokontrolle des Family Office.“

Cyril Prengel

„Das Sprichwort „andere Länder, andere Sitten“ trifft oftmals auch auf die IT-Welt zu und spielt eine wichtige Rolle in einem internationalen Wachstum.“

Roland Leick

„Vermögende Familien gehen vermehrt dazu über, die Verwaltung ihres Besitzes selbst in die Hand zu nehmen.“

Dr. Oliver Schmitt

„Spanien hat zum 29. Dezember 2022 – rechtzeitig vor Jahresende – die Vermögensteuer novelliert und zusätzlich ein weiteres Gesetz zur Besteuerung großer Vermögen erlassen.“

Katja Conradt

Perspektive Family Office

Vermögenserhalt, Generationenverbund und Management

Ellen Ashauer-Moll antwortet



Was genau macht ein Family Office?

Der Begriff des „Family Office“ ist nicht gesetzlich definiert. Grob umschrieben ist ein Family Office eine Art Unternehmen, das insbesondere die strategische Verwaltung großer Familienvermögen übernimmt – und das unabhängig von Banken. Dabei umfassen die grundlegenden Leistungen regelmäßig die Überwachung der beauftragten Asset-Manager und Vermögensberater, das entsprechende Reporting sowie das Controlling und Risikomanagement.

Je nach Ausgestaltung als Single oder Multi Family Office können weitere Dienstleistungen hinzutreten: Die Koordination verschiedener (internationaler) Spezialisten wie Rechtsanwälten und Steuerberatern sowie allgemeine Dienstleistungen wie Büroorganisation, Reiseplanung oder das Sicherheitsmanagement – um nur einige Beispiele zu nennen.

Single Family Offices werden i.d.R. von einer Familie oder einem Vermögensinhaber gegründet. Als Gründer und Inhaber des Family Office legen die Vermögenden fest, welche Dienstleistungen ihr Family Office erbringen soll; die entsprechenden Schlüsselpersonen werden dann im Family Office angestellt. Wichtig ist, dass der Vermögensinhaber bzw. die vermögende Familie die Ziele und Aufgaben des Family Office konkretisieren. Klar ist, dass es „das Family Office“ nicht gibt – es lässt sich immer individuell gestalten.

Multi Family Offices hingegen bieten ihre Dienstleistungen mehreren Auftraggebern an; sind folglich in der Ausgestaltung nicht auf ein spezielles Familienvermögen ausgerichtet.

Ab wann lohnt sich ein Family Office?

Es gibt keine festen Vermögensgrenzen für die Beauftragung eines Family Office. Erfahrungen zeigen aber, dass ein Multi Family Office – als schlanke Version in digitaler Form – seine Dienstleistungen am Markt bereits ab 100.000 Euro anbietet.

Ein eigenes Unternehmen für das Wealth Management zu gründen, verlangt zwangsläufig ein großes Vermögen, denn Kosten und Nutzen sollen in einem gesunden Verhältnis stehen. Nicht selten sprechen wir deshalb von einem Betrag von 250 Millionen US-Dollar und aufwärts.

Was sind die wesentlichen Vorteile eines Family Office?

Generell lässt sich festhalten, dass durch die Finanzkrise 2008 ein großer Vertrauensbruch gegenüber den Banken stattgefunden hat. Die Schlagkraft eines Family Office ist umso stärker, je höher die Investitionen getätigt werden können. Neben der strategischen Festlegung der Vermögensverwaltung können auch Familienwerte im Familienverbund gemeinsam erarbeitet und vereinbart werden. Ein Family Office ermöglicht zudem ein effizientes Management. Es geht hier nicht nur um die reine Geldanlage. Länderübergreifende Sachverhalte in der Vermögensanlage und in den Familienstrukturen erfordern weiteres Spezialisten-Wissen, über das ein Family Office entweder selbst verfügt oder das es über externe Spezialisten zusammenführt. Vermögensinhaber haben oftmals gar nicht die Zeit, sich dieser Fragen vollumfassend anzunehmen. Das Family Office wird in einer besonderen Vertrauensstellung tätig.



Welche Bedeutung haben Family Offices in Deutschland im internationalen Vergleich?

Der Markt wächst nicht nur in Deutschland, sondern weltweit – auch im mittleren Osten und Asien. Globale Investitionsstrategien und grenzüberschreitende Familienstrukturen werden für große Vermögen vermehrt in Family Offices gemanaged. In dieser Entwicklung spiegelt sich die Auffassung, dass Family Offices die erste Wahl sind, wenn vermögende Familien den Vermögensschutz und -erhalt für die nachfolgenden Generationen sicherstellen möchten. In den nächsten Jahren wird – bezogen auf die Anzahl sehr vermögender UHNWI-Familien (kurz für: „Ultra High Net Worth Individuals“) – ein Zuwachs von rund 40 Prozent erwartet.

Aber auch die junge Generation aus z.B. erfolgreichen Start-up-Gründern steht nach einem Exit vor zahlreichen Entscheidungen, insbesondere im Hinblick auf das neu vorhandene liquide Vermögen. Diese neue Generation fordert im Extremfall eine ganz andere Art des Family Office, allein schon aus ihrem Werdegang heraus – oftmals flexibler, innovativer, offener und auch risikoreicher und nicht zuletzt wesentlich digitalisierter.

Wie muss man sich die internationale Komponente bei deutschen Family Offices vorstellen?

Sie betrifft eigentlich alle Bereiche eines Family Office: Zum einen sehe ich die Vermögensanlage in internationalen Assets. Jüngere Generationen bewegen sich häufig früh auf internationalem Parkett und bringen frischen Wind in die Investments – oftmals strategisch längerfristig ausgerichtet in grenzüberschreitende Private Equities in Emerging Markets oder in digitale Start-ups. US-Vermögensverwalter greifen diese Entwicklung auf und sind im deutschen Markt präsenter als die Jahre zuvor.

Zum anderen führt gerade diese länderübergreifende Mobilität der nachfolgenden Generationen zu komplexen Familienstrukturen und unterstreicht den Trend hin zu multinationalen Jurisdiktionen im Family Office.

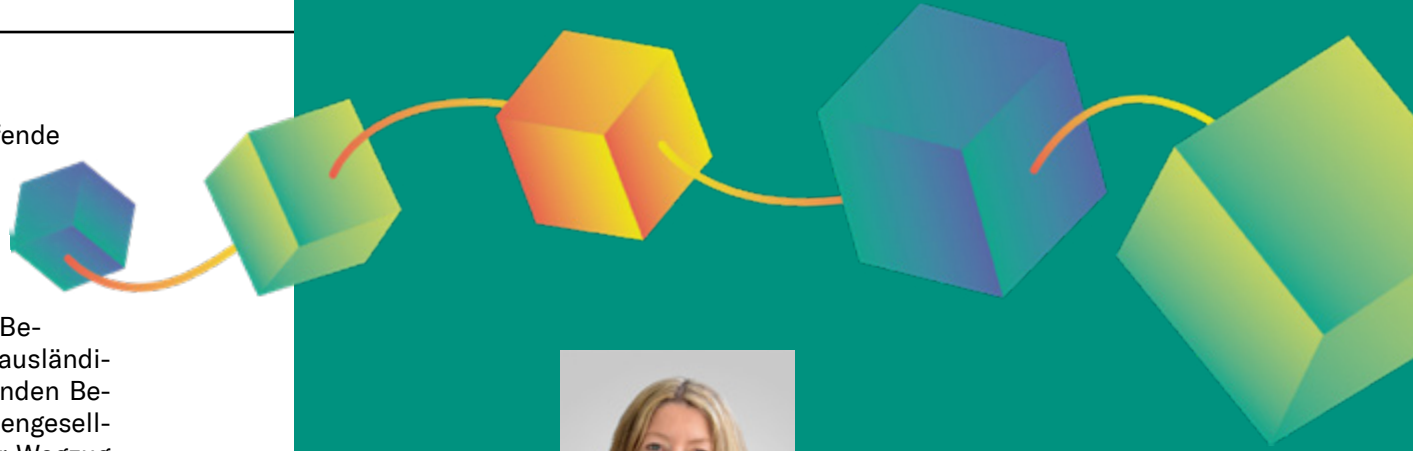
Erhebliche Auswirkungen können sich für die Besteuerung ergeben, sei es, dass Investitionen in ausländische Rechtsformen in Deutschland zu abweichenden Besteuerungsformaten führen (z.B. US LLC – Personengesellschaft versus Kapitalgesellschaft) oder dass der Wegzug ins Ausland eine Wegzugsbesteuerung auslöst.

Nicht zuletzt sorgen aber auch internationale Meldevorschriften und Transparenzvorgaben für anzupassende Prozesse und Compliance-Regelungen innerhalb der Vermögensverwaltungen.

Welche Länder sind bei deutschen Family Offices besonders beliebt?

Das ist schwer zu sagen und hängt von der Strategie des jeweiligen Family Office ab. Wir stellen verstärkt Investments im anglo-amerikanischen Umfeld fest; der US-Markt rückt bei der Diversifizierung mit illiquideren Assets, wie Private Equity, stärker in den Fokus. Real Estate Investments sind ebenfalls ein großer Bestandteil in der Vermögensanlage, wobei der Blick eher noch auf den Heimatmarkt gerichtet wird.

Interessant ist jedoch auch, in welche Strukturen Family Offices investieren. Neben den weiterhin präferierten Direktanlagen und Investmentfonds ist das Interesse von Investitionen in Private-Equity und Start-ups erheblich gestiegen.



Ellen Ashauer-Moll

Steuerberaterin Ellen Ashauer-Moll leitet als Partnerin die Beratung vermögender Privatpersonen bei Rödl & Partner. Zu ihren Spezialgebieten gehören die steuerrechtliche Gestaltung privater Kapitalvermögen sowie die laufende steuerliche Beratung im Bereich der Kapitalanlagen. Auf diesen Gebieten ist sie Autorin zahlreicher Artikel und Fachbücher.

Sie ist zudem Referentin bei Seminaren. Sie berät darüber hinaus Banken im In- und Ausland bei der Erstellung von Ertragnisaufstellungen nach deutschem Recht und bei der Umsetzung der Anforderungen durch die Abgeltungsteuer.

M&A bei Family Offices

Von Dr. Oliver Schmitt, Moritz Sippel & Anna Lucc
Rödl & Partner München und Nürnberg



Vermögende Familien gehen vermehrt dazu über, die Verwaltung ihres Besitzes selbst in die Hand zu nehmen. Als valide Alternative zur klassischen Vermögensanlage über (Investment-)Banken rückt dabei die Vermögensverwaltung durch Family Offices immer stärker ins Augenmerk. Aus Renditeaspekten investieren Family Offices bisweilen nicht nur in klassische Anlageprodukte, sondern beteiligen sich vermehrt auch über Direktbeteiligungen an anderen Unternehmen.

Die Gründung und Verwaltung von Family Offices sind zumeist komplexe Vorgänge, die sorgfältig geplant sein sollten. Denn erfolgreich wird ein Family Office langfristig nur sein, wenn es professionell aufgestellt ist und auch dementsprechend handelt.

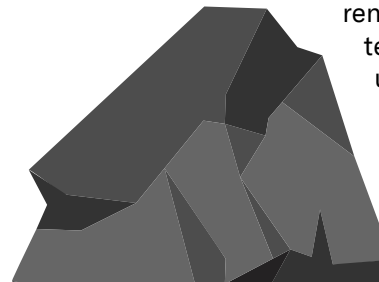
In Praxis und Literatur wird der Begriff Family Office – mangels allgemeingültiger Definition – höchst uneinheitlich verwendet. Grundsätzlich kann man jedoch sagen, dass Family Offices als Organisationseinheiten zu verstehen sind, die Vermögen von Einzelpersonen oder eines Familienverbundes außerhalb der betrieblichen bzw. operativen Sphäre verwalten und dabei das Ziel verfolgen, ein gewisses Level von Diversifikation und Risikostreuung zu erreichen. Unterschieden wird dabei zwischen „Multi Family Offices“ (MFO), die Vermögen mehrerer Personen bzw. Familien gemeinsam verwalten, und „Single Family Offices“ (SFO), denen die Verwaltung von Vermögen Einzelner obliegt.

Dabei sind die rechtlichen Strukturen von Family Offices äußerst vielfältig und hängen maßgeblich von der Struktur und GröÙe der zu verwaltenden Vermögenswerte und der zu verfolgenden Anlagestrategie ab. Wie auch bei Familienunternehmen gilt, dass es nicht die „eine“ ideale Struktur gibt.

Grundbausteine erfolgreicher Family Offices

Der Erfolg eines Family Office ist regelmäßig nicht bloß am kurzfristigen „Ergebnis“ seiner Investitionen zu messen, sondern auch daran, dass es so aufgesetzt ist, dass das verwaltete Vermögen erhalten und an nachfolgende Generationen weitergegeben werden kann und – im besten Fall – vermehrt wird.

Bereits im Gründungsstadium eines Family Offices sollten sich die investierenden Familien bzw. Einzelpersonen über die (langfristigen) Ziele des Family Offices im Klaren sein und neben der Festlegung einer Anlagestrategie klare und nachhaltige Governance Strukturen erarbeiten und fixieren. Hierdurch lässt sich sicherstellen, dass den unterschiedlichen Individualinteressen der Familien und Einzelpersonen größtmöglich Rechnung getragen und dem Entstehen von Konfliktsituationen bereits frühzeitig entgegengewirkt werden kann



sowie die Geschäftsführung des Family Offices später in der Lage ist, in bestimmten Bandbreiten bei der Verwaltung des Vermögens unabhängig und flexibel zu agieren. Wichtige Regelungsbereiche sind dabei v.a. klar geregelte Prozesse zur Entscheidungsfindung und eindeutige Kompetenzabgrenzungen.

Der Erfolg eines Family Offices hängt zudem wesentlich auch von dessen Führungsstruktur ab. Dass Familienmitglieder selbst Willens und in der Lage sind, ein Family Office professionell zu führen, bildet eher die Ausnahme. Im Regelfall beauftragen Family Offices daher externe Führungskräfte mit entsprechenden Erfahrungswerten.

Letztlich kommt der Professionalisierung der eigentlichen Vermögensverwaltung eine zentrale Bedeutung zu. Die steigende Anzahl von Direktbeteiligungen von Family Offices einerseits und die Konkurrenz durch erfahrene und professionell strukturierte Private Equity Fonds andererseits führt dazu, dass auch Family Offices erforderliche Strukturen etablieren müssen, um der mit dieser Art der Vermögensverwaltung verbundenen Komplexität und dem erhöhten administrativen Aufwand Rechnung tragen zu können.

Trend zu Direktinvestition

Klassischerweise investieren Family Offices v.a. passiv im Kapitalmarkt (Aktien, Fonds im regulierten Markt) und in Immobilien. In jüngster Zeit zeichnet sich jedoch eine Kehrtwende hin zu „aktiveren“ Investments, wie Venture Capital oder klassischen Direktbeteiligungen, ab. Besonders im Umfeld des deutschen Mittelstandes ist eine deutlich steigende Anzahl von Direktbeteiligungen durch Family Offices zu erkennen.

Neben der veränderten geopolitischen Situation und damit verbundenen Unsicherheiten für Investoren begünstigt auch das Misstrauen gegenüber (Investment-)Banken im Allgemeinen und strukturierten Finanzprodukten im



Besonderen – v.a. bedingt durch vergangene Finanzmarktkrisen – diesen Trend.

Direktinvestitionen bieten für Family Offices größere Flexibilität bei der Vermögensanlage und damit einhergehend die Möglichkeit, ihr Investmentportfolio an den Interessen und Bedürfnissen der Investorenfamilie auszurichten.

Direktinvestitionen: Family Offices vs. Private Equity Fonds

Private Equity Fonds und Family Offices verfolgen bei Direktinvestitionen gleichermaßen regelmäßig nicht das Ziel, das Tagesgeschäft des Targets zu führen. Dazu mangelt es i.d.R. an notwendigen Fachkenntnissen sowie am Personal. Ob sich eine Direktinvestition als erfolgreich herausstellen wird, ist somit maßgeblich von der Motivation, Kompetenz und Qualität des Managements der Zielgesellschaft abhängig. Family Offices streben jedoch – anders als Private Equity Fonds – keine dominierende Einflussnahme auf das Management an. Wichtig ist mithin, das Management bzw. Schlüsselmitarbeiter langfristig durch attraktive und nachhaltig wirkende Incentivierungsmodelle an das Zielunternehmen zu binden.

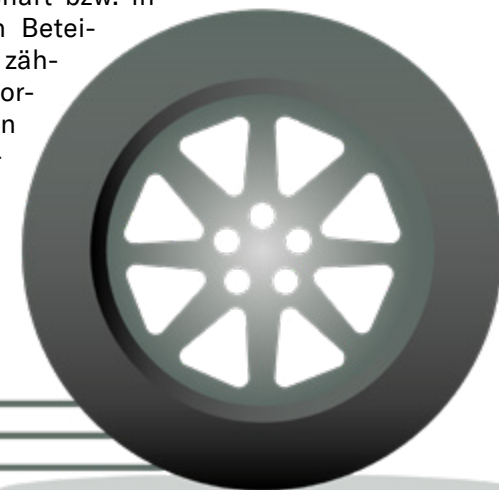
Unterschiede zwischen Direktinvestitionen durch Family Offices und Private Equity Fonds sind v.a. bei der Haltdauer der erworbenen Beteiligungen zu erkennen. Private Equity Fonds halten Beteiligungen im Regelfall nur etwa vier bis sieben Jahre. Das lässt sich v.a. durch Rückzahlungsverpflichtungen und Renditeerwartungen eigener Investoren erklären. Family Offices verfolgen hingegen vordergründig das Ziel einer nachhaltigen Verwaltung und Erhaltung des Familienvermögens. Je nach Asset-Klassen bilden somit Zeitspannen von weniger als zehn Jahren zwischen Beteiligungserwerb und -Veräußerung eher die Ausnahme.

Da Family Offices keine „buy to sell“-Strategie verfolgen, sollte der Fokus bei der Auswahl von Zielgesellschaften v.a. auf dem möglichen Langfristertrag und der Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle gelegt werden. Kurzfristige Entwicklungspotenziale sind eher zu vernachlässigen.

Besonderheiten bei Minderheitsbeteiligung

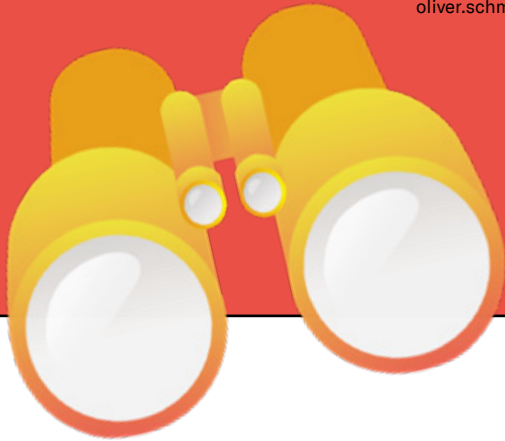
Im Regelfall streben Family Offices keine vollständigen Übernahmen an, sondern beteiligen sich insbesondere in Form von Minderheitsbeteiligungen. Dadurch lassen sich einerseits erworbene Beteiligungen zumeist später einfacher weiterveräußern. Andererseits lässt sich durch viele Minderheitsbeteiligungen eine breitere Risikostreuung und Diversifikation erreichen als durch wenige große Einzelinvestments.

Family Offices sind gut beraten, beim Erwerb von Minderheitsbeteiligungen ein besonderes Augenmerk auf die Sicherung ausreichender Einflussnahme-Möglichkeiten und Mitspracherechte als (künftige) Gesellschafter zu legen, v.a. durch entsprechende Vereinbarungen in der Satzung der Zielgesellschaft bzw. in einem abzuschließenden Beteiligungsvertrag. Hierzu zählen u.a. Zustimmungsvorbehalte, Einräumung von Sonderrechten, die Etablierung eines Beirates sowie Regelungen zum Verwässerungsschutz.



Dr. Oliver Schmitt
RECHTSANWALT

+49 89 9287 80 311
oliver.schmitt@roedl.com



Aspekte des Aufsichtsrechts

Im Zuge der Verwaltung von Vermögen erbringen Family Offices meist eine Vielzahl aufsichtsrechtlich relevanter Tätigkeiten. Allen voran zählen dazu Anlageberatung (Abgabe persönlicher Anlageempfehlungen), Anlagevermittlung (Vermittlung von Anlagen) und Finanzportfolioverwaltung (Verwalten von Vermögen anderer mit Entscheidungsspielraum) als drei klassische Bereiche der Bank- und Finanzdienstleistungen, deren gewerbsmäßiges Betreiben nach dem Kreditwesengesetz (KWG) grundsätzlich erlaubnispflichtig ist. Daraus folgt die entsprechende Pflicht des Family Office zur Beantragung einer Erlaubnis bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) und die daran geknüpfte Erfüllung umfassender aufsichtsrechtlicher Pflichten. Verstöße ziehen empfindliche Sanktionen nach sich.

Erbringen SFO grundsätzlich erlaubnispflichtige Bank- und Finanzdienstleistungen, unterliegen sie dennoch oftmals im Ergebnis keiner Erlaubnispflicht. Das gilt – vorbehaltlich weiterer Voraussetzungen – etwa dann, sofern und solange das Family Office das Vermögen nur einer Familie/ Person anlegt und verwaltet. Dementsprechend unterfallen MFO hingegen regelmäßig der Erlaubnispflicht. Wichtig ist jedoch stets vorab und einzelfallbezogen zu prüfen, ob eine Erlaubnis nach dem KWG benötigt wird. Hingewiesen wird auch darauf, dass bereits die Erbringung einer einzigen im Ergebnis erlaubnispflichtigen Tätigkeit zur Folge haben kann, dass sämtliche weitere Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte, die infolge einer Ausnahmeregelung eigentlich erlaubnisfrei sind, einer Erlaubnis nach dem KWG bedürfen.

Beim Kapitalanlagegesetz (KAGB) gilt im Regelfall, dass SFOs keine Erlaubnis nach KAGB benötigen, soweit und solange sie Privatvermögen ausschließlich einer Familie/ Person investieren. Bei Familienvermögen ist hierbei v.a. ausschlaggebend, dass das Vermögen aus dem „engsten Familienkreis“ stammt. Verwaltet das Family Office (auch) Vermögen von „entfernteren“ Verwandten, ist besondere Vorsicht zu walten. Im Zweifel sollte vorab eine sorgfältige Prüfung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen erfolgen. Denn auch nicht vorsätzliche Verstöße gegen das KAGB ziehen empfindliche Sanktionen nach sich.

Erben oder Schenken in Spanien – das sollten Sie wissen

Von Katja Conradt & Beatriz Junoy
Rödl & Partner Palma de Mallorca und Madrid



Erben und Schenken in Spanien trifft auf eine Vielfalt von zu beachtenden Rechtsvorschriften – sowohl im Zivil- als auch im Steuerrecht. Bei einem Deutschlandbezug sind sie zusätzlich mit den deutschen Vorschriften zu koordinieren.

Seit dem 17. August 2015 gilt die „Europäische Erbrechtsverordnung“ 650/2012 (EU-ErbVO), die als höherrangiges europäisches Recht dem nationalen spanischen Recht direkt übergeordnet ist und Erbfälle mit Auslandsbezug regelt. Darüber hinaus finden ergänzend das spanische Zivilgesetzbuch sowie ggfs. autonome, regionale Bestimmungen wie das katalanische Zivilgesetzbuch auf Erb- und ggfs. Schenkungsfälle mit Anknüpfungspunkten zu Spanien Anwendung. Für die Erbschaft- und Schenkungsteuer kommt den 17 Autonomen Gebietskörperschaften und zwei Autonomen Städten in Teilen eigene Gesetzgebungskompetenz zu.

Erbrecht

Mit Inkrafttreten der EU-ErbVO richtet sich das für die Nachfolge (Erbenschaften) geltende Zivilrecht in Spanien und Deutschland nach dem Recht des Staates, in dem der Verstorbene zum Zeitpunkt des Todes seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte. Wer als deutscher Staatsbürger dauerhaft in Spanien lebt, jedoch nicht möchte, dass das aus seiner Sicht ausländische spanische Erbrecht im Falle seines Todes zur Anwendung kommt, kann und muss aktiv werden. Als deutscher Staatsbürger kann er das deutsche Erbrecht wählen, indem er es testamentarisch oder erbvertraglich festlegt. Die Rechtswahl ist aber nicht willkürlich möglich. Gewählt werden kann nur das Recht des/der Staates/Staaten, dem/denen die Person zum Zeitpunkt der Rechtswahl oder zum Zeitpunkt ihres Todes als Staatsbürger angehört.

Steuerrecht

Ob die Übertragung einer Immobilie oder sonstiger beweglicher Vermögensgegenstände der Erbschaft-/Schenkungssteuer in Spanien unterliegt, hängt davon ab, ob ein Anknüpfungspunkt zu Spanien gegeben ist. I.d.R. knüpfen sowohl Spanien als auch seine Autonomen Gebietskörperschaften entweder

- an die Ansässigkeit des Erblassers oder
- an den Belegenheitsort der Immobilie bzw. den Großteil des sich auf spanischem Territorium befindlichen Nachlasses an.

Die staatlichen Erbschaft- und Schenkungsteuersätze in Spanien weichen i.d.R. deutlich von denjenigen ab, die ggf. von den Autonomen Gebietskörperschaften festgelegt und vorrangig anzuwenden sind.

Beispiel: Im Falle einer Immobilie im Bemessungswert von 2 Millionen Euro liegt der staatliche Erbschaftsteuersatz bei Angehörigen der Gruppe 1 (Kinder unter 21) sowie der Gruppe 2 (Kinder über 21, Ehegatten, eingetragene Lebenspartner und ggfs. Eltern) bei 34 Prozent (Steuerbelastung von ca. 600.000 Euro für nicht in Spanien Ansässige), wohingegen der Satz auf den Balearen in dieser Größenordnung und bei geringem Vorvermögen bei ca. 15 Prozent (Steuerbelastung von etwa 140.000 Euro für nicht in Spanien Ansässige) liegt. Sollten der oder die Erbe/n in Spanien steuerlich ansässig sein, greifen ggfs. Steuervergünstigungen in Höhe von 99 Prozent, die im Endeffekt zu einer Steuerbelastung von ca. 2.000 Euro im Vergleich zu nicht in Spanien Ansässigen führen.

Ist der Erblasser oder Schenker steuerlich nicht in Spanien ansässig, so kann nur dann ein Anknüpfungspunkt zu den meist vorteilhafteren, autonomen Bestimmungen der verschiedenen Gebietskörperschaften Spaniens hergestellt werden, wenn sich auf deren Territorium entweder eine Immobilie oder der Großteil des sich auf spanischem Territorium befindlichen Nachlasses befindet.

Gleichwohl ist zu beachten, dass die spanischen Erbschaftsteuersätze mit zu den höchsten Sätzen in der Europäischen Union gehören.

Die Sätze für Erbschaftsteuer einerseits und Schenkungsteuer andererseits fallen auf nationaler spanischer Ebene im Wesentlichen nicht groß auseinander. Was hier jedoch einen erheblichen Unterschied in der Steuerbemessung ausmacht, sind die Steuervergünstigungen, von denen es wesentlich weniger im Bereich der Schenkungsteuer gibt.

Ist der Erblasser oder Schenker nicht in Spanien, sondern in Deutschland ansässig, besteht ein weiterer Anknüpfungspunkt für die Erhebung von Erbschaft- oder Schenkungsteuer in Deutschland auf Vermögen, das in Spanien belegen ist. Dasselbe gilt,



wenn Erben oder Beschenkte in Deutschland steuerlich ansässig sind. Mangels Doppelsteuerungsabkommen in Erbschaft und Nachlasssachen zwischen Deutschland und Spanien kann es zu einer doppelten Besteuerung kommen. Im „best case“ kann die spanische Steuer in Deutschland angerechnet werden, im „worst case“ kommt es zur echten doppelten Besteuerung.

Eine Erbschaft oder Schenkung aus Spanien kann sowohl für die Erben und erst recht für Beschenkte, die nicht in Spanien ansässig sind, sehr teuer werden. Vor diesem Hintergrund ist eine sorgfältige und frühzeitige Nachfolgeplanung zu empfehlen und die Erbschaftsteuerbelastung sollte schon im Vorfeld bei Wohnsitzwahl und langfristigen Investmententscheidungen im Blick behalten werden.



Katja Conradt
RECHTSANWÄLTIN

+34 91 535 9977
katja.conradt@roedl.com



Spanien verschärft Vermögensteuer

Änderung betrifft bereits das Jahr 2022

Von Katja Conradt
Rödl & Partner Palma de Mallorca

Das Königreich Spanien ist eines der wenigen Länder Europas, neben Frankreich, Luxemburg, Norwegen und der Schweiz, das noch eine Vermögensteuer erhebt. Spanien hat zum 29. Dezember 2022 – rechtzeitig vor Jahresende – die Vermögensteuer novelliert und zusätzlich ein weiteres Gesetz zur Besteuerung großer Vermögen erlassen. Im Einzelfall kann das zu einer deutlichen Verschärfung der Steuerbelastung in Spanien führen und das bereits „rückwirkend“ für das Jahr 2022.



Besteuert wird das Nettovermögen natürlicher Personen zum 31. Dezember eines jeden Jahres, bestehend aus der Gesamtheit der wirtschaftlichen Güter und Rechte, abzüglich der Verbindlichkeiten und persönlichen Verpflichtungen, die damit in Verbindung stehen. Nicht in Spanien steuerlich Ansässige sind dann von dieser Steuer betroffen, wenn sie wirtschaftliche Güter oder Rechte inne haben, die entweder auf spanischem Territorium gelegen sind, dort ausgeübt oder auf spanischem Territorium zu erfüllen sind (wie Immobilien).

Was neu ist

Die spanische Steuerverwaltung und die Rechtsprechung haben wiederholt die Rechtsauffassung bestätigt, dass Immobilien, die sich zwar auf

spanischem Territorium befinden, doch mittels nicht in Spanien ansässiger Gesellschaften (bspw. KG oder GmbH) gehalten werden, nicht in den Anwendungsbereich der Vermögensteuer fallen.

Diese Rechtslage hat sich mit Inkrafttreten der Novellierung der Vermögensteuer am 29. Dezember 2022 geändert. Künftig gelten Beteiligungen an Unternehmen aller Art (somit auch ausländische, nicht in Spanien ansässige Unternehmen, wie GmbHs oder KGs),

- die nicht auf organisierten Märkten gehandelt werden und
- deren Vermögenswerte zu mind. 50 Prozent direkt oder indirekt aus auf spanischem Gebiet gelegenen Immobilien bestehen

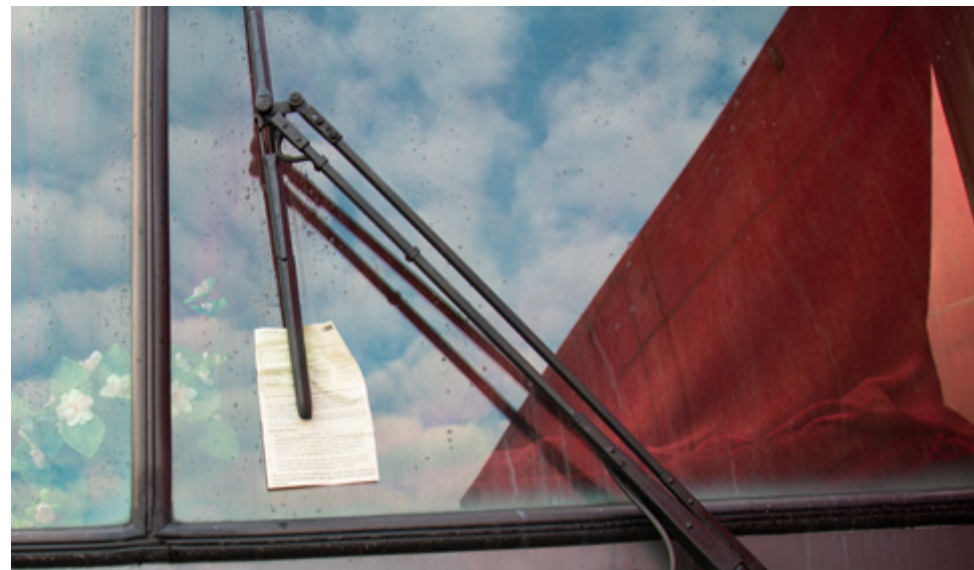
als auf spanischem Gebiet gelegen und fallen demnach unter den Anwendungsbereich der Vermögensteuer in Spanien.

Sofern Immobilien in Spanien mittelbar über eine nicht in Spanien steuerlich ansässige Gesellschaft gehalten werden, ist daher zu überprüfen, ob die Aktiva der Gesellschaft direkt oder indirekt zu mehr als 50 Prozent aus Immobilien auf spanischem Territorium bestehen. Hierzu sind im Allgemeinen die Buchwerte der Aktiva durch ihren Marktwert zu ersetzen und im Falle von Immobilien ist der höhere Wert zwischen Katasterwert, dem seitens der Steuerverwaltung bestimmten oder überprüften Wert, oder dem Kaufpreis für die Bewertung heranzuziehen. Ggf. ist zu überlegen, die Vermögensstruktur anzupassen, um der Vermögensteuererfassung zu entgehen.

Auf das DBA kommt es an

Da es sich um Beteiligungen an einer nicht in Spanien ansässigen Gesellschaft handelt und der Gesellschafter oder Aktionär ggfs. nicht in Spanien steuerlich ansässig ist, ist zur Vermeidung einer doppelten Besteuerung relevant, ob Spanien ein Besteuerungsrecht, ggf. nach dem Doppelbesteuerungsrecht, zusteht.

Spanien hat zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) abgeschlossen. Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Österreich und Spanien bspw. ist ein älteres Abkommen (aus



1968), das Spanien im vorliegenden Fall kein Besteuerungsrecht einräumt. Wohingegen das neuere Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Spanien aus dem Jahr 2011 dem spanischen Staat dann ein Besteuerungsrecht einräumt, wenn das Aktivvermögen deutscher Gesellschaften zu mind. 50 Prozent unmittelbar oder mittelbar aus in Spanien belegtem unbeweglichen Vermögen besteht.

Bewertung der Anteile

Die Gesetzesnovellierung besagt, dass Aktien und Anteile ausländischer Unternehmen zu einem sog. theoretischen Wert bewertet werden, der sich aus der letzten genehmigten Bilanz ergibt – vorausgesetzt, dass diese Bilanz, sei es zwingend oder freiwillig, einer Überprüfung und Kontrolle unterzogen wurde und der Prüfbericht positiv ausfällt.

Falls die Bilanz nicht geprüft wurde oder der Prüfbericht nicht positiv ausfällt, erfolgt die Bewertung mit dem höchsten der drei folgenden Werte:

- dem Nennwert,
- dem theoretischen Wert, der sich aus der letzten genehmigten Bilanz ergibt, oder
- dem Wert, der sich aus der Kapitalisierung des durchschnittlichen Gewinns der drei vor dem Zeitpunkt der Steuerentstehung abgeschlossenen Geschäftsjahre zum Satz von 20 Prozent ergibt.

Steuererhebung

Die Erhebung der Vermögensteuer wurde komplett an die Autonomen Gebietskörperschaften abgegeben, weswegen ihnen die Festlegung der Freibeträge, der Steuersätze, der Bemessung sowie der Vergünstigungen obliegen.

Nichtresidenten können grundsätzlich entscheiden, ob sie die staatlichen Steuersätze oder die Steuersätze der Autonomen Gebietskörperschaft, in der sich die Mehrheit ihrer Vermögenswerte

befindet, wählen. Meist sind die staatlichen Steuersätze günstiger als die der Autonomen Gebietskörperschaft. Die staatlichen Vorschriften sehen bspw. einen generellen Freibetrag von 700.000 Euro vor, der je nach Autonomer Gebietskörperschaft in Spanien variieren kann. So liegt z.B. der Freibetrag in Andalusien bei 1,25 Millionen Euro, wohingegen der Freibetrag in Katalonien bei gerade 500.000 Euro liegt.

Liegen die Anteile nach der vorgenannten Bewertung unter der Freibetragsgrenze, entsteht keine Steuer und ist folglich keine Steuererklärung abzugeben.

Die Autonome Gebietskörperschaft von Madrid, wo sich ein Großteil der Vermögensteuerpflichtigen befindet, hat eine 100 Prozent-Vergünstigung beschlossen, ebenso Andalusien. Daher müssen Steuerpflichtige in Madrid und Andalusien derzeit keine Vermögensteuer zahlen.

Ergänzende Besteuerung großer Vermögen

Um diese Lücke zu schließen, wurde ebenfalls mit Wirkung ab dem 29. Dezember 2022 eine weitere zusätzliche Steuer eingeführt, die sog. Steuer zur Besteuerung von großen Vermögen, die ebenfalls nicht in Spanien Ansässige mit Gütern auf spanischem Territorium oder Rechten, die in Spanien auszuüben oder zu erfüllen sind, betreffen kann. Die neue Steuer gilt in Ergänzung zur novellierten Vermögensteuer. Es handelt sich um eine direkte, personenbezogene Steuer, die im Gegensatz zur Vermögensteuer hoheitlich nicht auf die Autonomen Gemeinschaften übertragen worden ist. Bemessungsgrundlage für die Steuer ist ein Nettovermögen von mehr als 3 Millionen Euro Erhebung, Bemessung und Bewertung richten sich nach denselben Grundsätzen der Vermögensteuer, die im Übrigen abzugsfähig ist.

Da die tatsächlich entrichtete Vermögensteuer von der neuen Steuer auf große Vermögen abgezogen werden kann, betrifft die neue Steuer lediglich die nicht in Spanien steuerlich Ansässigen, die Güter oder Rechte in den Autonomen Gebietskörperschaften

haben, wo keine Vermögensteuer gezahlt wird (wie in Madrid und ab 2023 in Andalusien) oder wo Steuervergünstigungen vorherrschen (bspw. in Galizien und Castilla y Leon).

Die Besteuerung ist wie folgt gestaffelt:

	0%	bis zu einem Vermögen von 3 Millionen €
	1,7%	zwischen 3 Millionen € und 5.347.998,03 € Nettovermögen
	2,1%	zwischen 5.347.998,03 € und 10.696.996,06 € des Nettovermögens
	3,5%	für mehr als 10.695.996,06 €



Katja Conradt
RECHTSANWÄLTIN

+34 91 535 9977
katja.conradt@roedl.com

Die mobile Familie

Steuerfolgen bei internationalem Wohnsitz und Ausbildung

Von Elke Volland & Anna Luce
Rödl & Partner Nürnberg



Die Mobilität vermögender Privatpersonen nimmt zu. Familienmitglieder verbringen regelmäßig einige Zeit im Ausland oder wandern dauerhaft aus. Doch die Internationalisierung der Familie kann ungeplante steuerliche Folgen und Belastungen nach sich ziehen.

Ein „steuerlicher Wegzug“ liegt vor, wenn eine natürliche Person aus der unbeschränkten Steuerpflicht in Deutschland ausscheidet. Das setzt voraus, dass der Steuerpflichtige seinen Wohnsitz und seinen gewöhnlichen Aufenthalt im Inland aufgibt. Das ist nicht etwa

schon bei Begründung eines zweiten Wohnsitzes oder längerer Abwesenheit der Fall; abzustellen ist auf den „Lebensmittelpunkt der Interessen“, der bei vorübergehenden Auslandsaufenthalten zu Arbeits- oder Bildungszwecken regelmäßig bei der Familie in Deutschland verbleibt. Etwas anderes kann bei längerfristigen Auslandsaufenthalten mit wenigen oder kurzzeitigen Inlandsaufenthalten oder bei einer dauerhaften Auswanderung gelten.

Sowohl zum Zeitpunkt des Wegzugs als auch danach ergeben sich ertragsteuerliche und erbschaft- bzw. schenkungsteuerliche Problemstellungen.

BESTEuerung BEI WEGZUG

Beim Wegzug werden bestimmte Vermögenswerte des Steuerpflichtigen aus dem deutschen Steuerbereich herausgelöst (sog. „Steuerentstrickung“). Um das deutsche Besteuerungsrecht hieran zu sichern, werden zum Zeitpunkt des Wegzugs stille Reserven besteuert, also noch unbesteuerte Wertzuwächse (sog. „Wegzugsbesteuerung“). Das gilt insbesondere für Anteile an in- oder ausländischen Kapitalgesellschaften i.S.d. § 17 EStG, d.h. Beteiligungen an Kapitalgesellschaften von mind. 1 Prozent, die zu irgendeinem Zeitpunkt innerhalb der letzten fünf Jahre vor dem Wegzug bestehen.

Neben dem tatsächlichen Wegzug aus Deutschland gibt es auch andere Tatbestände, in denen die „Wegzugsbesteuerung“ ausgelöst wird. Bspw. führt die unentgeltliche Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Wege der Erbschaft oder Schenkung auf eine nicht unbeschränkt steuerpflichtige Person ebenfalls zur Besteuerung der stillen Reserven in den Anteilen.

FÄLLIGKEIT DER WEGZUGSTEUER

Die Folge des „steuerlichen Wegzugs“ ist die Besteuerung eines fiktiven Gewinns ohne entsprechenden Liquiditätszufluss. Er würde nur bzw. erst bei tatsächlicher Realisierung der Wertzuwächse durch Veräußerung erzielt. Zum Zeitpunkt des Wegzugs aus Deutschland gelten die Beteiligungen also als zum Verkehrswert veräußert und der Veräußerungsgewinn unterliegt grundsätzlich der sofortigen Besteuerung. Bei Wegzugsfällen bis zum 31. Dezember 2021 innerhalb der Europäischen Union (EU) oder des Europäi-

schen Wirtschaftsraums war es noch möglich, die entstehende Steuer zinslos und unbefristet zu stunden. Nach der neuen Rechtslage ist die unbegrenzte Stundung jedoch nicht mehr möglich. Lediglich eine zeitliche Streckung auf sieben Jahre kann auf Antrag und i.d.R. nur gegen Sicherheitsleistung erreicht werden.

SCHENKEN UND VERERBEN

Bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer ist zu beachten, dass die deutsche Steuerpflicht nicht sofort mit dem Wegzug aus Deutschland endet. Während der Dauer von fünf Jahren nach einem Wegzug aus Deutschland wird ein Wegzügler mit deutscher Staatsangehörigkeit weiterhin wie ein Inländer behandelt und ein Vermögensübergang im Grundsatz der unbeschränkten Steuerpflicht in Deutschland unterworfen. Dasselbe gilt, wenn zumindest der Erwerber Inländer ist. Haben beide – Zuwendender und Erwerber – seit mehr als fünf Jahren weder ihren Wohnsitz noch ihren gewöhnlichen Aufenthalt im Inland, unterliegt nur bestimmtes inländisches Vermögen der deutschen Steuer (beschränkte Steuerpflicht). Solche sog. „Inlandsvermögen“ i.S.d. § 121 BewG sind z.B. Beteiligungen an einer deutschen Kapital-/Personengesellschaft oder deutsche Immobilien. Erfolgt der Wegzug des Erblassers bzw. Schenkers allerdings in ein Niedrigsteuergebiet, wird für Erbfälle und Schenkungen innerhalb von zehn Jahren nach dem Wegzug der Umfang des der deutschen Schenkung- bzw. Erbschaftsteuer unterliegenden Vermögens auf sämtliches in Deutschland belegenes Vermögen ausgeweitet (erweiterte beschränkte Steuerpflicht).

Besteht nach Wegzug nur eine beschränkte Schenkung- oder Erbschaftsteuerpflicht in Deutschland, kann der persönliche Freibetrag des Erwerbers deutlich niedriger sein. Der Freibetrag wird – vereinfacht gesagt – nur anteilig gewährt: im Verhältnis des Wertes des inländischen zum gesamten Erwerb der letzten zehn Jahre. Hinzu kommt, dass Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer auch im Wohnsitzstaat des Steuerausländers anfallen kann. Eine Anrechnung der ausländischen Steuer in Deutschland erfolgt grundsätzlich nicht. Nur wenige Doppelbesteuerungsabkommen verhindern eine Doppelbelastung.



FAZIT

Nicht nur aus Gründen der Steueroptimierung kann der Wegzug ins Ausland insbesondere für den Erbfall eine Testamentsanpassung oder -errichtung erforderlich machen. Auch die zivilrechtliche Testamentsgestaltung muss einen Wohnsitzwechsel ins Ausland berücksichtigen. Für den grenzüberschreitenden Erbfall ist beim letzten gewöhnlichen Aufenthalt des Erblassers im Ausland bspw. die Anwendung deutschen Erbrechts ausdrücklich im Testament anzuordnen, wenn der Erblasser seinen Nachlass nicht nach der ausländischen Rechtsordnung vererben will. Eine Kollision der anwendbaren Erbrechte und eine Doppelbesteuerung kann durch eine abgestimmte Nachfolgeplanung für das In- und Ausland vermieden werden.

BITTE BEACHTEN SIE:

- Der Wegzug ins Ausland kann Steuern auf Wertzuwächse bestimmter Vermögensgegenstände (insbesondere Anteile an Kapitalgesellschaften) auslösen.
- Eine zinslose und zeitlich unbegrenzte Steuerstundung ist seit dem 1. Januar 2022 nicht mehr möglich.
- Schenken und Vererben nach Wegzug erfordern eine steuerliche und zivilrechtliche Analyse sowie abgestimmte Planung im In- und Ausland.



Elke Volland

RECHTSANWÄLTIN,
FACHANWÄLTIN FÜR STEUERRECHT
PARTNER

+49 911 9193 1246
elke.volland@roedl.com



Transparenzstreben bleibt im Trend

Bei Nichteinhaltung drohen empfindliche Sanktionen

Von Ulrike Grube, Ellen Ashauer-Moll & Dr. Christine Varga-Zschau
Rödl & Partner Nürnberg und Regensburg



Der Trend hält weiterhin an: Der Gesetzgeber verfolgt mit dem Erlass von immer mehr regulatorischen Vorgaben das Ziel, ein stetiges Mehr an Transparenz herbeizuführen. Er wird dem Prinzip auch im nächsten Jahr hohe Aufmerksamkeit widmen. Die Erwartung an immer mehr Transparenz trifft dabei Unternehmen aller Branchen bis hin zum Family Office. V.a. Meldepflichten zu wirtschaftlich Berechtigten sowie grenzüberschreitenden Investitionen bzw. Gestaltungen und deren Finanzkontendaten stellen dabei nennenswerte Herausforderungen dar.

Das Thema Meldepflichten und Transparenzvorschriften kommt einem undurchdringlichen Dschungel gleich. Zum einen sollen eine Unmenge an Vorschriften Geldwäsche und Korruption unterbinden. Zum anderen liegt das Bestreben insbesondere auch darin, grenzüberschreitende Steuerschlupflöcher zu stopfen. Die bestehenden Vorschriften wurden im vergangenen Jahr durch die Sanktionsdurchsetzungsgesetze I und II sowie die darin manifestierten zusätzlichen Pflichten und Verbote flankiert.

Sanktionsdurchsetzungsgesetz II

Das sog. SDG II ist am 28. Dezember 2022 in Kraft getreten und soll dafür Sorge tragen, dass die Sanktionsdurchsetzung in Deutschland verbessert wird und infolgedessen die Wirkungen der EU-Sanktionen gegen Russland verstärkt werden.

Künftig werden aber auch Immobiliengeschäfte und Geschäfte erheblicher Vermögenswerte (>100.000 Euro) „unter die Lupe“ genommen: Zu diesem Zweck wurde nicht nur eine Mitteilungspflicht von Vereinigungen mit Sitz im Ausland, die Immobilien in Deutschland halten, eingeführt, sondern darüber hinaus ist die Verknüpfung des Vermögensregisters mit anderen Verzeichnissen sowie der Verknüpfung von Immobiliendaten mit dem Transparenzregister geplant.

Zudem wurde ein Barzahlungsverbot bei Immobilientransaktionen normiert, um die Herkunft des Vermögens und der Geldflüsse transparent zu machen.

Geldwäschebekämpfung und Transparenzregister

Die gleiche Stoßrichtung verfolgte die Europäische Union (EU), die die Geldwäscherichtlinie kontinuierlich weiter entwickelt – aktuell ist die 6. Fassung verabschiedet. Bisherige Geldwäscherichtlinien führten z.B. Sorgfaltspflichten zur Identifikation von (Bank-)Kunden („Know Your Customer“-Prinzip) und das Transparenzregister ein.

Ziel ist es, treuhänderische Gestaltungen und weit verzweigte Firmengeflechte aufzudecken und für nahezu jedermann einsehbar zu machen. Die Darlegung eines berechtigten Interesses für die Einsichtnahme ist bereits seit Inkrafttreten der 5. EU-Geldwäscherichtlinie im Jahr 2018 nicht mehr erforderlich, sodass jedermann („alle Mitglieder der Öffentlichkeit“) die Möglichkeit erhalten, Einsicht zu nehmen. Öffentlich zugänglich für jedermann sind Name, Monat und Jahr der Geburt, Wohnsitzland und Staatsangehörigkeit des wirtschaftlich Berechtigten.

Des Weiteren sind interne Absprachen zwischen den Gesellschaftern – sofern sie Stimmrechte oder Abstimmungsverhalten betreffen und damit die besagten 25 Prozent bzw. die „Beherrschungsschwelle“ überschreiten – gegenüber der Geschäftsführung und letztendlich auch gegenüber den zur Einsicht ins Transparenzregister berechtigten Personen „offen zu legen“.

Bekämpfung von Steueroptimierung und -hinterziehung

Zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung wurden durch die USA mit dem „Foreign Account Tax Compliant Act“ (FATCA) sowie anschließend durch zahlreiche Staaten der OECD mit den „Common Reporting Standards“ (CRS) Re-

gelungen zum internationalen automatischen Informationsaustausch von Finanzkonten geschaffen.

Doch damit nicht genug: Die EU verlangte aufgrund einer bereits bestehenden Richtlinie Meldungen zu grenzüberschreitenden Gestaltungen, die unter dem Stichwort DAC 6 seit 2020 bekannt sind. Betroffen sind nicht nur „typische“ Steuersparmodelle. Auch Gestaltungen zur Aushöhlung von Meldepflichten zum „automatischen Informationsaustausch von Finanzkonten“ (AIA) und die „Verdeckung“ von wirtschaftlichen Eigentümern lassen sich darunter fassen. Innerhalb der sehr kurzen Frist von 30 Tagen sind u.a. die Namen der „nutzenden“ Steuerpflichtigen und ihre Steueransässigkeit elektronisch zu melden.

Die zum 1. Januar 2023 geltenden neuen EU-Steuertransparenzvorschriften für digitale Plattformen sehen ebenfalls umfangreiche Melde- und Sorgfaltspflichten vor. So werden Anbieter digitaler Plattformen verpflichtet, den europäischen Steuerbehörden Informationen über Transaktionen ihrer registrierten Verkäufer offenzulegen.

Auch – und gerade – Family Offices sind von sämtlichen Regelungen betroffen, da sie ihr Vermögen global und alternativ zu üblichen Assetklassen, wie börsennotierte Aktien und Anleihen, investieren.

Private Equity Investitionen cross border

Auf der Suche nach alternativen Investitionen setzen Family Offices verstärkt auf Immobilienwerte, Private Equity und hybride Instrumente, z.B. Mezzanine Darlehen. Meldepflichtig sind dabei u.a. die Begründung, die Auf-

gaben oder die Änderung der Beteiligung an ausländischen Personengesellschaften und der Erwerb sowie die Veräußerung von Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften und sonstigen ausländischen Körperschaften – sofern damit eine Beteiligung von mind. 10 Prozent am Kapital oder Vermögen erreicht wird oder die Summe der Anschaffungskosten aller Beteiligungen mehr als 150.000 Euro beträgt.

Damit stehen gerade Family Offices vor der Herausforderung, ihre Investitionen auf die vorgenannten Schwellenwerte zu durchleuchten und die geforderten Meldepflichten zu erfüllen.

V.a. bei hybriden Investitionen über die Grenze ist die Meldepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen sorgfältig zu prüfen. Die EU beabsichtigt, die Mindestsanktionen für Verstöße gegen DAC 6-Pflichten deutlich anzuheben, sodass eine übersehene Meldepflicht in Zukunft empfindliche finanzielle Konsequenzen mit bis zu 150.000 Euro Bußgeld auslösen könnte.

Neues zum Transparenzregister

Auf Diskretion und Anonymität bedacht, sahen sich Family Offices nicht zuletzt aufgrund der Zugangsänderungen mit Offenlegungspflichten zum

Transparenzregister konfrontiert. Inwieweit diese Offenlegungen infolge von Zugangssperren gelang, hing nicht zuletzt von den gewählten Strukturen des jeweiligen Family Office ab.

Eine neue Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs vom 22. November 2022 (Pressemitteilung vom 22. November 2022, Urteil des Gerichtshofs in den verbundenen Rechtssachen C-37/20 | Luxembourg Business Registers und C-601/20 | Sovim) scheint (nicht nur) Family Offices eine Steilvorlage für einen entsprechenden Beschränkungsantrag zu liefern und Bewegung in die Frage zu bringen, welche Daten von Unternehmen zur Einsichtnahme in öffentlichen Registern bereitstehen müssen.

Auf Grundlage dieser Entscheidung müssen die Mitgliedsstaaten nun sicherstellen, dass die Informationen über das wirtschaftliche Eigentum von Unternehmen nicht ohne Weiteres der Öffentlichkeit zugänglich sein dürfen, da sonst das Recht auf Privatsphäre und den Schutz personenbezogener Daten schwerwiegend verletzt werden würde.

Infolge des Urteils werden die Anforderungen, unter denen entsprechende Einsichtnahmen in das Register erfolgen können, in jedem Mitgliedstaat der Europäischen Union überarbeitet werden müssen. Der Bundestag hat am 7. Dezember 2022 einen Regierungsentwurf beschlossen; sämtliche Einsichtnahmen durch die Öffentlichkeit sind bis auf Weiteres ausgesetzt.

Trotz dieses Urteils bleibt es bei der Verpflichtung zur Meldung an das Transparenzregister, ungeachtet der Anträge auf Beschränkung der Einsichtnahme. Diese Verpflichtung gilt es nach wie vor ernst zu nehmen: Ein Verstoß gegen die Melde- und Offenlegungspflichten stellt eine Ordnungswidrigkeit dar. Geldbußen von bis zu 100.000 Euro stehen im Raum – bei Mehrfachverstoß sogar bis zu 1 Millionen Euro oder das Zweifache des aus dem Verstoß gezogenen wirtschaftlichen Vorteils. Zusätzlich ist die Einziehung der erlangten Vorteile gemäß der geltenden §§ 73 ff. StGB grundsätzlich möglich. Im Rahmen der strafrechtlichen Einziehung gilt das sog. Bruttonprinzip, die damit erheblich über die Ahndung von Bußgeldern hinausgeht. Insofern ist es dringend angezeigt, derartige Meldepflichtverstöße zu vermeiden und deren Einhaltung bei internen Kontroll- und Risikomanagementsystemen zu berücksichtigen.

Ulrike Grube
RECHTSANWÄLTIN

+49 911 9193 1999
ulrike.grube@roedl.com



International Family Offices

Wenn internationales Wachstum die IT an ihre Grenzen bringt

Von Roland Leick
Rödl & Partner Mettlach



Wenn Unternehmen durch Expansion oder Zukauf international wachsen, geht das i.d.R. immer mit dem Aufbau von dezentralen Strukturen im IT-Bereich einher, die je nach Größe und Ausprägung der Unternehmenserweiterung herausfordernd sein können. Bei großen Produktionsstätten wird die IT-Infrastruktur für gewöhnlich dezentralisiert bereitgestellt, um die dortigen Produktions- oder Logistikinfrastrukturen zu unterstützen. Dabei stellt sich gerade bei kleineren Betriebsstätten die Frage, ob die Leistungen nicht aus einem Zentralrechenzentrum am Firmensitz oder eines Dienstleisters bereitgestellt werden sollten, um möglichst kostenoptimiert produzieren zu können. Ob und wie das funktioniert, beschreibt dieser Artikel.



Roland Leick

GESCHÄFTSFÜHRER RÖDL IT OPERATION GMBH &
CLOUDGERMANY.DE GMBH

+49 6864 8906 1303
roland.leick@roedl-consulting.com

Für viele von uns gehört eine digitale Arbeits- und Lebensweise zum Alltag und zur neuen Normalität. Mit dem Einzug von Cloud-Lösungen, die die IT weiter abstrahiert, sind die Grenzen der Nutzbarkeit scheinbar aufgehoben. Doch gerade für die vielen über weite Länder verteilten Offices stehen mannigfaltige Faktoren einer zentralisierten Bereitstellung gegenüber und bringen die IT-Bereiche oftmals an ihre Supportgrenzen.

Unterteilen kann man diese Faktoren in drei Schwerpunktbereiche, die dem zentralisierten Ansatz entgegenstehen. Den ersten Schwerpunktbereich nehmen dabei die technischen Aspekte ein, gefolgt von regulatorischen Vorgaben und der zentralen Verwaltbarkeit der verteilten Systeme.

Die Technik und das Kleingedruckte

Jeder kennt das Kleingedruckte in Verträgen, das in der IT-Welt den vielen Details und der Komplexität der immer größer werdenden Systemwelten entspricht. Ein Server mit einer Applikation ist schnell zentralisiert, was oftmals problematisch sein kann, da die Nutzer nicht mehr in der Nähe der Systeme arbeiten und die Daten bis zur Verarbeitung und Nutzung weite Wege vom Server zum Endanwender zurücklegen müssen. Diese Dauer des Datentransfers wird als Zugriffslatenz bezeichnet und muss v.a. bei international verteilten Lokationen beachtet werden. Gerade, wenn sich Family Offices über Kontinente hinweg verteilen, stößt man recht schnell an die Grenze der Zugriffslatenz und muss die Applikationen entgegen der ursprünglichen Planung am entfernten Standort bereitstellen. Unter der Vorgabe, dass die Applikation mit einer entsprechend hohen Verfügbarkeit bereitgestellt



werden soll, muss man schnell eine sehr umfangreiche Infrastruktur in der Lokation aufbauen. Das entspricht am Ende dem Aufbau eines Rechenzentrums „light“. Abhilfe kann die Nutzung von cloudbasierten Server-Ressourcen schaffen, die in der gleichen Geo-Region wie der dezentrale Standort liegen. Solche dezentralen Miniatur-Rechenzentren in einer Cloud dienen dann als IT-Hub für alle latenzempfindlichen Anwendungen und schaffen i.d.R. einen guten Kompromiss zum infrastrukturintensiven Eigenbetrieb eines dezentralen Rechenzentrums.

Damit einher geht auch die oben genannte Verfügbarkeit der Serverressourcen, die durch ein dezentrales Cloud Deployment deutlich höher ausfallen können als in einem kostenoptimierten Eigenbetrieb am ursprünglich vorhergesehenen Standort.

Die Regulatorien, je nach Land und Kontinent

Das Sprichwort „andere Länder, andere Sitten“ trifft oftmals auch auf die IT-Welt zu und spielt eine wichtige Rolle in einem internationalen Wachstum. Gerade der Payroll-Bereich sticht neben den oben beschriebenen Ressourcenbedarfen und Verfügbarkeiten bei einer internationalen Expansion heraus und bringt für Unternehmen regulatorische Anforderungen mit sich. Sie können so weit gehen, dass Payroll-Systeme in dem Land betrieben werden müssen, in dem sich das Office befindet, um den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Selbst minimale Abweichungen wirken sich negativ auf die Compliance des gesamten Unternehmens aus und stellen somit häufig in einer Alternativlosigkeit zu einem zentralisierten Betrieb die Weichen für eine dezentrale IT-Plattform.

Aufwand, der sich lohnt

Zentral betreiben und supporten ist sicherlich die effizienteste Art der Bereitstellung einer IT-Landschaft, da man sich in solchen Szenarien nur um eine redundante Netzwerkverbindung zwischen den verteilten Lokationen und den Zentralsystemen kümmern muss. Mit jedem verteilten Standort, der eine eigene IT-Infrastruktur betreibt, steigen der Aufwand und somit auch die laufenden Kosten für den Betrieb der Systeme. Wer sich am IT-Markt jetzt nach einem Stan-

dard oder einem Best-Practice-Ansatz umsieht, wird nicht fündig werden, weil jede Umgebung für sich individuell betrachtet werden muss und es keinen einheitlichen Standard dafür gibt.

Es setzen sich aber mehr und mehr inoffizielle Markstandards für den Betrieb der unterschiedlichen Lösungen und Anforderungen durch, die gute Möglichkeiten zur Optimierung der IT-Landschaften bieten.

Anwendungen ohne hohen Anspruch an die Zugriffslatenz können zentralisiert aus Cloud-Lösungen allokiert werden. Ein Beispiel hierfür ist Microsoft Office 365, mit dem die Bereitstellung und der laufende Betrieb der Kollaborationswerkzeuge gut umsetzbar sind. Für Unternehmen, die sich bewusst gegen Cloud-Lösungen entscheiden, können auch IT-Dienstleister die Werkzeuge aus dem Microsoft-Baukasten zentralisiert bereitstellen und somit mit einer private Cloud eine Brücke schlagen.

Dem gegenüber stehen Anwendungen, die aufgrund der hohen Verfügbarkeitserwartungen nicht dezentral betrieben werden können, weil dafür umfangreiche Ressourcen in den Family Offices aufgebaut werden müssten. Diese Anwendungen in einem Eigenbetrieb zu beherrschen, wird zu einer immer größer werdenden Herausforderung. Beispielhaft ist hier SAP S4/HANA zu nennen. In diesen Systemen kommen Unternehmen ohne eigene Spezialisten und Experten kaum weiter. Deshalb sind solche Plattformen am besten bei IT-Dienstleistern aufgehoben, die sich auf den Betrieb solcher Lösungen spezialisiert haben und mit entsprechenden „Service Level Agreements“ (SLAs) klare und messbare Zusagen über die Verfügbarkeit der Plattformen geben.

Übrig bleiben dann nur noch die Applikationen, die nah am Endanwender oder, wie bereits oben beschrieben, aufgrund regulatorischer Belange im jeweiligen Land oder der Region betrieben

werden müssen. Empfehlenswert ist die Bündelung der Systeme in einem cloud-basierten Rechenzentrum in der entsprechenden Geo-Region. Von dort aus baut man sternförmige Netzwerkverbindungen zu den entsprechenden Family Offices und zentralisiert sie in den entsprechenden IT-Hubs der Region. Diese Szenarien sind remote steuerbar und bieten gute Voraussetzungen für eine flexible Nutzung ohne hohe Initialaufwände und -kosten.

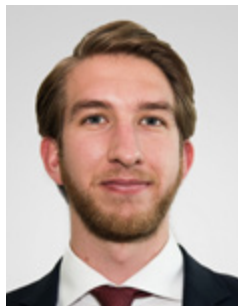
Der Betreuungsfokus der Unternehmen richtet sich mehr und mehr auf den Applikationsbetrieb und nicht mehr auf die Infrastruktur, die man im Unterbau dafür benötigt. Daher bedeutet ein verteilter Betrieb nicht zwangsläufig die Verteilung der IT-Systeme über Standorte, sondern ist vielmehr die Aufteilung der Systeme, je nach Anforderung, in das beste Betriebskonzept. Das setzt sich künftig aus mehreren Plattformen zusammen, in denen immer auch externe Support-Dienstleistungen enthalten sind, so dass Unternehmen sich auf die wichtigen IT-Themen konzentrieren können.

DATA TO TAX

Ganzheitliche Digitalisierung statt teurer Softwarepflaster

Von Matthias Jattke
Rödl & Partner Nürnberg

Neben der Vermögensverwaltung agieren Family Offices oft auch als Schnittstelle in der Erfüllung gesetzlicher Berichtspflichten ihrer Eigentümer. Steuerliche Deklarationspflichten im Ausland stechen dabei aufgrund komplexer Kalkulationen und oft jährlich wiederkehrender Ausführungen hervor. Durch steigende gesetzliche Anforderungen wurden Bestandslösungen kompromissbehaftet weiterentwickelt. Deren Ablösung durch neue Werkzeuge führt oft zu weiter steigender Komplexität. Ein ganzheitlicher Ansatz aus Prozess-, Fach- und IT-Sicht zur Digitalisierung ist notwendig.



Matthias Jattke
DEPUTY HEAD OF SAP BI & ANALYTICS
SENIOR ASSOCIATE

+49 171 153 0871
matthias.jattke@roedl-consulting.com

Als Schnittstelle in der Bedienung steuerlicher Anforderungen benötigen Family Offices qualifizierte Informationen zur finanziellen Situation der Eigentümer und Unternehmen. Insbesondere die heterogene Ausgestaltung von IT-Systemen in den beteiligten Unternehmen sorgt dafür, dass Finanzinformationen häufig nicht in einheitlich nutzbarer Form für das Family Office vorliegen. Die steuerlichen Anforderungen der (Teil-)Eigentümer ist für die Gesellschaften in der Ausgestaltung ihrer IT- und Datenhoheit von untergeordneter Priorität. Da finanzielle und rechtliche Sanktionen bei falscher bzw. ausbleibender Bedienung der Informationspflichten drohen, müssen die benötigten Informationen also entsprechend für die empfangenden Behörden und Dienstleister aufbereitet werden.

Die Aufbereitung liegt oft im Aufgabenbereich der Family Offices. Schwankende Datenqualitäten, große und somit manuell nicht zu überblickende Datenmengen sowie potenziell auftretende Widerstände gegen die Informationsbedarfe in den beteiligten Unternehmen erschweren sie. Um die steuerlichen Anforderungen erfüllen zu können, werden häufig Lösungen wie Microsoft Excel zur Aufbereitung verwendet. Dieser Ansatz ist für historisch kleinere Deklarationspflichten noch handhabbar. Durch wiederkehrende Anpassungen sind jedoch aus ehemals gut nutzbaren Hilfsmitteln im Laufe der Zeit gewachsene, hochkomplexe und in Bedienung sowie Wartung aufwendige Behelfslösungen entstanden. Auf künftig neue Anforderungen wie DAC6 oder PILLAR2 können solche Lösungen deshalb oftmals nicht mehr effizient umgestellt werden.



Digitaler Gesamtprozess statt technischer „Insellösungen“

Die wachsenden Anforderungen an steuerliche Informationspflichten zeichnen für die Zukunft dieser historisch entstanden Werkzeuge ein düsteres Bild. Eine Ablösung durch modernere IT-Hilfsmittel ist dabei ein erster Ansatz.

Es gibt verschiedene geeignete Lösungen am Markt: Von „Plug-and-Play“-Lösungen für spezifische Fachanforderungen über anpassbare Standardsoftware bis hin zu umfangreichen Individualimplementierungen ist die Bandbreite groß. Jedoch führt die komplexe Verzahnung aus steuerlichen Fachanforderungen, Prozessmanagement und IT-Unterstützung dazu, dass einseitig getriebene Ansätze, z.B. aus IT-Sicht, oft eigene Anforderungen außer Acht lassen. Es entstehen so Lösungen, die zwar akute Probleme beheben, jedoch die zugrundeliegenden Hindernisse nicht allumfassend beseitigen.

Stattdessen wird ein ganzheitlicher Ansatz unter Einbezug aller Prozessbeteiligten benötigt, in dem nicht die neuesten Werkzeuge und Optionen im Fokus stehen dürfen. Vielmehr müssen die fachlichen, technischen und regulatorischen Anforderungen des Gesamtprozesses aufgenommen und priorisiert werden. Erst dann können gezielte Maßnahmen für die Prozessgestaltung und dessen IT-Unterstützung umgesetzt werden. Auf diesem Weg wird sichergestellt, dass alle relevanten Anforderungen langfristig bedient werden. Gleichzeitig kann nur so eine Lösung geschaffen werden, die eine Gesamtprozesssicht abbildet und flexibel auf künftige Anforderungen reagiert.

Mehrwert für Family Offices und Dienstleister

Gewohnte Prozesse und Werkzeuge hinter sich zu lassen, um mit Aufwand eine neue und flexiblere Prozesswelt zu schaffen, erfordert Mut und Vertrauen, das Richtige zu tun. Unsere Erfahrungen zei-

gen, dass ganzheitlich durchdachte Digitalisierungslösungen einen echten Mehrwert sowohl für Family Offices als auch für deren unterstützende Dienstleister im Steuerumfeld bieten. Den ersten Schritt zu tun und den Status quo zu hinterfragen, sorgt somit schon lange vor der Umsetzung einer neuen Lösung für ein besseres Verständnis der eigenen Anforderungen sowie der Möglichkeiten, ihnen zu begegnen. Unsere Empfehlung lautet deshalb: Gehen Sie es an!

Einen Einblick in erfolgreiche Digitalisierung im Umfeld von Family Offices geben die nachfolgenden Zitate:

„Durch die Digitalisierung unseres – in mehr als 15 Jahren gewachsenen – US-Deklarationsprozesses mussten wir viele Aufgaben und Rollen neu durchdenken. Auch wenn es zunächst herausfordernd war, konnten gerade durch die gemeinsame Projektarbeit von Steuer-, IT-Beratern und Kundenseite schlanke und effiziente Prozesse gestaltet werden.“

Felicia Olson, Partner Tax, Rödl & Partner USA

„Durch unser Digitalisierungsprojekt konnten wir nicht nur als Family Office Aufwand bei der Datenbereitstellung und -aufbereitung für unsere Steuerberater reduzieren. Auch auf Dienstleisterseite ist der Gesamtprozess deutlich schlanker geworden, was wiederum zur Reduzierung der Kosten geführt hat. Das Projekt hat sich somit in kurzer Zeit amortisiert.“

Harald Dewert, Senior Vice President Tax & Customs, Schaeffler AG | Leiter Steuern INA-Holding Schaeffler GmbH & Co. KG

Beteiligungsbewertung bei Family Offices

Herausforderungen bei der Analyse von Unternehmensplanungen in stürmischen Zeiten

Von Cyril Prengel
Rödl & Partner Nürnberg

Die Asset-Klasse „Private Equity/Venture Capital“ gewinnt für Family Offices neben den „klassischen“ Kapitalmarkt-Anlagen an Bedeutung. Das regelmäßige Reporting zu Unternehmenswerten von Direktinvestments ist Grundlage für die Erfolgs- und Risikokontrolle des Family Office. Unabhängig von dem angewendeten Regelwerk ist die Bestimmung von Zeitwerten in Krisenzeiten besonders schwierig. Gerade bei der Erstellung und Plausibilisierung von Unternehmensplanungen als Basis für die Zeitwertbestimmung sind die derzeitigen Herausforderungen hoch.

BEWERTUNG ANHAND ANERKANNTER STANDARDS

Eine erste Orientierung zum Umgang mit den erhöhten Risiken können Bewertungsstandards und Verlautbarungen von Standardsettern geben. Hilfestellung bieten z.B. die Guidelines der „European Private Equity and Venture Capital Association“ (EVCA), die „International Private Equity and Venture Capital Valuation“ (IPEV)-Guidelines sowie in Deutschland die „Verlautbarungen und Praxishinweise des Fachausschusses für Unternehmensbewertung“ (FAUB) des Instituts der Wirtschaftsprüfer oder das „Fachgutachten KFS/BW 1“ in Österreich.

So bezieht sich bspw. die letzte Aktualisierung der IPEV Guidelines aus Dezember 2022 auch auf aktuelle Entwicklungen und erweitert die Empfehlungen auf Bewertungen von Unternehmen in notleidenden Märkten.

Nachfolgend werden aktuelle Analysefelder bei Unternehmensplanungen von Portfoliounternehmen als Basis für fundamentalanalytische Bewertungsmethoden und Multiplikatorverfahren skizziert. Dabei wird auch Bezug auf Empfehlungen in Standards wie dem IPEV, auf Stellungnahmen des FAUB vom IDW in Deutschland sowie des Fachgutachtens KFS/BW 1 in Österreich genommen.



AKTUELLE UNSICHERHEITEN UND UNTERNEHMENSPLANUNGEN

Die aktuelle Situation unterscheidet sich in ihrem Ausmaß von der Covid-19-Krise: Sie hatte u.a. gesundheitspolitische Auswirkungen und eine kurz- bis mittelfristige Erholung vieler Branchen auf das

Vor-Corona-Niveau wurde erwartet. Einige Branchen haben sogar von Covid-19 profitiert, z.B. der Onlinehandel, Logistikunternehmen, Lieferdienste und Softwareunternehmen. Allerdings ergeben sich nun in Kombination mit dem Ukrainekrieg geopolitische sowie makro- und mikroökonomische Auswirkungen in größerem Ausmaß.

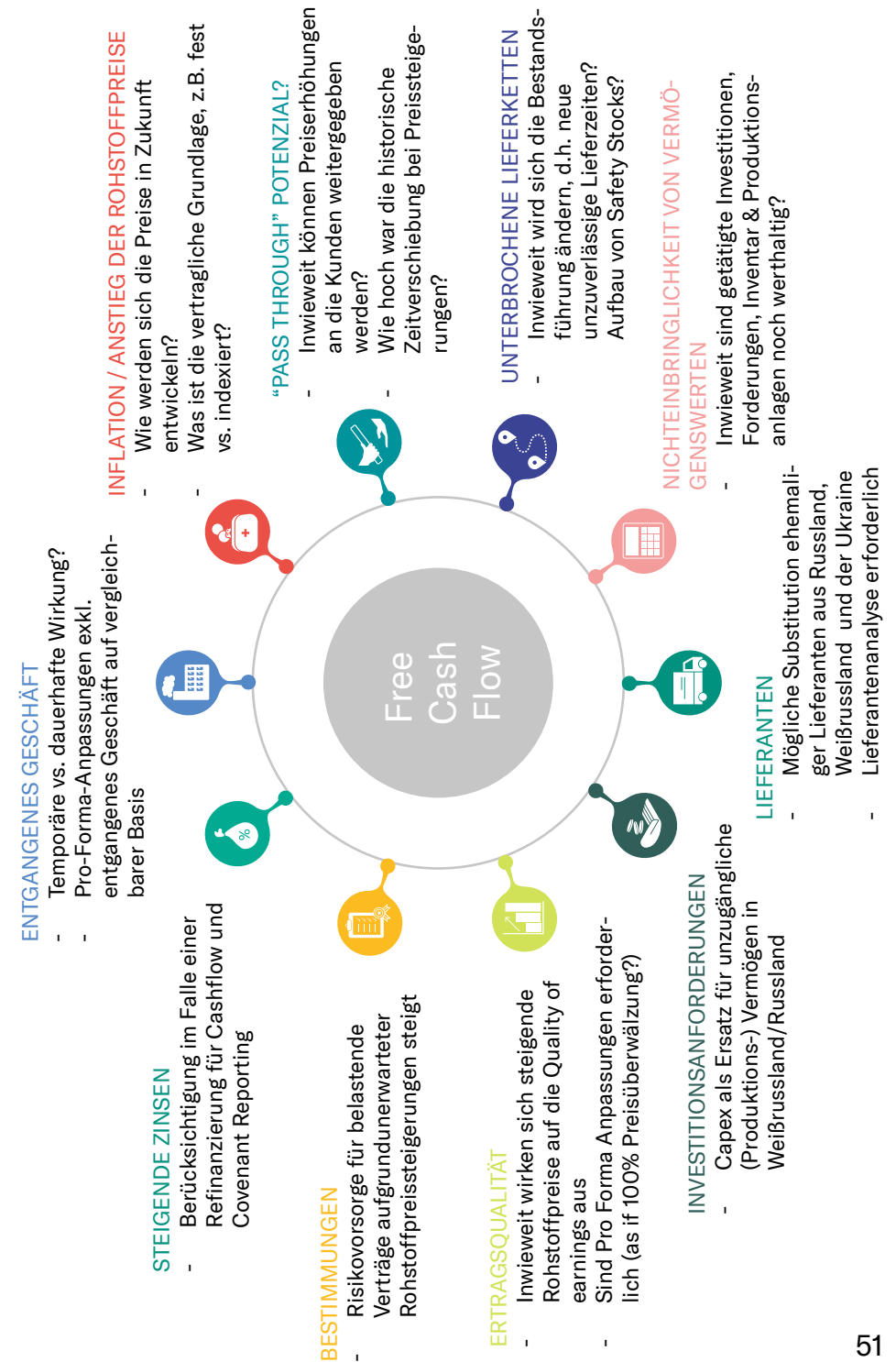
Nicht nur Unternehmen mit Geschäftsaktivitäten in Russland, in der Ukraine und/oder in Belarus sind von den aktuellen Entwicklungen betroffen, sondern es resultieren auch noch systemische Risiken bspw. aus

- Engpässen in der Beschaffung aufgrund einer Beeinträchtigung von Lieferketten,
- dem historisch höchsten Anstieg der Inflation nach dem zweiten Weltkrieg in weiten Teilen der Welt u.a. mit Preissteigerungen auf Energie- und Rohstoffpreise in zweistelliger und teilweise dreistelliger Höhe,
- Steigerungen des Zinsniveaus und der Refinanzierungskonditionen aus Veränderungen von Wertschöpfungsketten mit Anpassungen von Absatz- und Beschaffungsmärkten, die sich auf viele Branchen in vielen Ländern in unterschiedlicher Intensität auswirken.

Die Bandbreite der möglichen Ausprägungen künftiger Zahlungsströme nimmt dadurch deutlich zu. Die Aussagen von Standardsettern wie das Fachgutachten KFS/BW 1 oder der FAUB des IDW sind eindeutig: Solche Unsicherheiten sind demnach in den Unternehmensplanungen und nicht über pauschale Risikozuschläge in den Kapitalkosten abzubilden.

Dabei ist einerseits zwischen kurzfristigen und mittelfristigen Effekten, bspw. den direkten Auswirkungen des russischen Angriffskriegs in der Ukraine und den unmittelbaren Wirtschaftssanktionen der westlichen Länder gegen Russland (und teilweise gegen Belarus), sowie den mittel- und langfristigen Auswirkungen auf die globale Wirtschaftsordnung andererseits zu unterscheiden.

Nachfolgend sind wesentliche Analysefelder aufgeführt, die bei der Beurteilung von Cash Flow-Planungen in mehr oder weniger größerem Ausmaß von Relevanz sein könnten:





Insbesondere die Auswirkungen der hohen Kosteninflation betreffen derzeit weite Teile der Wirtschaft. Eine Einschätzung zur Fähigkeit der Portfoliounternehmen, Preissteigerungen an Kunden und nachgelagerte Wertschöpfungsstufen weitergeben zu können, die sog. „Pricing Power“, sollte daher Bestandteil einer jeden Unternehmensbewertung sein.

Analysen zur Pricing Power können neben fundamental-analytischer Techniken wie strukturierten Management-interviews, Kunden- und Lieferantenvertragsanalysen u.a. auch mittels quantitativer Techniken erfolgen. Die einfachsten quantitativen Analysen zur Kosten-Umsatz-Verbindung betreffen die Höhe der Bruttomarge im Branchenvergleich (umso höher, umso größer der Pricing Power) und die Stabilität der Bruttomarge, gemessen anhand der historischen Volatilität im Branchenvergleich (ebenfalls umso höher die Bruttomarge bzw. je geringer die Volatilität, umso größer der Pricing Power). Ebenso einfach ist ein reiner Vergleich der operativen und der Bruttomargen zwischen dem Jahr 2019 (dem letzten Pre-Corona Jahr) und dem Jahr 2021 bzw. sofern möglich „Last Twelve Months“ (LTM)-Margen für aktuelle Zeitpunkte. Seit 2019 hat sich auf breiter Basis das wettbewerbliche und das inflatorische Umfeld verändert. Entwicklungen der operativen und Bruttomarge über die Zeit sind ein Indikator für die Fähigkeiten des Unternehmens zur Überwälzung von Inputkostenanstiegen.

SZENARIO- UND SIMULATIONSRECHNUNGEN

Unabhängig von den getroffenen Annahmen zur Bestimmung künftiger Cash Flows sollten nicht nur einwertige Planungen zur Bestimmung von Erwartungswerten zur Anwendung kommen. Insbesondere Szenariotechniken helfen, mögliche Bandbreiten von Zukunftsentwicklungen zu modellieren und Planungen zu Erwartungswerten zu verdichten. So empfehlen der FAUB des IDW in ihrem

fachlichen Hinweis vom 20. März 2022 zu den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs auf Unternehmensbewertungen und die Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in dem fachlichen Hinweis zu den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine auf Unternehmensbewertungen vom 20. April 2022 die Anwendung von Szenarioanalysen.

Es bietet sich an, bei Unternehmen mit unmittelbarem Russland/Ukraine oder Belarus Bezug, Szenarien zum weiteren Verlauf der Sanktionen sowie zur militärischen und politischen Entwicklung auszuarbeiten. Die Szenarien können von einer Enteignung bzw. Liquidation der Geschäftsaktivitäten bis hin zu einer Fortführung, unter der Annahme von sich mittelfristig wieder beruhigenden politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, reichen. Darüber hinaus können auch Szenarien im Hinblick auf eine mögliche Entflechtung dieser Märkte mit der Folge der Abbildung neuer Wertschöpfungsketten bspw. neuer Beschaffungs- oder Absatzmärkte modelliert werden.

In den Fällen, in denen das Portfoliounternehmen keine direkten Verbindungen mit der Ukraine und Russland hat, sind ggf. mittelbare Effekte zu analysieren, die sich u.a. in steigenden Rohstoff- und Energiepreisen, dem Grad der Überwälzbarkeit von Preissteigerungen bzw. Annahmen zur Pricing Power, Zins- und Wechselkursschwankungen und einem sich ändernden Konsumentenverhalten sowie Lieferantenstrukturen manifestieren können. Dafür bieten sich neben Szenarioanalysen auch simulationsbasierte Bewertungsansätze an. Dabei werden Zukunftsszenarien abgebildet, bei denen kritische Parameter, bspw. die Entwicklung von Energiepreisen oder der Grad der Überwälzbarkeit von Preissteigerungen anhand von Verteilungsannahmen, variiert und auf der Basis



Erwartungswerte modelliert werden. Auch Insolvenzrisiken können unmittelbar berücksichtigt werden.

Eine vereinfachende Herangehensweise könnte auch darin bestehen, ausgehend von der letzten Bewertung des Portfoliounternehmens vor Beginn des Ukraine-Kriegs, Abschläge vom Unternehmenswert in Form von Szenariorechnungen festzulegen, indem eine Gewichtung eines Ausfallszenarios und eine Gewichtung des Ausgangswertes vorgenommen wird. Die Abschläge vom Ausgangswert können dann auch über Marktwertveränderungen börsennotierter Vergleichsunternehmen seit dem 31. Dezember 2021 plausibilisiert werden.

Cyril Prengel

EMBA (M&A), CERTIFIED VALUATION ANALYST (CVA)

+49 911 9193 3350
cyril.prenzel@roedl.com



Family Offices und die Internationalisierung großer Familienvermögen

Michael Staab kommentiert

In Family Offices werden diejenigen Aufgaben, die mit der Verwaltung von großen Privat- bzw. Familienvermögen zusammenhängen, konsolidiert. Das Family Office ist die Schnittstelle der Familie bzw. der Vermögensträger zu Steuern, Recht sowie allen Bereichen und Aspekten der Vermögensanlage. Das Konzept „Family Office“ hat sich in den letzten 20 Jahren deutlich weiterentwickelt und international zunehmend etabliert.



Ihren Ursprung haben Family Offices nicht etwa in Nordamerika, wenngleich die Bezeichnung „Family Office“ (Familienbüro) aus Nordamerika importiert wurde und große Familienbüros wie House of Morgan (1838) und später Bessemer Trust, Rothschild, Rockefeller oder Guggenheim immer wieder als Familien mit den ersten Family Offices überhaupt genannt werden.

Die Kaufmannsfamilie Fugger (Augsburg, 14. Jahrhundert) und die Medici (Florenz, ab Mitte des 15. Jahrhunderts) z.B. haben schon sehr viel früher ihre Familienvermögen gebündelt und u.a. über eigene Banken verwaltet bzw. gesteuert. Demnach finden sich die ersten sog. „Family Offices“ in Europa.

Da jede Familie und jeder Vermögensträger andere Anforderungen und Präferenzen bei der Verwaltung des eigenen Vermögens zugrunde legt, gibt es folglich ebenso viele unterschiedliche Organisationsformen im Kontext der Entscheidung, welche von den für die Verwaltung benötigten Leistungen in Eigenregie erbracht werden sollen und welche im Anbietermarkt zugekauft werden.

Die Struktur eines privaten Family Office folgt also zwei primären Fragestellungen bzw. zwei Dimensionen: Erstens, welche Leistungen benötige ich für die Verwaltung meines Vermögens und zweitens, wie generiere ich diese Leistungen? Oder anders formuliert:

Die oft zitierte Richtungsentscheidung für „Make or Buy“ ist nur eine Dimension im Zusammenhang mit einer individuellen Family Office-Struktur; die andere, vorgelagerte Dimension, beschreibt die objektive Bedarfssituation im Kontext der vom Vermögensinhaber vorgegebenen Erwartungshaltung bzw. Anforderungen. Im Ergebnis befinden wir uns auf einem von Heterogenität geprägten Feld unterschiedlicher Zielvorgaben – und das nicht alleine zwischen den vorgegebenen, langfristigen Zielsetzungen realer Vermögenserhalt und substanzieller Vermögensaufbau.

Und: Die zu Beginn getroffene Organisationsentscheidung ist nicht „starr“, d.h. die Struktur des eigenen Family Office muss – vor dem Hintergrund sich verändernder Rahmenbedingungen und Anlagestrategien – immer wieder überprüft und angepasst werden.

Im Beziehungsverhältnis zwischen der Familie und „ihrem“ Family Office ist Vertrauen die *Conditio sine qua non*; Expertise kann in nahezu allen Bereichen zugekauft werden – Vertrauen nicht! Dieses Vertrauensverhältnis und die Abwesenheit von Interessenskonflikten ist auch der primäre Vorteil eines privaten Family Office – neben der oft angeführten Kontrolle bzw. uneingeschränkten Handlungsfähigkeit über alle Vermögensbestandteile hinweg.

Was prägt die Family Office-Landschaft heute? Mehr Diversifikation, also die Fächerung von Vermögen auf verschiedene Assetklassen und in unterschiedliche Währungen, Wirtschaftsräume/Jurisdiktionen, ist nach wie vor ein Phänomen, das eine Vielzahl großer Privatvermögen betrifft. Dazu zählen wir auch die Diversifikation innerhalb einzelner Assetklassen, bspw. Immobilien.



Aufgrund der nach wie vor moderaten Finanzierungskosten bei weiter steigenden Asset-Preisen lässt sich in diesem Zusammenhang erkennen, dass illiquide Assets auch in Zukunft eine wesentliche Rolle für die Anlagestrategie von Family Offices spielen.

In Verbindung mit dem Ziel der breiteren Aufstellung der Vermögen stellt sich automatisch die Frage, wie Diversifikation umgesetzt wird. Das Single Family Office befindet sich üblicherweise am Stammsitz des Familienunternehmens – die Suche nach geeigneten Investments im Ausland und deren Bewertung und spätere Bewirtschaftung sind nicht zu unterschätzende Hürden auf dem Weg zu einem international diversifizierten Vermögen.

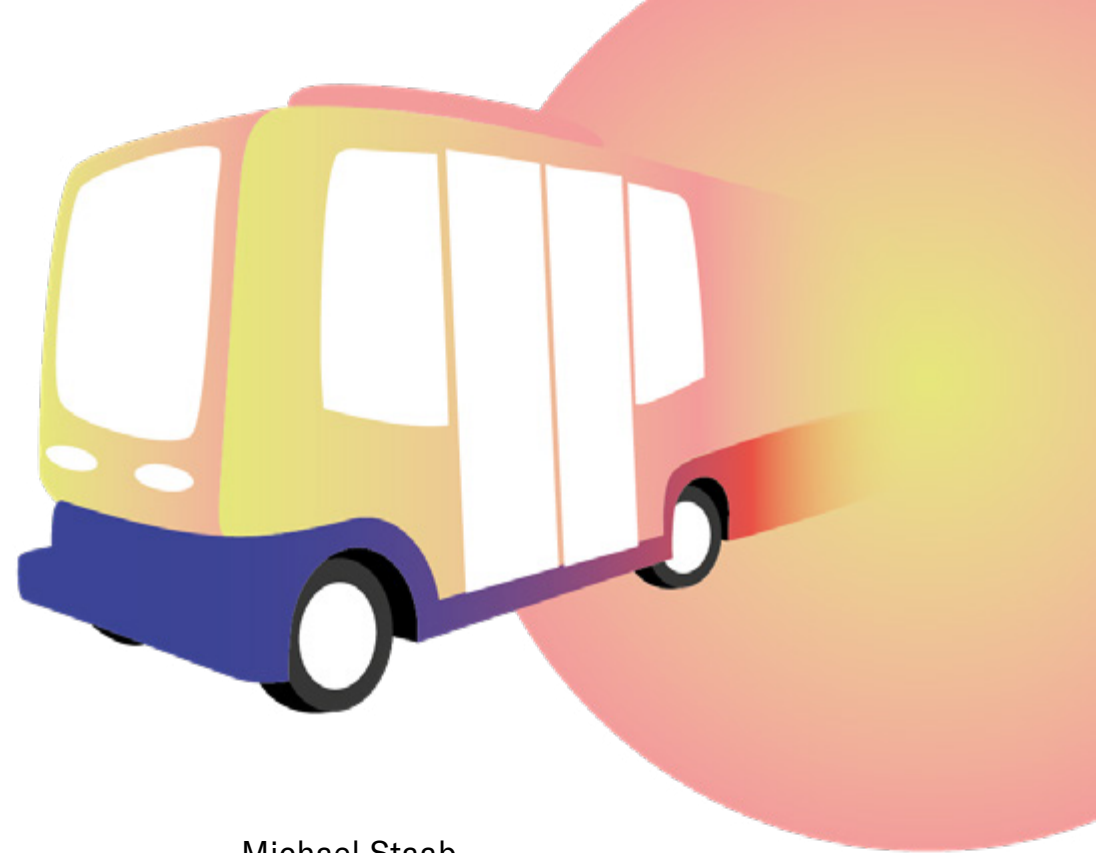
Daher gewinnt – neben der Auswahl und Mandatierung internationaler Investmentmanager – der Austausch von Family Offices untereinander an Bedeutung; Vermögensanlage- sowie Beratungsleistungen von anderen Family Offices werden vermehrt in Anspruch genommen. Auch spielen Club-Deals mehrerer Family Offices oder Co-Investments eine zunehmende Rolle. Neben Kostendegressionseffekten (Due Diligence) auf der einen Seite machen sich Fa-

family Offices, die in einzelnen Bereichen – z.B. Landwirtschaft, Immobilien, Schifffahrt und Unternehmensbeteiligungen – über Jahre oder Generationen hinweg Erfahrung und Expertise aufgebaut haben, den Wunsch nach mehr Diversifikation „unternehmerisch“ zunutze: Sie öffnen sich über geeignete Investitionsvehikel für die Beteiligung durch andere Familien und Family Offices.

Die steigende Diversifikation von Vermögen zeichnet sich jedoch nicht nur in der Vermögensallokation ab, sondern ist auf der Strukturebene von Family Offices ebenfalls klar ersichtlich. So stellen wir seit einigen Jahren fest, dass aufgrund stärkerer Diversifikation (und damit einhergehendem Bedarf nach Expertenwissen) Strukturanpassungen in Form von zunehmender Externalisierung erfolgen. Besonders auffällig ist diese Entwicklung im Bereich von Reporting und Controlling.

Grundsätzlich sind v.a. Rechts- und Steuerberatung externalisiert und die strategische Vermögensplanung mehrheitlich internalisiert. Gründe für die Internalisierung sind insbesondere der Wunsch nach Diskretion sowie Skaleneffekte. Externalisierung findet überwiegend aufgrund wegfallender Fixkosten und steigendem Bedarf an Expertenwissen statt, wobei der Grad der Internalisierung mit wachsendem Vermögen i.d.R. zunimmt.

Bei aller erkennbaren Öffnung für andere Familien und auch vor dem Hintergrund der Diversifikation und Internationalisierung – Family Offices repräsentieren nach wie vor den diskretesten und zugleich heterogensten Bereich der Vermögensverwaltung.



Michael Staab



Michael Staab, 60, ist Geschäftsführender Gesellschafter des 2008 gegründeten FOSTER Forschungsinstitut für Family Offices GmbH in Frankfurt am Main und verfügt über ein umfangreiches Netzwerk insbesondere bei deutschsprachigen Familienunternehmen sowie deren Family Offices und Beteiligungsge-sellschaften. 2011 folgte die Gründung der FOSTER Family Office Services GmbH und 2017 die Gründung des FOSTER International Club, ausschließlich für Single Family Offices. Zudem bietet FOSTER zunehmend auch Investorenreisen für Family Offices u.a. nach Uruguay, Frankreich, England und nach Skandinavien an. Michael Staab ist verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Söhnen.



Ausgabe Februar / März ISSN 2199-8345

HERAUSGEBER

Rödl GmbH
Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
www.roedl.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

REDAKTION

Unternehmenskommunikation
Birgit Kraus (birgit.kraus@roedl.com)
Ines Seitz (ines.seitz@roedl.com)
Thorsten Widow (thorsten.widow@roedl.com)

Geschäftsfelder

Patrick Satzinger (Rechtsberatung)
Britta Dierichs (Steuerberatung)
Nathalie Noder (Business Process Outsourcing)
Sabrina Jattke (Unternehmens- und IT-Beratung)
Justyna Wellhöfer (Wirtschaftsprüfung)

LEKTORAT, LAYOUT & MAILING

Unternehmenskommunikation
Birgit Kraus (birgit.kraus@roedl.com)
Ines Seitz (ines.seitz@roedl.com)
Laura Kupfberger (laura.kupfberger@roedl.com)

INTERNET

www.roedl.de/entrepreneur

ERSCHEINUNGSWEISE

4-mal im Jahr



Unser Wirtschaftsmagazin Entrepreneur April-Ausgabe 2023

Europa



Dieses Wirtschaftsmagazin ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat

eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung. Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Seien Sie dabei!

Am 29. Juni 2023 laden wir Sie herzlich zu unserem 24. Forum Global ein.

Es erwarten Sie spannende Vorträge sowie unsere facettenreiche Themen- und Regionenmesse. Freuen Sie sich auf den persönlichen Austausch mit unseren internationalen Experten.

Lesen Sie mehr unter www.roedl.de/forumglobal »



*Merken Sie sich
den Termin
gern vor! »*



Rödl GmbH
Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

www.roedl.de