

Konflikte und deren Lösungen – von Rosenkrieg und Vatermord



Dr. Till Jansen, Private Universität Witten/Herdecke

Familienunternehmen stellen eine enge Verzahnung von Unternehmen, Familie und Eigentum dar. Diese enge Verzahnung macht Konflikte nicht nur auf eine besondere Art wahrscheinlich. Sie verhindert auch, dass man einmal entstandenen Konflikten leicht aus dem Weg gehen kann. Bewegt man sich also im Kontext von Familienunternehmen, sollte man sich der besonderen strukturellen Risiken bewusst sein und bestimmte Regeln zur Konfliktvermeidung und Deeskalation beachten.

I. Einleitung

Konflikte begegnen uns in den verschiedensten Kontexten und sind in der menschlichen Geschichte omnipräsent. Blickt man in die frühen literarischen Werke wie die Ilias, die Odyssee, griechische Dramen oder auch germanische Sagen, so kann man gar den Eindruck bekommen, dass eigentlich nur Konflikte es wert sind, dass man sich mit ihnen beschäftigt – seien es nun innere Konflikte oder äußere. So raubt Paris Helena und führt den Trojanischen Krieg herbei, Elektra wird von Rachedurst getrieben und die gesamte germanische Mythenwelt scheint sich nur um den Konflikt von Göttern und Riesen zu drehen. Konflikte, so scheint es, sind ubiquitär. Auch Familienunternehmen bilden darin keine Ausnahme.

Gleichwohl stellen Familienunternehmen auf eine sehr eigene Weise einen ungewöhnlich fruchtbaren Boden für Konflikte und Konflikteskalation dar. Weil in Familienunternehmen mit Familie, Unternehmen und Eigentum drei sehr unterschiedliche Systeme mit je eigenen kommunikativen Logiken aufeinandertreffen, können hier Konflikte entstehen, die eine sehr eigene Dynamik aufweisen. Zudem sorgt die enge Kopplung der drei Systeme noch dafür, dass man sich dem einmal entstandenen Konflikt schlecht entziehen kann. Bewegt man sich daher im Kontext von Familienun-

ternehmen – ob nun als Mitglied der Familie, als Fremdmanager oder als Berater –, ist es von zentraler Bedeutung, diese Dynamik zu kennen um mit ihr umgehen zu können.

II. Familienunternehmen als Verzahnung dreier Systeme

Familienunternehmen verbinden die Systeme Familie, Unternehmen und Eigentum in einer festen Konstellation.¹ Damit schaffen sie ein Umfeld, das heutzutage selten geworden ist. Außerhalb von Familienunternehmen ist man es gewohnt, dass Arbeit außerhalb der Familie stattfindet und die Familie von den Ansprüchen, die in einem Unternehmen herrschen, verschont bleiben. Ebenso ist Eigentum etwas, das nicht allzu stark in die Familiendynamik interveniert. Außer in Erbfällen ist meist relativ klar, wer über was zu verfügen hat. Eigentum der gesamten Familie ist selten geworden. In Familienunternehmen ist jedoch genau dies der Fall: Familie, Eigentum und Unternehmen sind auf eine äußerst enge Weise miteinander verzahnt. Der Familie gehört das Unternehmen, sie leitet es und wird von ihm definiert. Auf eine bestimmte Art ist die Familie für das Unternehmen da und das Unternehmen für die Familie. Die verschiedenen Sei-

1 Tagiuri/Davis, Fam. Bus. Rev. 1996.

INHALT

- I. Einleitung
- II. Familienunternehmen als Verzahnung dreier Systeme
 - 1. Theoretische Perspektive
 - 2. Pragmatische Paradoxie
 - 3. Auswirkungen der Konflikte
- III. Intervention und Prävention
- IV. Fazit

Keywords

Eskalation; Familienunternehmen; Konflikt; Paradoxie; Eskalation

ten bestimmten sich wechselseitig und sind wechselseitig aufeinander angewiesen. Diese Situation erlaubt zum einen, das Aufkommen von spezifischen Konflikten besser zu verstehen. Zum anderen erklären sie auch die merkwürdige Persistenz und die manchmal auftretende Eskalationsdynamik von Konflikten in Familienunternehmen, bei denen es dann manchmal heißen kann: Gemeinsam in den Abgrund.²

1. Theoretische Perspektive

Um ein tieferes Verständnis der Konfliktpotenziale dieser Konstellation zu gewinnen, bietet es sich an, einen Schritt zurückzutreten und eine theoretische Perspektive auf den Gegenstand einzunehmen: Familie, Unternehmen und Eigentum stellen je

2 Glasl, Konfliktodynamik 2014.

eigene Kommunikationssysteme dar.³ Sie bilden je eigene kommunikative Kontexte, die ihrer ganz eigenen Logik folgen. So gilt in der Familie etwa die wechselseitige Anerkennung und Zugehörigkeit als höchstes Gebot. Die Familie folgt einer Bindungslogik.⁴ Man wird in sie geboren und der Austritt ist schwierig, wenn nicht nahezu unmöglich. Unternehmen hingegen folgen primär einer Entscheidungslogik. Es geht nicht zunächst darum, dass sich die Personen gut verstehen, sondern dass ein bestimmtes Problem gelöst, eine Funktion erfüllt wird, etwa die wirtschaftlich erfolgreiche Produktion von Getriebeteilen. Die Mitglieder stehen hier an zweiter Stelle. In Unternehmen wird explizit über Mitgliedschaft entschieden und Mitgliedschaft wird an Kompetenz gebunden.⁵ Die Logik des Eigentums wiederum nimmt weder auf Kompetenz noch auf Bindung besondere Rücksicht. Hier zählt am Ende des Tages die legale Verfügungsgewalt. Hieraus folgt, dass in einem Kommunikationssystem richtig sein kann, was im anderen falsch ist und umgekehrt. So kann die Nachfolge des Sohnes aus Sicht der Familie durchaus als gute Entscheidung erscheinen. Sowohl Sohn wie auch Eltern wünschen sich eine Nachfolge in der Familie. Die Bindung innerhalb der Familie wird erhöht. Aus Perspektive des Unternehmens jedoch kann die Nachfolge des Sohnes als schlechte Idee erscheinen, etwa wenn er nicht die entsprechenden Kompetenzen aufweist. Was also für die Familie gut ist, kann für das Unternehmen schlecht sein – und umgekehrt.

2. Pragmatische Paradoxie

Für die Akteure in Familienunternehmen führt diese Situation sowohl zu pragmatischen Paradoxien wie auch zu schrägen Kommunikationsan-

schlüssen und psychologischen Kontrakten.⁶ Pragmatische Paradoxien liegen dann vor, wenn eine Entscheidung getroffen werden muss, die notwendig gegen eine der verschiedenen Logiken verstößt. Wie sich der eben angesprochene Vorgänger gegenüber seinem Sohn verhält, der gerne in die Nachfolge möchte und den er selbst aus Familienperspektive gerne in der Nachfolge sähe – er wird sich immer falsch verhalten. Entscheidet er sich dafür, dass sein Sohn die Nachfolge antritt, so verstößt er gegen die Unternehmenslogik, da er einen inkompetenten Nachfolger bestimmt. Entscheidet er sich jedoch dafür, etwa einen Fremdmanager einzusetzen, so verstößt er gegen die Bindungslogik der Familie. Das Konfliktpotenzial ist in jedem Fall groß.

Pragmatische Paradoxien tauchen hingegen immer dann auf, wenn den beteiligten Akteuren die Dilemmata bewusst werden, die aus den verschiedenen Logiken resultieren. Nicht selten kommt es zu Situationen, in denen die beteiligten Personen aus unterschiedlichen Kontexten heraus sprechen, ohne dass sie dies bemerken. Während eine Person sich gedanklich etwa im Unternehmenskontext bewegt, mag sich der Dialogpartner gedanklich im Kontext der Familie bewegen. So kann etwa ein Nachfolger die Entscheidungen seines Vorgängers regelmäßig in Frage stellen und andere Entscheidungen vorschlagen, die er als sachliche Debatte über die richtige unternehmerische Entscheidung versteht. Der Vorgänger hingegen kann diese Debatte als persönlichen Angriff und Versuch des symbolischen „Vatermords“ begreifen. Die sachlichen Argumente erscheinen dann nur als Vorwand und Ausdruck des Wunsches, dem Vater zu widersprechen. Die wechselseitigen Kommunikationsanschlüsse sind hier „schräg“. Sie passen nicht in den Kontext des jeweils anderen –

ohne dass sich eine der beiden Seiten darüber klar ist.

Entsprechend sind alle Beteiligten der Meinung, dass sie sich selbst richtig verhalten, während der andere sich falsch verhält. Der Sohn will aus seiner Perspektive nur „rational“ diskutieren. Entsprechend benimmt sich der Vater „irrational“. Der Vater hingegen möchte, dass der Sohn seine „Lebensleistung“ anerkennt. Die Ideen des Sohnes erscheinen dann als Ablehnung und Abwertung seiner Art das Unternehmen zu führen. Die unterschiedlichen kommunikativen Kontexte werden nicht verstanden. Daher wird auf die Person zugerechnet: Der Konflikt ist nicht das Resultat eines „schrägen“ Kommunikationsanschlusses, sondern von „Papas Fehlverhalten“. Die Chance einer gegenseitigen Dämonisierung⁷ und einer weiteren Eskalation⁸ ist hier nicht weit.

3. Auswirkungen der Konflikte

Sowohl Konflikte, die aus pragmatischen Paradoxien wie auch solche, die aus „schrägen“ Anschlüssen resultieren, werden noch dadurch befeuert, dass ein Verlassen des Feldes durch die spezifische Verschränkung von Familie, Unternehmen und Eigenerkreis erschwert wird. Wo ein Eigenerkreis einfach nur ein Eigenerkreis ist, kann man verkaufen um auszutreten. Man kann sich von seiner eigenen Familie, wo sie nur Familie ist, distanzieren und den Kontakt abbrechen, wenn das Verhältnis zerrüttet ist. In einem Unternehmen kann man kündigen. Wo aber alles gleichzeitig der Fall ist, ist ein Ausscheiden nur schwer möglich. Verkauft oder kündigt man, so bleibt man immer noch Familienmitglied. Bricht man den Kontakt ab, so heißt das noch lange nicht, dass man seine Anteile verkauft. Der Konflikt kann also durch Ausweichen oder Abbruch der Beziehung nicht so ohne Weiteres umgangen werden.

³ Schlippe/Frank, Fam. Relat. 2013, Schlippe, Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen (2014).

⁴ Schlippe/Frank, Fam. Relat. 2013.

⁵ Simon, Soz. Syst. 1999.

⁶ Schlippe, Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen (2014).

⁷ Omer/Allön/Schlippe, Feindbilder – Psychologie der Dämonisierung (2014)

⁸ Glasl, Konfliktodynamik 2014.

Entsprechend stellen Familienunternehmen nicht nur einen besonders fruchtbaren Boden für Konflikte dar. Sie sorgen außerdem noch dafür, dass Konflikte sich besonders leicht verfestigen. Es entstehen dann sich selbst verstärkende Konfliktdynamiken, in der die eine Seite sich zunehmend darüber definiert, dass sie in Opposition zur anderen steht.⁹ In dieser Konstellation kann sich die Eskalation Stufe für Stufe nach oben schrauben, bis am Ende der gemeinsame Niedergang stehen kann.¹⁰

III. Intervention und Prävention

Wenn man diese Situation ernst nimmt, kann das Ziel im Familienunternehmen nicht der vollständige, andauernde Konsens oder die allgemeingültige Harmonie sein.¹¹ Konflikte sind hier nicht nur unvermeidbar. Sie sind als sachliche Auseinandersetzung auch notwendig und wünschenswert. In diesem Sinne kann eine Praxisempfehlung nur zweierlei beinhalten. Zum einen sollte die Eskalation von Konflikten in einen Bereich vermieden werden, in denen die Sachdimension in den Hintergrund tritt. Konflikte sind gut und sinnvoll, solange man weiß, worüber der Konflikt ausgetragen wird und diese Austragung konstruktiv ist. Überdeckt jedoch die soziale Dimension die zugrunde liegende Sachfrage, gilt es den Konflikt zu deeskalieren. Das sich selbst verstärkende Muster, das die Eskalation vorantreibt, muss unterbrochen werden.

An erster Stelle steht dabei die Bewusstmachung der jeweiligen Situation.¹² „Consciousness Raising“¹³ heißt hier zunächst einmal, sich darüber im Klaren zu sein, dass man

es mit verschiedenen Kommunikationslogiken zu tun hat, aus denen heraus die Situation anders aber gleichwohl legitim interpretiert werden kann. Es heißt auch, sich der Paradoxien bewusst zu sein, die aus der gleichzeitigen Präsenz dieser verschiedenen Logiken resultieren.

Konkret impliziert eine solche Reflektiertheit zunächst einmal Selbstkontrolle. Anstatt in eine bestimmte Interpretation einzurasten, sollte man sich darüber klar sein, warum man selbst eine bestimmte Position vertritt und ob nicht hinter der Position des anderen eine ebenso sinnvolle Interpretation der Situation steckt. Es heißt also zunächst einmal Ruhe zu bewahren und Spannung auszuhalten, ohne auf Biegen und Brechen den Gordischen Knoten durchschlagen zu wollen. Deeskalation ist in diesem Sinne häufig erst einmal ein Verhalten, das den eigenen Affekten und Emotionen in der Situation widerspricht.¹⁴ Konkret kann es Folgendes heißen:¹⁵

- Beobachten Sie sich selbst und versuchen Sie, Ihr eigenes Verhalten in der Situation zu verstehen.
- Bemühen Sie sich darum, Ihr eigenes Verhaltensmuster zu unterbrechen. Konflikte können wie Parasiten wirken und auf jeder der beteiligten Seiten ein spezifisches Verhaltensmuster etablieren. Beide Muster stabilisieren sich gegenseitig und führen zur Eskalation.
- Durchbrechen Sie Ihre Wahrnehmung des anderen und stellen Sie die Möglichkeit in Rechnung, dass er oder sie es doch gut meint. Versuchen Sie jede Interpretation zu vermeiden, die tatsächlich gut gemeintes Verhalten auf böse Absichten zurückführt.

- Verlangsamen Sie und beruhigen Sie sich. Konflikte speisen sich aus dem Gefühl der Dringlichkeit. Lassen Sie sich also Zeit und schreiben Sie nicht in der Hitze des Gefechts die nächste E-mail, die mit Sicherheit zur weiteren Eskalation führt.
- Stellen Sie in Rechnung, dass es in der Situation unterschiedliche Logiken gibt und dass nicht alles der anderen Person zuzurechnen ist. Attribuieren Sie der Situation!

Ändern können Sie erst einmal nur sich und Ihr Verhalten. Die Änderung des anderen müssen Sie dem anderen überlassen. Das heißt jedoch nicht, dass kein Gespräch gesucht werden muss. Die Kommunikation über den Konflikt ist vielmehr von zentraler Bedeutung. Denn der Konflikt ist nicht nur Sache der Einzelnen, sondern eine Dynamik der Kommunikation zwischen beiden Seiten, die beginnen kann, von den einzelnen Personen Besitz zu ergreifen. Deswegen ist individuelles Bewusstsein ebenso bedeutsam wie ein gemeinsam Erarbeitetes. Einfach ausgedrückt heißt das: Man muss über die Situation reden.

Selbstverständlich reicht gemeinsames „Consciousness Raising“ nicht immer aus. Gerade in Situationen, die eine höhere Eskalationsstufe erreicht haben und in denen das Vertrauen und die Dialogfähigkeit nachhaltig zerstört worden sind, müssen weitere Maßnahmen ergriffen werden.¹⁶ Diese Rolle kann, wenn die Stufe systematischer persönlicher Entwertung des anderen noch nicht erreicht worden ist, von einem neutralen Beobachter innerhalb des Systems eingenommen werden.¹⁷ Das kann in einem Familienunternehmen je nach Situation etwa ein Familienmitglied, ein Mitglied der externen

9 Simon, Einführung in die Systemtheorie des Konflikts (2012).

10 Glasl, Konfliktdynamik 2014.

11 Simon, Einführung in die Systemtheorie des Konflikts (2012).

12 Schlippe, Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen (2014).

13 Harvey/Evans, Fam. Bus. Rev. 1994.

14 Simon, Einführung in die Systemtheorie des Konflikts (2012).

15 Schlippe, Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen (2014).

16 Schlippe, Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen (2014).

17 Glasl, Konfliktmanagement (2013).

Geschäftsleitung oder ein Bekannter oder Freund der Familie sein. Ist eine bestimmte Eskalationsstufe jedoch einmal überschritten, bietet es sich an auf externe Berater zurückzugreifen. Diese bringen nicht nur die fachliche Expertise mit, sondern haben auch eine neutrale Position außerhalb von Familie und Unternehmen.

Neben diesen Formen der Prävention und Intervention bestehen verschiedene Möglichkeiten formalerer Prozesse, die häufig im Rahmen eines schwelenden oder entstehenden Konfliktes mit dem Ziel eingeleitet werden, nicht nur den jeweiligen Konflikt beizulegen, sondern ähnliche Konflikte in Zukunft zu vermeiden. Neben rein juristischen Lösungen über das Verfassen von Gesellschafterverträgen und/oder der Einrichtung von Beiräten bietet sich hier das gemeinsame Erarbeiten einer Familienstrategie an. Familienstrategien haben dabei zum Ziel, das Verhältnis von Familie, Eigentum und Unternehmen zu klären.¹⁸ Sie dienen dazu, die „Kopplung“ der verschiedenen Systeme zu steuern und in geordnete Bahnen zu überführen. Verschiedene große deutsche Unternehmen haben hier bereits ausgefeilte Systeme entwickelt.¹⁹

Im Rahmen der Entwicklung solcher Familienstrategien können dabei Maßnahmen zur Konfliktprävention systematisch integriert werden.²⁰ So ist es etwa möglich, einen familieninternen Konfliktmanager zu benennen, der jederzeit angesprochen werden und als neutrale Instanz innerhalb der Familie auftreten kann. Ebenso ist es aber auch möglich, in der Familienstrategie den Umgang mit Externen zu regeln. Beispielsweise können sich Familienmitglieder auf ein bestimmtes Vorgehen einigen, wenn eine Seite eine Konfliktmoderation

wünscht. Ebenso können etwa Instanzen wie Beiräte als Letztentscheider eingesetzt werden. Oder es wird ein Mechanismus eingeführt, mit dem Entscheidungsfähigkeit nach einem Rotationsprinzip sichergestellt wird. So kann beispielsweise ein Stab eingeführt werden, der im relevanten Personenkreis rotiert. Derjenige, der den Stab hat, darf im Zweifelsfall entscheiden, muss dann aber den Stab an das nächste Familienmitglied weitergeben – ein Verfahren, das selten bis nie eingesetzt wird, so es einmal als Verfahren eingeführt wurde.²¹

IV. Fazit

Die vorangestellten Ausführungen lassen sich im folgenden Textkasten wie folgt zusammenfassen:

- Konflikte in Familienunternehmen werden durch die unterschiedlichen Logiken in Unternehmen, Familie und Eigentümerkreis gefördert und stabilisiert.
- Dabei macht gerade die enge Verzahnung von Familie, Unternehmen und Eigentum den Austritt oder die Konfliktunterbrechung schwierig.
- Wichtig für die Betroffenen ist daher, ein Bewusstsein von der konfliktträchtigen Situation zu entwickeln und sich selbst zurückzunehmen, um eine Eskalation zu vermeiden.
- Ebenso ist der Dialog über den Konflikt innerhalb der Familie von zentraler Bedeutung.
- Externe sollten zur Schlichtung bei höheren Eskalationsstufen herangezogen werden, um Schlimmeres zu verhindern.
- Familienstrategien können ein Mittel zur Konfliktprävention darstellen.

Weiterführende Literatur:

Carlock, Randel S/Ward, John L: When Family Businesses are Best, Basingstoke; New York 2010.

Glasl, Friedrich: Eskalationsdynamiken. Zur Logik von Affektsteigerungen, Konfliktodynamik 2014, 190–199.

Glasl, Friedrich: Konfliktmanagement: ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater, Bern 2013.

Harvey, Michael/Evans, Rodney E: Family business and multiple levels of conflict, Family Business Review 1994, 331–348.

Lansberg, Ivan: Succeeding generations: realizing the dream of families in business, Boston 1999.

Omer, Haim/Allön, Nahi/Schlippe, Arist von: Feindbilder – Psychologie der Dämonisierung, Göttingen 2014.

Schlippe, Arist von: Das kommt in den besten Familien vor ... systemische Konfliktberatung in Familien und Familienunternehmen, Stuttgart 2014.

Schlippe, Arist von/Frank, Hermann: The Theory of Social Systems as a Framework for Understanding Family Businesses: Theory of Social Systems and Family Businesses, Family Relations 2013, 384–398.

Schlippe, Arist von/Groth, Torsten/Plate, Markus: Entscheidungsfähigkeit sicherstellen: Familienstrategie und Familienmanagement in Familienunternehmen, Göttingen 2011.

Simon, Fritz B: Organisationen und Familien als soziale Systeme unterschiedlichen Typus, Soziale Systeme 1999,

Simon, Fritz B: Einführung in die Systemtheorie des Konflikts, Heidelberg 2012.

Simon, Fritz B/Wimmer, Rudolf/Groth, Torsten: Mehr-Generationen-Familienunternehmen, 1. Aufl. Heidelberg 2005.

Tagiuri, Renato/Davis, John A: Bivalent attributes of the family firm, Family Business Review 1996, 199–208.

¹⁸ Carlock/Ward, When Family Businesses are Best (2010).

¹⁹ Simon/Wimmer/Groth, Mehr-Generationen-Familienunternehmen (2005)1.

²⁰ von Schlippe/Groth/Plate, Entscheidungsfähigkeit sicherstellen: Familienstrategie und Familienmanagement in Familienunternehmen (2011).

²¹ Lansberg, Succeeding generations (1999).

Steuerrecht

Ersatzbemessungsgrundlage im Grunderwerbsteuerrecht verfassungswidrig

Dr. Sebastian von Thunen, LL.M., Rechtsanwalt

BVerfG, Beschluss vom 23.6.2015 – 1 BvL 13/11, 1 BvL 14/11

§ 8 GrEStG; § 138 Abs. 2 u. 3 BewG

1. Die Ersatzbemessungsgrundlage nach § 8 Abs. 2 GrEStG i.V.m. § 138 Abs. 2 und 3 BewG für die Grunderwerbsteuer, die u.a. bei Erwerbsvorgängen auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage sowie bei Übertragung von mindestens 95 % der Anteile an Gesellschaften zur Anwendung kommt, führt zu einem Bewertungsniveau deutlich unterhalb der bei unmittelbaren Grundstücksveräußerungen maßgeblichen Verkehrswerte. Diese Ungleichbehandlung ist sachlich nicht gerechtfertigt und daher verfassungswidrig.
2. Der Gesetzgeber ist verpflichtet, spätestens bis zum 30. Juni 2016 rückwirkend zum 1. Januar 2009 eine Neuregelung zu treffen. Bis zum 31. Dezember 2008 ist die Ersatzbemessungsgrundlage weiter anwendbar. (Leitsätze des Bearbeiters)

Keywords

Anteilsvereinigung; Bewertungsgesetz; Grunderwerbsteuer; Grundstücksbewertung; Immobiliengesellschaft

I. Problemstellung

Die Grunderwerbsteuer bemisst sich bei „unmittelbaren“ Erwerbsvorgängen, z.B. aufgrund eines Kaufvertrags über ein Grundstück, nach dem Wert der Gegenleistung, beispielsweise dem Kaufpreis (§ 1 Abs. 1, § 8 Abs. 1, § 9 Abs. 1 Nr. 1 Grunderwerbsteuer-

gesetz (GrEStG)). Diese wird aufgrund der unterschiedlichen Interessenlage von Veräußerer und Erwerber i.d.R. dem Verkehrswert entsprechen.

Wird jedoch nicht unmittelbar das Grundstück selbst veräußert, sondern die Anteile an einer Gesellschaft, die Eigentümerin des Grundstücks ist, kann es sich unter bestimmten Voraussetzungen zwar auch um einen Grunderwerbsteuerpflichtigen Vorgang handeln. Das ist namentlich dann der Fall, wenn zum Vermögen einer Personengesellschaft ein inländisches Grundstück gehört und sich der Gesellschafterbestand dieser Personengesellschaft innerhalb von fünf Jahren unmittelbar oder mittelbar dergestalt ändert, dass mindestens 95 % der Anteile am Gesellschaftsvermögen auf neue Gesellschafter übergehen (§ 1 Abs. 2a GrEStG). Oder wenn alle oder zumindest 95 % der Gesellschaftsanteile an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft, zu deren Vermögen ein inländisches Grundstück gehört, in einer Hand vereinigt werden und somit die im Vermögen der Gesellschaft befindlichen Grundstücke mittelbar übergehen (sog. Anteilsvereinigung). In diesen Fällen gibt es aber keine konkrete Gegenleistung für das Grundstück als solches, nach der sich die Grunderwerbsteuer bemessen könnte. Denn der Kaufpreis für die Anteile kann nicht maßgebend sein, weil mit ihm nicht nur der Erwerb des Grundstücks abgegolten wird.

Deshalb muss der Wert des (mittelbar) veräußerten Grundbesitzes nach einer Ersatzbemessungsgrundlage ermittelt werden. Hierbei kommen hypothetische Grundbesitzwerte zum Ansatz, die nach dem Bewertungs-

gesetz (BewG) zu ermitteln sind. Die entsprechenden Regelungen in § 138 Abs. 2 und 3 BewG sowie den Folgeparagrafen erweisen sich jedoch insofern als problematisch, als sie sich nur unzureichend am gemeinen Wert bzw. Verkehrswert der Grundstücke orientieren. Das Bundesverfassungsgericht hatte bereits in seiner vorletzten Erbschaftsteuer-Entscheidung festgestellt, dass der Ansatz bewusst zu niedriger Grundbesitzwerte im Kontext der Erbschaftsteuer verfassungswidrig ist (BVerfG, Beschluss vom 7.11.2006 – 1 BvL 10/02, NJW 2007, 573).

II. Sachverhalt

Dem hier besprochenen Beschluss des Bundesverfassungsgerichts lagen zwei Ausgangsverfahren zugrunde. Im einen Ausgangsverfahren hatte eine US-Körperschaft im Jahr 2001 alle Anteile an einer GmbH und einer GbR gekauft, zu deren jeweiligem Gesellschaftsvermögen zahlreiche unbebaute, bebaute sowie land- und forstwirtschaftliche Grundstücke gehörten. Die Klägerin des anderen Ausgangsverfahrens war eine GmbH, die im Jahr 2002 von ihrer Alleingesellschafterin, einer AG, den einzigen Geschäftsanteil an einer anderen GmbH, die Eigentümerin eines unbebauten und eines bebauten Grundstücks war, erworben hatte – also ein konzerninterner Vorgang. Nachdem die Einsprüche der Klägerinnen gegen den jeweiligen Grunderwerbsteuerbescheid und ihre Klagen vor dem Finanzgericht erfolglos gewesen waren, hatte der sodann angerufene Bundesfinanzhof die beiden Ausgangsverfahren ausgesetzt und

dem Bundesverfassungsgericht im Hinblick auf die – von den Klägerinnen bestrittene – Verfassungsmäßigkeit der Ersatzbemessungsgrundlage vorgelegt.

III. Entscheidungsgründe

Das Bundesverfassungsgericht stellt eine erhebliche Ungleichbehandlung derjenigen Steuerschuldner, deren Grunderwerbsteuer nach der Ersatzbemessungsgrundlage des § 8 Abs. 2 GrEStG mit Hilfe der Bewertungsvorschriften (§§ 138 ff. BewG) bestimmt wird, gegenüber denjenigen Steuerschuldnern fest, deren Grunderwerbsteuer auf Grundlage der Regelbemessungsgrundlage nach § 8 Abs. 1 GrEStG u.a. anhand der Gegenleistung berechnet wird. Da die Vertragsschließenden bei einer unmittelbaren Grundstücksveräußerung meist gegenläufige Interessen verfolgten, werde die Gegenleistung, die Grundlage der Regelbemessungsgrundlage sei, regelmäßig dem gemeinen Wert, d.h. dem Verkehrswert des Grundstücks entsprechen. Falls die vereinbarte Gegenleistung im Einzelfall deutlich darunter oder darüber liege, gehe die Rechtspraxis davon aus, dass insoweit eine Schenkung vorliege, die dementsprechend der Schenkungsteuer unterliege und somit jedenfalls nicht steuerfrei erworben würde.

Demgegenüber wichen die Werte, die nach den Bewertungsregeln der §§ 138 ff. BewG als Ersatzbemessungsgrundlage ermittelt würden, erheblich vom gemeinen Wert ab. Dies ergäbe sich aus den Feststellungen im Beschluss des Bundesverfassungsgerichts vom 7.11.2006 zur Erbschaftsteuer (siehe oben). Diese Feststellungen seien insoweit auch für die Anwendung der Bewertungsvorschriften für Zwecke der Grunderwerbsteuer verwertbar. Entscheidend sei, dass die Anwendung der Bewertungsregeln in beiden Steuerarten letztlich auf das gleiche Ziel gerichtet sei, den gemeinen Wert festzustellen.

Das für bebaute Grundstücke angeordnete vereinfachte Ertragswertverfahren (§ 146 Abs. 2 BewG) führe zu Werten, die im Durchschnitt 50 % unter dem gemeinen Wert lägen. Der starre Vervielfältigungsfaktor von 12,5, mittels dessen aus laufenden Erträgen der (ggf. fiktiven) Jahresmiete ein Wert bestimmt werde, sei strukturell ungeeignet, um nahe genug an den gemeinen Wert zu kommen und eine gleichheitsgerechte Besteuerung sicherzustellen.

Des Weiteren werde für unbebaute Grundstücke durchschnittlich lediglich ein Bewertungsniveau von im Ergebnis rund 70 % der Verkehrswerte erreicht, da deren Wert bislang nach § 145 Abs. 3 BewG bei 80 % der amtlichen Bodenrichtwerte angesetzt wird.

Schließlich erfassten die Bewertungsregeln für land- und forstwirtschaftlichen Grundbesitz im Durchschnitt sogar lediglich 10 % des Verkehrswertes.

Ein hinreichend gewichtiger Sachgrund zur Rechtfertigung dieser erheblichen Ungleichbehandlungen gegenüber der Steuerfestsetzung aufgrund der Regelbemessungsgrundlage sei nicht ersichtlich. Sie seien daher mit Art. 3 Abs. 1 GG (Gleichheitsgebot) unvereinbar. Insbesondere könnten die mit der Ersatzbemessungsgrundlage regelmäßig verbundenen Abweichungen vom gemeinen Wert nicht mit etwaigen staatlichen Lenkungszielen gerechtfertigt werden. Verfolge das Gesetz mit der Gegenleistung als Regelbemessungsgrundlage offensichtlich ausschließlich das fiskalische Ziel, die steuerrelevanten Grunderwerbsvorgänge nach dem Verkehrswert zu besteuern, dürfe es bei der Ersatzbemessungsgrundlage keinen anderen Zielen nachgehen. Die Unterschiede seien auch nicht vom Versuch des Gesetzgebers getragen, die Regeln durch Typisierung oder Pauschalierung möglichst einfach handhabbar zu machen. Selbst wenn sie es wären, könnten sie aufgrund ihrer Größen-

ordnung nicht mehr als verfassungsrechtlich hinnehmbare Vernachlässigungen der Besonderheiten des Einzelfalls anerkannt werden.

Die Ungleichbehandlung aufgrund der starken Divergenzen zwischen Regel- und Ersatzbemessungsgrundlage, insbesondere im Hinblick auf die generelle Unterbewertung von Grundvermögen sowie von land- und forstwirtschaftlichem Vermögen, sei somit mit Art. 3 Abs. 1 GG unvereinbar und verfassungswidrig.

IV. Praktische Bedeutung

Nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts ist die Ersatzbemessungsgrundlage § 8 Abs. 2 GrEStG i.V.m. § 138 Abs. 2 und 3 BewG rückwirkend ab dem 1. Januar 2009 nicht mehr anwendbar und ist spätestens bis zum 30. Juni 2016 vom Gesetzgeber durch eine Neuregelung zu ersetzen. Die Steuererhebung in Fällen der Regelbemessungsgrundlage (§ 8 Abs. 1 GrEStG) bleibt hiervon unberührt. Die Verletzung von Art. 3 Abs. 1 GG durch § 8 Abs. 2 GrEStG führt nicht zur Nichtigkeit dieser Norm, sondern zur Feststellung ihrer Unvereinbarkeit mit dem Gleichheitssatz. Das Bundesverfassungsgericht hat ihre Fortgeltung bis zum 31. Dezember 2008 angeordnet. Für die Zeit danach bleibt es bei deren Unanwendbarkeit; der Gesetzgeber hat bis zum 30. Juni 2016 Zeit, eine Neuregelung rückwirkend zum 1. Januar 2009 zu beschließen.

Zu dieser verfassungsrechtlich nicht unproblematischen, vom Gericht zwingend angeordneten Rückwirkung einer (steuerverschärfenden) Neuregelung wäre sicher eine detailliertere Begründung angebracht gewesen. Stattdessen belässt es das Bundesverfassungsgericht sinngemäß bei dem Hinweis, dass es nach dem entsprechenden Beschluss vom 7.11.2006 zur Erbschaftsteuer auch kein schutzwürdiges Vertrauen der Steuerpflichtigen in den Bestand der (fortgeltenden!) Bewertungsregeln

im Rahmen der Grunderwerbsteuer geben könne.

Nach dem 1. Januar 2009 bereits ergangene Steuerbescheide dürfen jedoch nach § 176 der Abgabenordnung (AO) aufgrund der vorstehenden Entscheidung nicht rückwirkend zu Ungunsten des Steuerpflichtigen geändert werden. Das gilt aber nur, wenn bereits eine formell bestandskräftige Steuerfestsetzung erfolgt ist. Dagegen darf das Finanzamt in Fällen, in denen derzeit ein Einspruchsverfahren gegen eine Grunderwerbsteuerfestsetzung anhängig ist, die nunmehr festgestellte Unanwendbarkeit der Ersatzbemessungsgrundlage berücksichtigen (367 Abs. 2 Satz 2 AO). Deshalb ist in derartigen Fällen eine Einspruchsrücknahme zu erwägen.

Soweit jedoch bestandskräftige Steuerfestsetzungen unter Vorbehalt der Nachprüfung oder vorläufig erfolgt sind (§§ 164, 165 AO), verbietet die

Vertrauensschutzregelung § 176 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO ebenfalls eine Berücksichtigung des Urteils in abändernden Steuerbescheiden.

Für künftig verwirklichte Erwerbsvorgänge ist jedoch davon auszugehen, dass die Finanzverwaltung die Grunderwerbsteuer bis zur Neuregelung der Ersatzbemessungsgrundlage durch den Gesetzgeber nur vorläufig festsetzt (§ 165 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AO) und den entsprechenden Steuerbescheid aufgrund einer gesetzlichen Neuregelung ändert.

Im Ergebnis ist damit zu rechnen, dass künftig die Grunderwerbsteuer auf Vorgänge auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage oder bei gesellschaftsrechtlichen Anteilsvereinigungen aufgrund der dem Gesetzgeber verfassungsrechtlich vorgegebenen Orientierung am Verkehrswert von Grundstücken deutlich höher ausfällt als bisher.

Mit ihrer Rüge der Verfassungswidrigkeit haben also die Klägerinnen – und mit ihnen alle anderen Steuerpflichtigen – vom Bundesverfassungsgericht Steine statt Brot bekommen.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass auch hinsichtlich der Bewertungsregeln bei der Grundsteuer ein Vorlageverfahren des Bundesfinanzhofs (BFH) beim Bundesverfassungsgericht anhängig ist (BFH, Beschluss v. 22.10.2014 – II R 16/13). Anknüpfungspunkt ist auch hier die letzte Erbschaftsteuer-Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts, mit deren Erwägungen der BFH seine Ansicht von der Verfassungswidrigkeit der insoweit geltenden Bewertungsregeln begründet. Folgt das Bundesverfassungsgericht dieser Argumentation, ist wohl absehbar auch für die Grundsteuer mit deutlich höheren Werten (und damit Steuern) zu rechnen.

Quicklink: uw150501



ISSN 2192-211X
 Erscheinungsweise: 2-monatlich, jeweils zur Mitte eines geraden Monats, 36 Seiten, Format A4, geheftet, Jahresabonnement 236,80 €



BOARD

Zeitschrift für Aufsichtsräte in Deutschland

Unternehmen und Wirtschaft





Bundesanzeiger Verlag

www.betrifft-unternehmen.de/board
 Telefonische Bestellung: 0221/97668-291 - E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de - Fax: 0221/97668-271