VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Alois Mosser (Hrsg.)

Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge

MANZ

Der Thematik *Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge* wird allgemein große Relevanz und auch Brisanz zuerkannt. Ökonomischer Erfolg und soziale Gerechtigkeit scheinen davon ebenso berührt wie demokratische Standards einer verantwortungsbewußten Politik. Wenn auch tagespolitisch oft schablonenhaft eingesetzt, spielen Fragen der Generationen übergreifenden Vermögensbildung zweifellos eine Schlüsselrolle für Tempo und Nachhaltigkeit wirtschaftlicher Entwicklung und sozialer Integration.

Die im vorliegenden Sammelband aufgenommenen Beiträge vermitteln einen Einblick in die Vielschichtigkeit der Problematik, die zu Schwerpunktsetzungen zwingt. Die Autoren – Juristen und Wirtschaftswissenschafter, Historiker, Unternehmer und Geschäftsführer – greifen jeweils bestimmte Fragen auf, geben den Blick jedoch immer auch frei auf den übergeordneten thematischen Zusammenhang.

Vermögensweitergabe
und
Unternehmensnachfolge

MANZ

VERÖFFENTLICHUNGEN DER
ÖSTERREICHISCHEN GESELLSCHAFT
FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE

---

herausgegeben von Alois Mosser

Band 22, Wien 2002

Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge

herausgegeben von

Alois Mosser

MANZ

Die Drucklegung dieser Publikation wurde durch folgende Institutionen und Firmen ermöglicht, denen unser besonderer Dank gilt:

Amt der Niederösterreichischen Landesregierung,
Abteilung Kultur und Wissenschaft

Bank Austria Creditanstalt Aktiengesellschaft

Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur

Hilti AG

Magistrat der Stadt Wien, MA 7 - Kultur

Österreichische Lotterien

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien regGenmbH

Raiffeisen Zentralbank Österreich AG

Wirtschaftskammer Österreich

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge / [Hrsg.: Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte].
Hrsg. von Alois Mosser... .- Wien : Manz, 2002
(Veröffentlichungen der Österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte ; Bd. 22)
ISBN 3-214-08335-X

Medieninhaber und Herausgeber:
Österreichische Gesellschaft für Unternehmensgeschichte
1090 Wien, Augasse 2–6

Kommissionsverlag:
MANZsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung
1014 Wien

Satz und Layout: Peter Sachartschenko
Umschlaggestaltung: Wolfgang Buchner
Druck: REMA*print*, 1160 Wien

ISBN 3-214-08335-X

Inhalt

Vorwort

Der mit den Problemen des Wirtschaftswachstums und der Wohlstandsverteilung vertraute Zeitgenosse wird ohne Zögern der Thematik von Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge Brisanz und Bedeutung zuerkennen. Ökonomischer Erfolg und soziale Gerechtigkeit scheinen davon ebenso berührt wie demokratische Standards einer verantwortungsbewußten Politik. Wenn auch oft schablonenhaft in der tagespolitischen Auseinandersetzung gebraucht, besitzen Fragen der Generationen übergreifenden Vermögensbildung eine Schlüsselrolle für Tempo und Nachhaltigkeit wirtschaftlicher Entwicklung und sozialer Integration. Lange Zeit war dieser Sachverhalt allerdings mehr oder weniger durch ideologisches ‚Wissen' blockiert, eine rationale Behandlung stand unter Rechtfertigungszwang.

Diese einer wissenschaftlichen Diskussion an sich nicht zuträgliche geistige Grundhaltung förderte jedoch indirekt die Wahrnehmungsbereitschaft einer um differenzierte und sachgerechte Sichtweise bemühten Forschung. So ist es möglich geworden, über die Bedingungen der Vermögensbildung und -vererbung ebenso nachzudenken wie über negative Folgen in der Wohlstandsverteilung, ohne jeweils einer unzulässigen Weltanschauung bezichtigt zu werden. Die einstmals als überzeitlich und überregional gültig gedachten Modelle volkswirtschaftlicher Entwicklung haben viele der den wirtschaftlichen und sozialen Wandel beeinflussenden Faktoren zu benennen und zu gewichten versucht, sie allerdings den Anforderungen der Modellverträglichkeit unterworfen. So spielte die in diesem Band aufgegriffene Thematik von Entstehung und Funktion privatwirtschaftlicher Vermögen seit den ersten Entwürfen gesamtwirtschaftlicher Deutungsversuche eine nicht unwesentliche Rolle. Die Frage der Vermögensbildung privater Haushalte und Unternehmen fand in der Frage nach der für eine wachsende Wirtschaft zureichenden Kapitalgrundlage ihre Berücksichtigung. Das Maß der Kapitalakkumulation wurde zum Maßstab für die Beurteilung des Entwicklungsstandes einer Volkswirtschaft.

Die bereits erwähnte Modellabhängigkeit führte jedoch zu starren Vorstellungen über den wirtschaftliches Wachstum auslösenden Kapitalstock, über Geldumlauf und Investitionsquoten. Gleichwohl lösten die Modelltheoretiker jenen Forschungsboom aus, der schließlich die Frage des Kapitalbedarfs differenziert nach Entwicklungsstand und strukturellen Gegebenheiten in Wirtschaft und Gesellschaft zu sehen und teilweise schon zu beantworten ermöglichte. Es ist hier nicht notwendig, die erkenntnistheoretischen Grundlagen unseres heutigen Wissens weiter im Blick zu haben, ein Hinweis darauf ist jedoch berechtigt, weil darin unser in vielen Bereichen noch immer rudimentäres Wissen, aber auch unser zunehmend treffsicheres Fragen zu einem Gutteil begründet liegen. Beinahe alle Autoren dieses Sammelbandes sahen sich zu der Bemerkung veranlaßt, daß die bisherige Fachliteratur noch keine zureichende Beschreibung des aufgegriffenen Phänomens liefere und die Forschung weiter um Erklärungen bemüht sein müsse.

Neben den bestehenden Forschungslücken prägt jedoch auch das sich heute ra-

scher als in früheren Perioden wandelnde Erscheinungsbild von Vermögensbildung, -verteilung und -weitergabe unser Problembewußtsein, wodurch die historische Bedingtheit der Phänomene häufig vernachlässigt oder überhaupt übergangen wird. Dies führt aber zu verkürzter Problemsicht. Die zu behandelnden Probleme sind an ökonomische und soziale Entwicklungen, an den Wandel von Rechtsempfindungen und moralischer Bewertung, somit an Einflußfaktoren von unterschiedlichem Beharrungs- und Wandlungsvermögen geknüpft. Sozio-psychologischen Verhaltensmustern kommt in der Regel eine längere Einflußdauer zu, als den von ökonomischen Daten abhängigen rationalen Strategien. Als nahezu ‚überzeitlich' wirksam erweisen sich Handlungsgebote, die von einem *sense of mission* abgeleitet werden und die Familien- wie Unternehmenspolitik bestimmen.

Die Komplexität des Themas an sich wie die Wichtigkeit seiner historischen Implikationen deuten bereits an, daß jede einschlägige Veröffentlichung, auch ein interdisziplinär gestalteter Sammelband, Schwerpunkte setzen und Einseitigkeiten in Kauf nehmen muß. Die Autoren der nachfolgenden Beiträge, Juristen und Wirtschaftswissenschafter, Historiker, Unternehmer und Geschäftsführer, geben jedoch allesamt den Blick frei auf den übergeordneten thematischen Zusammenhang, dem sie ihre Arbeit zuordnen.

Eingangs stehen Überlegungen zu Rechtsfragen, die mit der Übergabe von Vermögenswerten und der Nachfolge in bestehende Unternehmen verknüpft sind. Alexander Schopper widmet sich den privatrechtlichen Aspekten des Rahmenthemas, das er für die Wirtschaftspraxis als bedeutsam einstuft. Für todfallsbedingte Vermögensweitergaben und Unternehmensnachfolgen finden sich im Erbrecht die Rahmenbedingungen. Dabei wird als Mangel empfunden, daß kein spezielles Unternehmenserbrecht existiert, und der Autor prüft, inwieweit die Sonderregelungen des bäuerlichen Anerbenrechts auch für nichtbäuerliche Unternehmen eine Rechtsgrundlage abgeben könnten, um Vermögenszersplitterung und Liquiditätsengpässe, wie sie im Erbfall bei Klein- und Mittelbetrieben häufig eine drohende Gefahr darstellen, hintanzuhalten. Grundsätzlich könnten allerdings viele der Schwierigkeiten, wie sie im Falle des Todes des Erblassers auftreten, durch lebzeitig getroffene Verfügungen bezüglich einer Übertragung von Vermögen oder Unternehmen vermieden werden.

Ausgehend von den Ergebnissen einer vom Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten in Auftrag gegebenen und vom Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung erstellten Studie über die *Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen* untersuchen Eduard Lechner und Friedrich Fraberger die Ungleichbehandlung von Unternehmen unterschiedlicher Rechtsform in Fragen der Erbschafts- und Schenkungssteuer. Die bei Unternehmensübergaben anfallende Steuerlast wird von vielen Unternehmer(inne)n als schwer bis existenzbedrohend eingestuft. Infolge der Ungleichbehandlung entstehen außerdem „erhebliche Belastungsunterschiede", die nach Meinung der Autoren, „verfassungsrechtlich bedenkliche Ausmaße annehmen" und zu beseitigen wären, wenn nicht grundsätzlich die Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer, wofür es gute Gründe gäbe, erwogen werde.

Der zweite Themenschwerpunkt ist dem Rechtsinstrument der „Privatstiftung" gewidmet, die in Österreich 1993 ihre bundesgesetzliche Verankerung fand und sich seit-

her nach Maximilian Eiselsberg trotz inzwischen gestiegener steuerlicher Belastung als „taugliches Instrument" für Maßnahmen zur Regelung von Vermögensfragen erwiesen hat. Der Autor zeichnet nicht nur das initiatorische Umfeld und die Entstehung des Privatstiftungsgesetzes nach, sondern gibt auch Einblick in Organe und Organisation einer Stiftung. Von besonderer Bedeutung sind die stiftungsrechtlichen Folgen auf erbrechtlich bestehende oder auch von dritter Seite vorgetragene Ansprüche.

Der Analyse des Instruments der Privatstiftung und der Erläuterung seiner Funktionalität folgt ein Beitrag von Christoph Kraus, in dem von berufener Seite die „praktischen Erfahrungen" mit der Errichtung von Privatstiftungen im Zuge von Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen zuammengestellt werden. In der Problemsicht der scheidenden Generation spielen materielle wie mentale Faktoren eine wichtige Rolle, die bei der Suche nach Lösungen berücksichtigt werden wollen. Die Stiftung erweist sich auch in der Praxis als eine Institution, welche die als vordringlich empfundenen Probleme wie die Sicherung der Kontinuität und die Nachfolgeregelung bei entsprechender Formulierung des Stiftungsvertrages zufriedenstellend zu lösen vermag.

In den Band konnte dank der Bereitschaft von Michael Hilti auch ein renommiertes ‚Fallbeispiel' aufgenommen werden, nämlich die Familienstiftung Hilti, die nach liechtensteinischem Recht als „Familientrust" konzipiert ist. Der Beitrag läßt keinen Zweifel daran, daß eine Stiftung – in welch rechtlichem Rahmen auch immer – ein geeignetes Instrument zur Bewahrung und Weiterentwicklung großer Vermögenswerte ist, aber auch nicht daran, woran dieser Erfolg geknüpft ist: an die permanente Ausgestaltung der (Trust-)Bestimmungen durch Verarbeitung der Erfahrungen aller Funktionsträger und Betroffenen.

Auf einschlägigen Erhebungen fußend gibt der Beitrag von J.Hanns Pichler und Christian F. Lettmayr ein Bild der bis 2007 zu erwartenden „altersbedingten", „geplanten vorzeitigen" und „anlaßbedingt ungeplanten" Übergaben im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen. Die Autoren zeichnen einerseits das gesamtwirtschaftliche Umfeld der Übernahmeproblematik nach, andererseits werden die unternehmensspezifischen Voraussetzungen erfolgreicher Übernahmen untersucht und die Ergebnisse differenziert nach Branchen und Regionen dargeboten. Die das zukünftige Erscheinungsbild der Mittelbetriebe in Österreich bis 2007 skizzierende Studie bietet zudem eine wertvolle Grundlage für wirtschaftspolitische Überlegungen.

Auch der anschließende Beitrag von Herbert Neubauer wendet sich der Problematik der Unternehmensübergaben zu und stellt die Frage des Generationenwechsels in Familienunternehmen, die in Österreich 75 bis 90 Prozent aller Unternehmen repräsentieren, in den Mittelpunkt. Wiederum werden gesamtwirtschaftliche Implikationen mit der Nachfolgeproblematik verknüpft, sodann Familie und Unternehmen als aufeinander verwiesene Systeme begriffen und in ihrer Interaktion untersucht. Die Arbeit läßt deutlich erkennen, wie sehr jede Betrachtung von Familienunternehmen theoretisch und methodisch ein interdisziplinäres Anliegen ist.

Die historische Dimension der diesem Sammelband zugrundeliegenden Rahmenproblematik wird durch zwei Studien eingebracht. Stefan Karner berichtet über die Ergebnisse eines unter seiner Leitung durchgeführten Foschungsprojektes zur *Typologie*

des österreichischen Unternehmers im 20. Jahrhundert, sein damaliger Mitarbeiter Thomas Krautzer zeichnet als Mitautor. Auf der Basis einer gewichteten und repräsentativen Stichprobe von 425 österreichischen Unternehmern, deren biographische Daten gedruckten Quellen entnommen, überwiegend jedoch mittels eines standardisierten Fragebogens erhoben wurden, werden Schlußfolgerungen auf Herkunft und Bildung von Unternehmerdynastien, generatives Verhalten und Generationenfolge, auf Migration und Mobilität gezogen. Die zweite, von Michael Pammer stammende historische Abhandlung zielt auf die regionalen Unterschiede in den Vermögensverhältnissen im 19. Jahrhundert in den später zur Republik Österreich gehörenden Kronländern Cisleithaniens. Unter Auswertung der im Zuge von Verlassenschaftsabhandlungen erstellten Vermögensverzeichnisse versucht der Autor den Zusammenhang zwischen Wohlstandsentwicklung und -verteilung zu hinterfragen, die Ursachen der Vermögenszuwächse und deren regionale Unterschiede zu klären wie auch einen Vergleich zwischen den länderspezifischen Verteilungsmustern herzustellen.

In den abschließenden zwei Beiträgen wird die Aufmerksamkeit auf Faktoren der Vermögensbildung und -weitergabe gelenkt, die in den nächsten Jahren die Entwicklung beeinflussen werden. Michael Tumpel unternimmt den Versuch, die steuerpolitischen Trends in Österreich wie auf EU-Ebene zu erfassen. Nach wie vor aktuelle und brisante Themen wie das Bankgeheimnis, die Eindämmung von Steuerhinterziehung und Steuerflucht durch „gegenseitige Amtshilfe" der Mitgliedsstaaten der EU, die Homogenisierung der Zinsertragsbesteuerung oder die als schädlich empfundenen Auswirkungen eines zwischenstaatlichen „Steuerwettbewerbs" werden angesprochen.

Unter dem Titel „Heutiges Privatvermögen, dessen Vermehrung und Weitergabe bis 2005" gibt Stefan Bruckbauer anhand jüngster Berechnungen einen Einblick in Ausmaß und Dynamik der Entwicklung des Geldvermögens der privaten Haushalte und der Unternehmen in Österreich. Das beachtliche Wachstum des Geldvermögens in den letzten Jahrzehnten wird sich fortsetzen, ebenso der Trend, daß das bestehende Vermögen die Neubildung an Bedeutung übertrifft. Der Vermögensweitergabe kommt daher sowohl in privatwirtschaftlicher als auch volkswirtschaftlicher Perspektive ein hoher und wachsender Stellenwert zu. Nach Schätzungen des Autors dürften in nächster Zukunft jährlich rund fünf Milliarden Euro mittels Vermögenübertragungen den Eigentümer wechseln.

Allein die zuletzt genannte Zahl unterstreicht die eingangs getroffene Feststellung, daß das Thema der Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge von großer Relevanz und auch Brisanz ist. Die Lektüre der Beiträge vermittelt zudem einen Einblick in die Vielschichtigkeit der Thematik, der sich Betriebs- und Volkswirte ebenso annehmen, wie Soziologen und Historiker, und die, wie die Literatur beweist, auch Psychologen und Kulturwissenschafter zu Stellungnahmen nötigt. Es ist zu hoffen, daß dieser Sammelband nicht nur einschlägiges Sachwissen vermittelt, sondern auch Anregungen der weiteren Forschung zu geben vermag.

Wien, im November 2002 Alois Mosser

ALEXANDER SCHOPPER

Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge aus erbrechtlicher Sicht

Was du bist, hängt von drei Faktoren ab: Was du geerbt hast, was deine Umgebung aus dir machte und was du in freier Wahl aus deiner Umgebung und deinem Erbe gemacht hast.
Aldous Leonard Huxley (1894 - 1963),
englischer Philosoph, Journalist, Essayist und Romancier

I. Gegenstand und Gang der Untersuchung

Der Umfang des Themas der erbrechtlichen Aspekte von Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge ist so weit, daß innerhalb dieser thematischen Grenzen unschwer Bücher gefüllt werden könnten. Die vorliegende Arbeit kann daher nur als zusammenfassende Darstellung eines ungleich weiteren Rechtsproblemkreises und Fragenkomplexes verstanden werden, als ein Beitrag, der im Rahmen der fächerübergreifenden Darstellung des für die Wirtschaftspraxis bedeutsamen Themas der Vermögens- und insbesondere der Unternehmensnachfolge für diesen Sammelband einige privatrechtliche Aspekte beisteuern soll.

Der Umfang der Aufgabenstellung wird bereits bei der ersten Suche nach einer Definition des „Erbrechts" erkennbar. Dabei zeigt sich, daß dem Begriff des „Erbrechts" sowohl im allgemeinen Sprachgebrauch wie auch im juristischen Kontext zwei unterschiedliche Bedeutungen zukommen: Einerseits kann „Erbrecht" ein Rechtsgebiet innerhalb des allgemeinen Privatrechts bezeichnen. So ist unter dem Erbrecht im objektiven Sinn die Summe der Normen zu verstehen, welche die Nachfolge in die zum Nachlaß gehörenden Rechte und Verbindlichkeiten eines Verstorbenen regelt.[1] Andererseits kann Erbrecht auch die Befugnis bzw. das Recht einer Person bedeuten, den Nachlaß bzw. das Erbe ganz oder nach Quoten in Besitz zu nehmen (Erbrecht im „subjektiven Sinn"). In den folgenden einleitenden Erwägun-

1. Vgl. Winfried Kralik, Erbrecht, 3. neubearb. u. erw. Aufl., Wien 1983, 1; Rudolf Welser, Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., Kommentar zum ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, vor § 531, Rz. 2; Franz Bydlinski, System und Prinzipien des Privatrechts, Wien u.a. 1996, 402; vgl. auch Bernhard Eccher, Kommentar, in: Michael Schwimann, Hg., Praxiskommentar zum ABGB, 2. Aufl., Wien 1998, § 531, Rz. 1 ff.; ders, Bürgerliches Recht VI, Wien u.a. 2000, Rz. 1/1; Franz Gschnitzer u. Christoph Faistenberger, Erbrecht, 2. Aufl., Wien u.a. 1983, 1.

gen sollen Grundprinzipien bzw. Leitlinien des Erbrechts im objektiven Sinn dargestellt werden.

Die Vorschriften des Erbrechts regeln im wesentlichen drei grundsätzliche Rechtsfragen:

Was wird vererbt? Wer wird Erbe? Wie und ab welchem Zeitpunkt kommt der Erbe zu der Erbschaft?

Ganz im Sinne des thematischen Gesamtzusammenhanges dieses Sammelbandes stellt das Erbrecht ein System der Vermögensweitergabe (aus Sicht des zu Lebzeiten letztwillig verfügenden Erblassers) bzw. Vermögensnachfolge (aus Sicht des Erben oder der Miterben als Gesamtrechtsnachfolger in die Verlassenschaft) von Todes wegen dar.

Die wirtschaftliche Brisanz der Fragen ist offenkundig: Fällt etwa ein Unternehmen in den Nachlaß, so betrifft das Erbrecht im Todesfall des Unternehmensträgers [2] u.a. etwa die Arbeitnehmer, die Vermieter der Geschäftsräumlichkeiten, alle sonstigen Gläubiger des Verstorbenen als Einzelunternehmer oder *in eventu* am Unternehmen mitbeteiligte Gesellschafter, um nur einige Beispiele zu nennen.

Rechtsfragen des Erbrechts haben freilich nicht nur Auswirkungen auf individuell-konkrete Fragen der Rechtsnachfolge. Auch in einem übergeordneten gesellschaftspolitischen Zusammenhang ist das Erbrecht Gegenstand zahlreicher Überlegungen über die diesem Rechtsgebiet zugrundeliegenden Wertungen. [3]

Systematisch betrachtet weist das Erbrecht einen unverkennbar direkten Konnex zum Privateigentum auf.[4] Durch das Erbrecht wirkt insbesondere das Eigentum als Grundlage bzw. Substrat der eigenverantwortlichen Lebensgestaltung des Verstorbenen in der Nachwelt fort. Es bietet dem Erblasser zu Lebzeiten die Möglichkeit, selbst zu bestimmen, was mit seinem Vermögen in Hinkunft geschehen soll.

Diese Gestaltungsmöglichkeit des Erblassers führt sogleich zu einem erbrechtlichen Grundsatz, der sich aus der konkreten Ausgestaltung unterschiedlichster Vorschriften des Erbrechts ableiten läßt. Es ist dies die rechtsgeschäftliche Privatauto-

---

2. Zum Begriff des Unternehmensträgers siehe näher unten.
3. Eine Übersicht der weltanschaulichen Grundlagen des Erbrechts findet sich bei Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 2 ff.; wirtschafts- bzw. auch rechtsgeschichtlich erscheint bei den Ausführungen Kraliks in diesem Zusammenhang das Verständnis des Erbrechts im Marxismus-Leninismus und die historischen Erläuterungen der konkreten Ausgestaltung des Erbrechts in sozialistischen Staaten von besonderem Interesse zu sein. Letztlich habe sich gerade beim Versuch der Abschaffung des Erbrechts bzw. der Möglichkeit der gewillkürten Erbfolge in der ehemaligen UdSSR gezeigt, daß dem Erbrecht auch eine fundamentale gesellschaftspolitische Funktion des Anreizes zur Sparsamkeit, guter Wirtschaft und Fleiß zukomme. Ohne die Möglichkeit, über das zu Lebzeiten Erworbene auch über den Tod hinaus zu verfügen, erscheint das Eigentumsrecht eines tragenden Grundsatzes beraubt zu werden. Gerade die Möglichkeit der vermögensrechtlichen Disposition über den Nachlaß, die über den Tod hinaus geht, ist wohl für viele Antrieb zu Vermögensbildung und bewirkt direkt eine Förderung des Spartriebs; vgl. auch Helmut Koziol u. Rudolf Welser, Bürgerliches Recht II, 11. Aufl., Wien 2000, 394 f.
4. Daraus ergibt sich etwa auch der erbrechtliche Grundsatz, daß der Nachlaß, also das Privatvermögen des Erblassers, in private Hand geleitet wird. Der Staat kommt nur durch ein gesetzliches Erbrecht zum Zuge für den Fall, daß kein privater Erbe vorhanden ist. Die öffentliche Hand ist jedoch an der erbrechtlichen Vermögensweitergabe durch die Besteuerung der betreffenden Verfügungen beteiligt; siehe Wolfgang Edenhofer, Kommentar, in: Otto Palandt, Hg., Kurzkommentar zum BGB, 59. Aufl. München 2000, 1885. Vgl. zu den Grundsätzen des Erbrechts Bydlinski, System, wie Anm. 1, 402.

nomie, die sich in der Freiheit des Erblassers, über sein Vermögen zu Lebzeiten letztwillig zu verfügen, konkretisiert.

Die Testierfreiheit als Erscheinungsform der allgemeineren Privatautonomie erfährt jedoch von zwei Seiten im System des österreichischen Erbrechts Einschränkungen. Verglichen mit der Vertragsfreiheit ist die Freiheit des Erblassers, seinen Erben im Testament zu bestimmen, bezüglich der vorgeschriebenen Form erheblich erschwert. So können im allgemeinen Verträge auch mündlich oder gar konkludent abgeschlossen werden (vgl. § 863 ABGB). Ein Testament hingegen erfordert zur Wirksamkeit die Einhaltung besonderer Formstrenge.

Neben den verschärften Formvorschriften als formale Einschränkung der grundsätzlich privatautonomen letztwilligen Verfügung wird die Testierfreiheit in einem weiteren, einem inhaltlichen Aspekt wesentlich beschränkt: Verglichen mit der aus dem Vertragsrecht bekannten Abschlußfreiheit[5] ist der Erblasser bei der Übertragung seines Vermögens durch letztwillige Verfügung nicht vollkommen frei. In diesem Belang ist das Erbrecht von jeher durch den Konflikt zweier Prinzipien geprägt: das Prinzip der Testierfreiheit im Gegensatz zu jenem der Familienerbfolge.[6]

Das geltende österreichische Recht geht einen Mittelweg.[7] Durch das Pflichtteilsrecht wird die Testierfreiheit des Erblassers hinsichtlich eines Teils des Nachlasses zugunsten bestimmter naher Familienangehöriger eingeschränkt. Dem Ehegatten und nahen Verwandten steht als Noterben ein Anteil am Wert des Nachlasses zu, der ihnen vom Erblasser grundsätzlich nicht durch letztwillige Verfügung versagt werden darf. Der Pflichtteilsanspruch der nächsten Angehörigen hat seine Wurzel im verwandtschaftlichen Naheverhältnis[8] zum Verstorbenen und schränkt die privatautonome Entscheidung des Erblassers im Rahmen der letztwilligen Verfügung über den Nachlaß ein.

Die genannten Grundsätze des österreichischen Erbrechts treten auch bei der Fragestellung der erbrechtlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge auf.[9] Gerade das Pflichtteilsrecht kann durch das hohe Erfordernis an liquiden Mitteln ein Unternehmen im Erbgang in eine betriebswirtschaftlich äußerst prekäre Lage bringen und ist daher von besonderer Relevanz.

Der Gang der weiteren Untersuchung gliedert sich entsprechend der Themenstellung in zwei Teile: Im ersten Teil wird das Erbrecht als System der Vermögensweitergabe dargestellt. Hierbei wird insbesondere ein Überblick über die Frage gegeben, welches Vermögen auf dem Weg des Erbrechts übergehen kann und welche Gründe der Berufung eines Erben dem österreichischen Gesetz bekannt sind. In ei-

---

5. Unter der Abschlußfreiheit versteht man die Freiheit der Parteien, selbst zu entscheiden, ob und mit wem sie einen Vertrag abschließen.
6. Vgl. jüngst Martin Schauer, Ist das Pflichtteilsrecht noch zeitgemäß?, Österreichische Notariats-Zeitung 2001, 70.
7. Siehe Welser, Kommentar, wie Anm. 1, vor § 762, Rz. 1 ff.; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 1, 396.
8. Siehe Bydlinski, System, wie Anm. 1, 407, der im Pflichtteilsrecht die Fortwirkung des familienrechtlichen Grundsatzes der Blutsverwandtschaft und der umfassenden ehelichen Lebensgemeinschaft sieht.
9. Im gegebenen Zusammenhang wird noch auf das Prinzip der Gesamtrechtsnachfolge im Erbrecht einzugehen sein, das für die erbrechtliche Nachfolge bei Unternehmen von besonderer Bedeutung ist.

nem zweiten Teil sollen Rechtsfragen der Unternehmensnachfolge im Erbrecht behandelt werden. Mangels eines speziellen Unternehmenserbrechts werden Anleihen und Grundwertungen aus dem besonderen Erbrecht bei bäuerlichen Unternehmen, dem Anerbenrecht, entnommen.

Das Unternehmen wird vorerst als Teil des Nachlasses untersucht. Danach werden mögliche Auswirkungen des Erbfalls auf ein Unternehmen, insbesondere auf die Führung des Unternehmens im Erbgang untersucht.

Die Haftung des Erben oder der Miterben bei Fortführung des Unternehmens bildet den Abschluß des Beitrags.

Die Arbeit konzentriert sich auf die Nachfolge in Einzelunternehmen. Auf die Probleme der erbrechtlichen Nachfolge bei Beteiligungen an Gesellschaften kann aus Gründen des Umfanges der Arbeit nur hingewiesen werden.[10]

II. Erbrecht als System der Vermögensweitergabe – Überblick

1. Der Nachlaß

„Der Inbegriff der Rechte und Verbindlichkeiten eines Verstorbenen, insofern sie nicht in bloß persönlichen Verhältnissen gegründet sind, heißt desselben Verlassenschaft oder Nachlaß" (§ 531 ABGB). Der Begriff des Nachlasses setzt den Tod eines Menschen voraus. Sterben können nur natürliche Personen, wodurch das Erbrecht als Regelung der Nachfolge in das Vermögen und die Verbindlichkeiten hinsichtlich des Subjekts des Erblassers auf physische Personen beschränkt bleibt (passive Erbfähigkeit). Wird eine juristische Person aufgelöst, so liegt der Grundtatbestand des Erbrechts nicht vor. Die Nachfolge in das Vermögen einer juristischen Person ist primär eine Frage des Gesellschaftsrechts. Umgekehrt kann freilich eine juristische Person als Erbe einer natürlichen Person eingesetzt werden.

Zum Nachlaß gehören all jene Rechte und Pflichten, die nicht höchstpersönlicher Natur sind. Bei der Beurteilung der Vererblichkeit oder der Unvererblichkeit von Rechten und Pflichten ist grundsätzlich jedes einzelne Rechtsverhältnis gesondert zu betrachten. Die Vorschriften über die Vererblichkeit von Rechten und Verbindlichkeiten gehören nicht unmittelbar dem Erbrecht im objektiven Sinn[11] sondern jenem Rechtsgebiet an, dem das konkrete Rechtsverhältnis zuzuordnen ist.[12] So ist die Frage, ob die Berechtigung zum Betrieb eines bestimmten Gewerbes der Person des Berechtigten höchstpersönlich anhaftet, oder ob sie im Fall des Todes auf die Verlassenschaft bzw. nach der Einantwortung auf die Erben übergeht, eine Frage, die aus den Bestimmungen des Gewerberechts zu beantworten ist. Die Auswirkung des Todes einer Vertragspartei auf ein bestehendes Dauerschuldverhältnis „– wie etwa das

10. Umfassend dazu Martin Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge bei Personenhandelsgesellschaften, Wien 1999.
11. Zur Definition des Erbrechts im objektiven Sinn siehe oben.
12. So auch Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 11.

der Miete – ist ein Problem des Bestandrechts und nur mittelbar eine erbrechtliche Fragestellung. Die Frage der Vererblichkeit von Rechten und Verbindlichkeiten ist somit dem Erbrecht gleichsam untrennbar vorgelagert.

Üblicherweise wird in den Darstellungen des Erbrechts bei der Frage der Vererblichkeit von Rechten und Verbindlichkeiten zwischen dem öffentlichen Recht und dem Privatrecht unterschieden.[13]

Es wird auch die Meinung vertreten, daß öffentliche Rechte und Pflichten grundsätzlich unvererbbar seien.[14] Dem kann in dieser Allgemeinheit nicht beigepflichtet werden. Im öffentlichen Recht zeigt sich vielmehr die gleiche Wertung wie auch bei privaten Rechten und Pflichten. Auch hier geht es bei der Abgrenzung der nachlaßzugehörigen Rechte und Pflichten von solchen, die unvererblich sind, um die Verbindung des konkreten Rechtsverhältnisses mit der Person des Erblassers. Eccher bemerkt in diesem Zusammenhang treffend, daß öffentliche Rechte und Pflichten nicht grundsätzlich unvererblich seien, doch seien sie ihrer Art nach in vielen Fällen höchstpersönlich und können insofern nicht vererbt werden.[15]

So gilt etwa die Verpflichtung zur Leistung von Geldstrafen des Unternehmers als höchstpersönliche Verbindlichkeit und wird daher nicht auf der Passivseite auf den Erben übertragen. Dies gilt nach § 14 Abs. 2 VStG für das Verwaltungsstrafverfahren, nach § 173 FinStrG in Finanzstrafsachen und gem. § 411 StPO. auch für die Verbindlichkeit zur Zahlung von Geldstrafen im Rahmen eines gerichtlichen Strafverfahrens, soweit diese noch nicht vollzogen worden sind. Auch die Kosten eines gerichtlichen Strafverfahrens gehen nicht auf den Erben über. Das Recht zur Ausübung eines bestimmten Berufes ist grundsätzlich unmittelbar mit der Person des Erblassers verbunden und daher nicht vererblich. Besonderes gilt für die Gewerbeberechtigung, die in einem eigenen Kapitel behandelt werden soll. Steuerschulden stellen hingegen von der Person des Verstorbenen grundsätzlich ausreichend abgesonderte Verbindlichkeiten dar, die daher als negativer Bestandteil des Vermögens auf den Erben übergehen.

Für Rechte und Verbindlichkeiten privatrechtlicher Natur gilt die Wertung der §§ 1448, 531 und 548 1. Satz ABGB. Im allgemeinen sind sämtliche vermögensrechtlichen Rechte und Pflichten vererblich.[16] Private Rechtsverhältnisse, die in einer unmittelbaren Verbindung zur Person des Verstorbenen stehen, gehören jedoch nicht zu den Rechten und Verbindlichkeiten der Verlassenschaft und gehen somit nicht auf den oder die Erben über. Dies gilt grundsätzlich für Persönlichkeits- und Familienrechte, die nichtvermögensrechtliche Rechtspositionen betreffen. Per-

---

13. Vgl. etwa Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 2 ff.; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 397 ff.; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 5.; Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 4 ff.; ders, Bürgerliches Recht VI, wie Anm.1, Rz. 1/11 f.; anders jedoch Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 11 ff.
14. Vgl. Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 4 f.; darauf aufbauend steuere das Erbrecht in diesem Zusammenhang zur Unterscheidung zwischen öffentlichem und Privatrecht bei – was vererblich sei, gehöre daher dem Privatrecht an; vgl. auch Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 2 ff.
15. Vgl. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 1/ 11.
16. Siehe auch Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 4 f.; Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 1 ff.; ders, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 1/1.

sonenrechte gehen jedoch nicht zwingend mit dem Tod der Person unter, sondern wirken darüber hinaus.

In Deutschland ist die Frage umstritten, ob die Persönlichkeit des Verstorbenen über den Tod hinaus Schutz genießt oder ob sich der Schutz nur aus dem Persönlichkeitsrecht der hinterbliebenen nahen Angehörigen, in deren Andenken der Verstorbene fortlebt, ableiten läßt.[17] In Österreich erkennt die Rechtsprechung[18] und die herrschende Lehre[19] einen Schutz der Persönlichkeit und insofern eine postmortale Fortwirkung der Persönlichkeitsrechte an.

Unmittelbar an die Person des Erblassers gebunden sind demgegenüber Kraft ausdrücklicher gesetzlicher Anordnung das Veräußerungs- und Belastungsverbot (vgl. § 36 4c ABGB), Wiederkaufs- und Vorkaufsrechte (§§ 1070 f. und 1074) sowie persönliche Dienstbarkeiten.[20]

Zahlreiche Sonderfragen der Vererblichkeit treten bei einigen weiteren Rechtsverhältnissen auf. So war z.B. der Übergang von Schadenersatzansprüchen – insbesondere jener auf Ersatz des Schmerzengelds – lange Zeit umstritten. Die frühere ständige Rechtsprechung in Österreich ging davon aus, daß dieser nur dann auf den Erben übergehe, wenn er bereits zu Lebzeiten des Erblassers vertraglich anerkannt oder gerichtlich geltend gemacht wurde. Abgehend von der älteren Rechtsprechung hat der Oberste Gerichtshof nunmehr erkannt, daß der Anspruch auf Ersatz des Schmerzengelds ohne weitere Voraussetzungen auf den oder die Erben übergeht.[21]

Einige spezifische Fragen der Vererblichkeit bzw. Höchstpersönlichkeit stellen sich auch im Auftrags- bzw. Stellvertretungssrecht. Nach der dispositiven Bestimmung des § 1022 ABGB erlöschen Auftrag und Vollmacht durch Tod des Gewalthabers und des Gewaltgebers.[22] Freilich können aber Aufträge und Vollmachten durch die Parteien so gestaltet werden, daß sie über den Tod des Geschäftsherrn hinaus wirksam sind.[23] Die Prokura (§ 52 Abs. 3 HGB), die kaufmännische Handlungsvollmacht (Art. 8 Nr. 10 der 4. EVHGB) und die Prozeßvollmacht erlöschen nicht mit dem Tod des Geschäftsherrn. Grundsätzlich kann auch ein Unternehmen in den Nachlaß fallen. Auch in diesem Fall gehen jedoch jene Rechtsverhältnisse, die höchstpersönlicher Natur sind, nicht auf den Erben über.[24]

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß im Falle des Ablebens einer natürlichen Person die Gesamtheit der Rechte und Verbindlichkeiten zum Nachlaß gehören und damit vererblich sind, sofern sie nicht höchstpersönlich sind. Sowohl im öffentlichen als auch im Privatrecht gilt für die Grenze der vererblichen zu den unvererbli-

---

17. Vgl. nur Josef Aicher, Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., Kommentar zum ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, § 16, Rz. 28 mit weiteren Nachweisen für den Stand der Diskussion in Deutschland.
18. Siehe nur OGH in SZ 57/98.
19. Vgl. Aicher, Kommentar, wie Anm. 17, § 16, Rz. 28.
20. Z.B. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 1/12.
21. Juristische Blätter 1997, 40; = ecolex 1996, 913 mit Anm. Georg Wilhelm; siehe auch Helmut Koziol, Österreichisches Haftpflichtrecht II, 2. neubearb. Aufl., s.l. 1984, 141 f.
22. Vgl. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 6.
23. Siehe dazu Franz Bydlinski, Letztwillige Verwaltungsanordnungen, in: Juristische Blätter 1981, 76 f.
24. Zur Frage des Unternehmens im Nachlaß näher unten III. 4.

chen Rechtsverhältnissen die gleiche Grundwertung. Höchstpersönliche Rechte und Pflichten haften der Person des Verstorbenen an und sind grundsätzlich ihrer Natur nach nicht geeignet, auf den Erben überzugehen. Vermögensrechte sind im allgemeinen vererblich. Dazu zählen jedoch nicht nur körperliche Sachen, sondern etwa auch Forderungen, Verbindlichkeiten und in vielen Fällen Rechte aus Dauerschuldverhältnissen.

Das Erbrecht im objektiven Sinn regelt daher die Rechtsnachfolge in sämtliche vererblichen Rechte und Verbindlichkeiten von Todes wegen. Im Sinne der Themenstellung ist daher das Erbrecht als System der Vermögensweitergabe bzw. -nachfolge in das vererbliche Vermögen von Todes wegen zu verstehen.

2. Gesamtrechtsnachfolge

Nachdem umrissen wurde, welche Rechtspositionen zum Nachlaß gehören, soll nunmehr der Frage der rechtlichen Ausgestaltung der Nachfolge des Erblassers in diese Vielzahl von Rechten und Pflichten nachgegangen werden. Vermögensweitergabe bzw. -erwerb durch Erbrecht erfolgt nach dem zweiaktigen Prinzip von Titel und Modus. Der Erbe benötigt sowohl einen rechtlichen Grund (Titel) als auch einen Akt der Übergabe (Modus), um in den „Genuß" der Erbschaft zu kommen. Die Übergabe erfolgt beim Erbrecht nach dem Prinzip der Universalsukzession:

Der Erbe folgt nicht in einzelne Rechte und Pflichten des Verstorbenen nach, sondern ist Nachfolger in den „Inbegriff" der vererblichen Rechte des Erblassers. Vererbt wird also das Vermögen des Verstorbenen als Ganzes. Der Erbe ist daher jene Person, die in die Gesamtheit der vererblichen Rechtsverhältnisse des Verstorbenen nachfolgt. Werden mehrere Erben berufen, so erben sie eine Quote vom Nachlaß. Der Modus erfolgt im Sinne der Gesamtrechtsnachfolge durch einen einheitlichen Akt. Dieser Akt ist die Einantwortung, die durch das Gericht vorgenommen wird.[25] Das Gericht übernimmt hier gleichsam die Rolle des handlungsunfähigen Verstorbenen, der nach Kralik noch als besitzend fingiert wird, und überträgt in dessen Namen den Erbschaftsbesitz an den Erben, der somit zum Gesamtrechtsnachfolger des Erblassers wird.[26] Neben dem Übertragungsakt der Einantwortung als erbrechtliche Sonderform der Besitznehmung sind weitere gesonderte Übertragungsakte bezogen auf einzelne Bestandteile des Nachlasses nicht erforderlich.[27]

Durch den Besitz am Nachlaß wird auch das Eigentum an der Sache erworben, deren Eigentümer der Verstorbene war, ohne eine Übergabe oder eine Eintragung im Grundbuch bei unbeweglichen Sachen. Der Erbe als Gesamtrechtsnachfolger setzt so gleichsam die vererblichen rechtlichen Angelegenheiten des Verstorbenen in ihrer Gesamtheit fort.

Eine derartig umfassende Nachfolge kann auch bedeutsame Lasten für den beru-

25. Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 513 f.
26. Siehe dazu Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 323.
27. Siehe z.B. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 1/2.

fenen Erben nach sich ziehen. Der Erbe als Universalsukzessor folgt dem Verstorbenen nicht nur in die Rechte, sondern auch in die Verbindlichkeiten nach.

Im Rahmen der Wahrung der Privatautonomie des Erben kann diesem die Erbschaft nicht gegen seinen Willen aufgezwungen werden. Durch die Erbserklärung hat er die Möglichkeit, eine Erbschaft auszuschlagen oder allenfalls nur bedingt anzutreten.[28]

3. Vermächtnis und Einzelrechtsnachfolge

Das Vermächtnis ist die Nachfolge in einzelne Rechte und Pflichten des Verstorbenen. Es ist, wie etwa auch das Testament, der Erbvertrag und die gesetzliche Erbfolge, ein Titel für den Rechtserwerb von Todes wegen. Von der Erbschaft unterscheidet sich das Vermächtnis dadurch, daß der Bedachte (Legatar) nicht Gesamtrechtsnachfolger des Verstorbenen wird und daher auch nicht umfassend in dessen Rechtsstellung eintritt.[29] Das Vermächtnis ist eine Zuwendung von Todes wegen, die aber keine Erbeinsetzung ist.[30] Es stellt den Rechtstitel für die Nachfolge in eine einzelne Rechtsposition dar (so etwa einzelne Gegenstände, aber auch Forderungen, ein Einzelunternehmen bzw. eine Unternehmensbeteiligung).

Der Vermächtnisnehmer erwirbt durch das Legat ein obligatorisches Forderungsrecht gegen den Erben bzw. gegen den Nachlaß. In diesem Fall spricht man auch von einem Damnationslegat. Der Erbe als Gesamtrechtsnachfolger ist zur Herausgabe des Vermächtnisses verpflichtet. Bis zur Einantwortung ist der ruhende Nachlaß durch das Vermächtnis belastet.[31]

Die Abgrenzung zwischen einem Vermächtnis und einer Erbeinsetzung kann in bestimmten Fällen in der Praxis problematisch sein. Dies beruht u.a. darauf, daß im normalen Sprachgebrauch oft nicht zwischen den beiden Begriffen unterschieden wird und daher auch der durchschnittliche Erblasser den Unterschied nicht kennt. In Grenzfällen ist der Wille des Testators entscheidend.[32] Durch Auslegung ist zu ermitteln, ob der Erblasser eine Universalsukzession mit der entscheidenden Folge der Schuldenhaftung gegenüber den Gläubigern beabsichtigte und einen direkten Zugang auf das „vererbte" Vermögen durch einen einheitlichen Verfügungsakt wollte, oder ob der Begünstigte nur mit einem Anspruch gegen den Nachlaß bzw. den Erben bedacht werden sollte.

Gegenstand eines Vermächtnisses kann jede Sache oder jedes Recht sein, das auch Gegenstand einer Schuldforderung sein kann.[33] Der Wert der vermachten Sache ist für die Abgrenzung zwischen Erbschaft und Vermächtnis freilich nicht ent-

---

28. Zur Haftung des Erben insbesondere bei Unternehmensnachfolge von Todes wegen vgl. unten III. 6.
29. Vgl. Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 204.
30. Vgl. § 535 ABGB; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 90; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 206 ff; Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 565, Rz. 2 ff.
31. So Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 535, Rz. 1.
32. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 535, Rz. 6.
33. Vgl. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, 215 ff.

scheidend. Nach § 535 handelt es sich auch um ein Legat, wenn der Wert des Zuerkannten den größten Teil der Verlassenschaft ausmacht. Auch ein Unternehmen kann Gegenstand eines Vermächtnisses sein.

4. Berufungsgründe

Für den wirksamen Übergang der Rechte und Verbindlichkeiten des Nachlasses vom Verstorbenen benötigt der Erbe neben dem Übertragungsakt der Einantwortung auch einen rechtlichen Grund bzw. Titel. Den Rechtsgrund der erbrechtlichen Besitzeinräumung durch Einantwortung stellen die Berufungsgründe (Delationsgründe) dar. Diese werden in zwei Kategorien unterschieden, deren Verhältnis zueinander auch die in der Einleitung erwähnten Grundwertungen des Erbrechts widerspiegelt.

Das Erbrecht kann demnach seinen Grund in der gewillkürten oder der gesetzlichen Erbfolge haben. Bei der gewillkürten Erbfolge wird weiters zwischen dem Erbvertrag und dem Testament unterschieden. Die gewillkürte Erbfolge basiert auf der privatautonomen Entscheidung des Verstorbenen, die gesetzliche ist hingegen Ausdruck des Grundprinzips der Familienerbfolge im Erbrecht und kommt insbesondere dann zur Anwendung, wenn keine gültige letztwillige Verfügung des Erblassers vorliegt.[34]

Die Gestaltungsmöglichkeiten des Erblassers bei gewillkürter Erbfolge stehen im hier gegebenen Zusammenhang im Vordergrund. So kann wohl gemeinhin davon ausgegangen werden, daß den Erblassern viel am Fortbestand des „Lebenswerks" und an der materiellen Versorgung ihrer nahen Angehörigen liegen wird, wenn ein großes Vermögen oder auch ein Unternehmen vererbt werden soll.

Dem Erblasser bietet das Erbrecht im Rahmen der gewillkürten Rechtsnachfolge von Todes wegen nicht nur die Möglichkeit, den oder die Erben einzusetzen, sondern es eröffnet ihm darüber hinaus unterschiedliche Einflußmöglichkeiten auf das künftige Schicksal seines Vermögens in der Nachwelt. Durch Auflagen, Bedingungen oder der Einsetzung von Ersatzerben bzw. Nacherben kann die Zukunft des hinterlassenen Vermögens oder des Unternehmens bis zu einem gewissen Grad gesteuert werden.[35]

Bezüglich der Rangordnung der einzelnen Berufungsgründe gibt das Gesetz der privatautonomen Entscheidung des Erblassers den Vorrang und reiht den Berufungsgrund des Erbvertrags vor dem Testament und schließlich erst die gesetzliche Erbfolge.[36] Die rechtliche Gewichtung der Delationsgründe steht im Gegensatz zur

---

34. Siehe dazu schon oben 1.1.; Martin Schauer, Ist das Pflichtteilsrecht noch zeitgemäß?, in: Österreichische Notariats-Zeitung 2001, 70; Koziol u. Welser, wie Anm. 3, 415.
35. So auch Rainer Sprung u. Herbert Fink, Letztwillig angeordnete Nachlaßverwaltung im österreichischen Recht, in: Juristische Blätter 1996, 206; vgl. allgemein zu rechtlichen Gestaltungsformen im Rahmen der gewillkürten Erbfolge etwa Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 4/1 ff.; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 428 ff.
36. Vgl. auch Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 2/2.

Häufigkeit der in der Praxis zum Zuge kommenden Berufungsgründe. Im tatsächlichen Leben ist es gerade umgekehrt: Die Zahl der gesetzlichen Erbfolgen überwiegt jene der gewillkürten, weil bei der größten Anzahl von Erbfällen kein Testament errichtet wurde.[37]

Im folgenden sollen die einzelnen Berufungsgründe in der Reihenfolge ihrer rechtlichen Rangordnung kurz beschrieben werden.

4.1. Erbvertrag

Der Erbvertrag ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft. Aus der Vertragsnatur des Geschäfts ergibt sich die bedeutsame Konsequenz, daß ein einseitiger Widerruf nach Abschluß des gültigen Erbvertrages nicht möglich ist. Eine derartige Bindung ist bei Testamenten nicht zu finden und stellt eine Besonderheit im System der gewillkürten Erbfolge dar.[38] Ein Erbvertrag kann nur zwischen Ehegatten abgeschlossen werden. Entweder setzt ein Gatte den anderen oder setzen beide einander zum Erben ein.

Umstritten ist die Frage, ob die Ehegatten im Rahmen des Erbvertrages einen Dritten zum Erben einsetzen dürfen. Dafür spricht, daß dem ABGB der Vertrag zugunsten Dritter grundsätzlich bekannt ist. Daher spreche auch nichts gegen die Zulässigkeit der unwiderruflichen Verfügung zugunsten des Dritten im Rahmen eines unter Ehegatten abgeschlossenen Ehevertrages.[39]

Dies erscheint jedoch nicht überzeugend, da sich in diesem Fall sogleich die Frage aufdrängt, warum das Gesetz nicht – wie im Schuldrecht auch – einen direkten Vertragsabschluß des Erblassers mit dem Dritten zuläßt.[40] So soll die vertragliche Bindung als Ausnahme der sonst frei widerrufbaren letztwilligen Verfügungen auf Ehegatten beschränkt sein.

Erbverträge können nur unter Einhaltung der strengen Form des Notariatsaktes unter Zuziehung eines weiteren Notars oder zweier Zeugen errichtet werden.[41] Dies ergibt sich aus der Doppelnatur des Erbvertrages. Er ist nämlich Ehepakt und muß darüber hinaus die Erfordernisse eines schriftlichen Testaments erfüllen.

Auch der Inhalt des Erbvertrages unterliegt nach österreichischem Recht einer besonderen Einschränkung. Dem Erblasser muß mindestens ein „reines Viertel" der Verlassenschaft zur freien Verfügung überlassen bleiben. Durch einen Erbvertrag kann daher nur gültig über drei Viertel des Nachlasses verfügt werden. Dem Erblasser soll zumindest ein „freies Viertel" selbst nach der Bindung durch Erbvertrag im Rahmen seiner letztwilligen Dispositionsfreiheit bleiben. Die Berechnung des freien Viertels ist strittig.[42] Nach der herrschenden Lehre sind die

---

37. Heinz Barta, Zivilrecht, Wien 2000, 533; Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 2/2, beide unter Verweis auf die allerdings schon länger zurückliegende Untersuchung von JurijFedynskyj, Rechtstatsachen auf dem Gebiete des Erbrechts im Gerichtsbezirk Innsbruck 1937-1941, 1968.
38. Vgl. Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 154.
39. So etwa Egon Weiß, Kommentar, in: Heinrich Klang, ABGB, 2. Aufl., V, Wien 1948-1952, 906; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 156.
40. Vgl. etwa Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 468.
41. Siehe auch ebd., 468.

Schulden vom Nachlaß abzuziehen und hierauf um die Pflichtteilsansprüche zu vermindern. Von dieser Restsumme stehen drei Viertel zur freien Disposition durch Erbvertrag, das restliche Viertel muß frei bleiben. Doch steht es im Belieben des Erblassers, über dieses Viertel letztwillig zu bestimmen. So kann er es selbst dem Vertragserben testamentarisch zukommen lassen. Entscheidend ist, daß sich der Erblasser nicht auch bezüglich des freien Viertels vertraglich bindet. Im Fall der Scheidung der Ehe erlischt der Erbvertrag, doch kann der schuldlose Partner die Rechte aus dem Erbvertrag wie beim Tod des anderen Vertragspartners geltend machen. [43]

4.2. Testament

„Ein Testament ist die letztwillige Verfügung, die eine Erbseinsetzung enthält."(§ 553 ABGB). Ein Testament ist in seiner Wirkung auf den späteren Nachlaß oder jedenfalls auf die Zeit nach dem Tode des Erblassers bezogen. Es beschränkt keinesfalls die Verfügungsfreiheit des Erblassers zu Lebzeiten. Da durch ein Testament noch keine wie auch immer geartete rechtliche Bindung des Erblassers zu Lebzeiten erfolgt, wird das Testament auch als ein Rechtsgeschäft von Todes wegen bezeichnet und ist von Rechtsgeschäften, die schon zu Lebzeiten Bindungen des Erklärenden mit sich bringen (lebzeitige Rechtsgeschäfte), rechtsfolgenseitig abzugrenzen.[44] Der oder die Erben erhalten an Erbschaft nur, was zum Zeitpunkt des Todes des Erblassers noch zu dessen vererblichen Rechten und Verbindlichkeiten gehört. Der Erbe folgt im Gegensatz zum Legatar dem Verstorbenen in den gesamten Nachlaß. Testamentarisch können auch mehrere Personen als Erben eingesetzt werden. In diesem Fall erwerben die Miterben eine Erbquote am Nachlaß. Die Erbquoten ergeben sich entsprechend aus dem Testament.[45]

Ein Testament muß unterschiedlichste Voraussetzungen der Gültigkeit erfüllen, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann.[46] Zu prüfen sind insbesondere das Vorliegen des Testierwillens, also die von „Überlegung und Ernst" getragene letztwillige Erklärung und die Testierfähigkeit. Das Testament ist überdies vom Grundsatz der Höchstpersönlichkeit geprägt.[47] Der hinter dem testamentarisch Erklärten stehende Wille muß überdies unzweifelhaft den persönlichen Willen des Testators darstellen. Unzulässig ist daher die bloße Bejahung eines dem Erblasser ge-

---

42. Vgl. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 5/8 mit weiteren Nachweisen; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 470; Brigitta Jud, Schenkung auf den Todesfall und Berechnung des „freien Viertels" beim Erbvertrag, in: Österreichische Notariats-Zeitung 1999, 268; Rudolf Welser, Neue Rechenaufgaben vom Gesetzgeber, in: Österreichische Notariats-Zeitung 1978, 161.
43. So schon Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 5/11.
44. Vgl. ebd., Rz. 4/1.
45. Zu den Problemen der Miterben bei Unternehmensnachfolge näher unten.
46. Näher Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 4/14 ff.
47. Vgl. Andreas Kletečka, Die materielle Höchstpersönlichkeit letztwilliger Verfügungen, in: Juristische Blätter 1999, 277.

machten Vorschlags.[48] Der Erblasser muß den Erben selbst bestimmen und darf diese Bestimmung grundsätzlich nicht Dritten überlassen.[49]

Letzwillige Verfügungen sind an strenge Formerfordernisse gebunden. Der Zweck der Formstrenge bei Testamenten liegt einerseits darin, daß durch erhöhte Dokumentation der Erklärung des Testators eine verstärkte Beweissicherung erreicht wird, die Streitigkeiten nach dem Tode möglichst verhindern soll (Beweissicherungsfunktion).[50] Andererseits haben strenge Formvorschriften auch einen psychologischen Effekt auf den Erklärenden. Im Beisein zweier Notare oder mehrerer Zeugen bzw. bei der schriftlichen Abfassung eines Testaments ist dem Betreffenden die rechtliche Bedeutsamkeit seiner Erklärung wohl unweigerlich bewußt. Durch die Formstrenge wird er gleichsam gewarnt (Warnfunktion).

Hinsichtlich der äußeren Form wird zwischen privaten und öffentlichen Testamenten unterschieden.[51] Auf Grund der relativen Einfachheit ist das eigenhändige Testament besonders verbreitet. Erforderlich sind nur die eigenhändige Niederschrift und die Unterschrift des letzten Willens. Die Angabe von Ort und Datum ist vom Gesetz bloß empfohlen, um im Falle mehrerer Testamente deren zeitliche Abfolge nachvollziehen zu können. Neben dem eigenhändig schriftlichen Testament kennt das ABGB das fremdhändig schriftliche mit Zeugen (vgl. §§ 579 bis 584 ABGB), das mündliche Testament vor Zeugen (§ 585 f ABGB) und öffentliche Testamente vor Notar oder Gericht. Überdies gibt es Nottestamente, die durch geringere Formstrenge begünstigt, in der Gültigkeit jedoch zeitlich befristet sind (Schiffahrts- und Seuchentestamente).

Testamente sind als letzwillige Verfügungen einseitig und jederzeit widerrufbar. Auch für die Erklärung eines wirksamen Widerrufes eines einmal gültig errichteten Testaments stellt sich die Frage nach den Erfordernissen an die äußere Form.

Der Widerruf einer letztwilligen Verfügung kann auf unterschiedliche Weise erklärt werden: Der Testator kann sein Testament durch ausdrückliche Erklärung widerrufen. Der ausdrückliche Widerruf muß in einer Testamentsform erfolgen, nicht aber in der Form des „contrarius actus", das heißt nicht zwingend in jener Form, in der auch das Testament errichtet wurde. Die Errichtung einer neuen letztwilligen Verfügung kommt grundsätzlich dem ausdrücklichen Widerruf gleich, es sei denn die beiden aufeinander folgenden Verfügungen lassen sich inhaltlich in Einklang bringen.[52] Auch durch Zerstörung der Urkunde kann ein Widerruf erfolgen.[53]

---

48. Vgl. § 565 ABGB; umfassend zur Höchstpersönlichkeit Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 91 ff.; vgl. auch Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 565, Rz. 2 ff.; ders, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 4/31.
49. Näher Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 91.
50. Vgl. etwa Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 448.
51. Zu Fragen der Formvorschriften allgemein Wilma Dehn, Formnichtige Rechtsgeschäfte und ihre Erfüllung, Wien 1998; vgl. auch Bernd Schilcher, Erbrecht und bewegliches System, in: Juristische Blätter 1977, 57; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 448 ff.; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 38 ff.; Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 4/37 ff.
52. Jüngst dazu Christian Rabl, Altes Testament – neues Testament, Wien 2001.
53. Zur „Vertilgung" des Testaments vgl. § 721 ABGB.

4.3. *Exkurs: Pflichtteilsrecht – Einschränkung der Entscheidungsfreiheit des Erblassers*

Letztwillige Verfügungen basieren auf der privatautonomen Entscheidung des Erblassers. Die Testierfreiheit ermöglicht es dem Erblasser, zu Lebzeiten über das Schicksal seiner vererblichen Güter nach seinem Tode zu disponieren.

Dieser Freiheit nahe verwandt ist auch das Eigentumsrecht, hat doch der Eigentümer die Freiheit, mit der „Substanz und den Nutzungen einer Sache nach Willkür zu schalten, und jeden anderen davon auszuschließen."[54]

Das subjektive Recht hat der Erblasser grundsätzlich auch im Rahmen der rechtlichen Verfügung über das Schicksal seiner Verlassenschaft in der Nachwelt. Dies allerdings mit der wesentlichen Beschränkung durch das Pflichtteilsrecht. Das Gesetz verschafft mit dem Pflichtteilsrecht nahen Angehörigen eine weitestgehend unentziehbare Anwartschaft auf einen Wert des Nachlasses, die sich auch gegen den Willen des Erblassers richten kann. Nahe Angehörige sind nur die Kinder, die Eltern und der Ehegatte des Erblassers.[55] Der Erblasser kann dem Pflichtteilsberechtigten den Anspruch nur aus besonderen Gründen versagen (Enterbungsgründe).[56] Der Pflichtteilsanspruch wird nach dem Tod des Erblassers fällig.[57]

Im Spannungsfeld zwischen Privatautonomie des Erblassers und zwingender Familienerbfolge ist das Pflichtteilsrecht Gegenstand zahlreicher rechtspolitischer Diskussionen.[58] Eine typische und in diesem Zusammenhang durchaus bedeutsame Kollision zwischen Pflichtteilsanspruch und Testierfreiheit ist das Interesse eines Erblassers an der ungeteilten Erhaltung seines Vermögens mit der entgegengesetzten (zumindest partiellen) Zersplitterung durch die Ansprüche auf den Pflichtteil. So ist die Erhaltung der Einheit des Vermögens in vielen Fällen ein Anliegen des Erblassers. Fällt ein Unternehmen in den Nachlaß, so kann sich diese Problematik manchmal verheerend auswirken. Pflichtteilsansprüche – als Geldforderungen von beträchtlichem Ausmaß – führen zu erhöhtem Liquiditätsbedarf. Dies hat bei mangelnder Liquidität oftmals Vermögensvernichtung zur Folge, die bei Unternehmen existenzgefährdende Auswirkungen haben kann.

---

54. § 354 ABGB.
55. Vorfahren kommen jedoch nur in Ermangelung von Nachkommen zum Zug, vgl. § 762 ABGB.
56. Näher zu Enterbung siehe Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 279 ff.; Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 501.
57. Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1.
58. Vgl. dzu jüngst Martin Schauer, Ist das Pflichtteilsrecht noch zeitgemäß?, in: Österreichische Notariats-Zeitung 2001, 70 ff. mit weiteren Nachweisen; auch in Deutschland ist der Gegensatz zwischen Privatautonomie und Familienerbfolge derzeit aktuelles rechtspolitisches Diskussionsthema. So wird sich der Deutsche Juristentag (Abt. Zivilrecht) 2002 mit diesem Thema in einem weiteren Zusammenhang auseinandersetzen.

4.4. Gesetzliche Erbfolge

In jenen Fällen, in denen keine gültige letztwillige Verfügung vorliegt oder der Erblasser nur über einen Teil des Nachlasses verfügt hat, oder die vom Erblasser eingesetzten Erben den Nachlaß nicht erlangen, greifen die Regeln der gesetzlichen Erbfolge ein.[59] Bei der Berufung auf Grund des Gesetzes handelt es sich demnach um nachgiebiges Recht.

Die gesetzliche Erbfolge des ABGB beruht auf dem Parentelensystem.[60] Erbberechtigt sind blutsverwandte Personen, wobei uneheliche Verwandte den ehelichen seit der Reform des Erbrechts im Jahr 1990 gleichgestellt sind. Verwandte erben nach Parentelen bzw Linien. Eine Parentel besteht aus einem Stammhaupt (Stammelternpaar) und seinen Nachkommen.[61] Alle Parentelen, deren Stammhäupter dem Erblasser in der Anzahl der Zeugungen gleich nahe stehen, bilden eine Linie. Demnach bilden die Kinder des Verstorbenen die erste Linie, die Eltern die zweite, die Großeltern die dritte und die Urgroßeltern die vierte. Die Linien kommen nacheinander zum Zuge. So fällt die gesetzliche Erbfolge nur auf die Linie der Eltern, wenn niemand aus der vorangehenden Linie, also aus dem Kreis der Kinder des Verstorbenen erbt.[62]

Innerhalb einer Parentel schließt der Vorfahre seine Nachkommen aus. Fällt der Vorfahre aus, so treten grundsätzlich die Nachkommen an dessen Stelle (Eintritt, Repräsentation).[63] Fällt jedoch ein gesetzlicher Erbe aus bzw. schlägt er die Erbschaft aus, so kommt es zur „Anwachsung" in der gesetzlichen Erbfolge. Der Erbteil des ausfallenden Erben ohne Repräsentanten wächst den übrigen Miterben zu gleichen Teilen an. Ist etwa in der ersten Parentel eines von drei Kindern ohne Nachkommen vorverstorben, so erben die anderen beiden neben dem Drittel noch jeweils ein Sechstel auf Grund der Anwachsung.[64]

Gemäß § 757 besitzt der Ehegatte ein gesetzliches Erbrecht, wenn er im Zeitpunkt des Todes mit dem Verstorbenen gültig verheiratet war. Der Umfang des Erbteils des Ehegatten hängt hierbei davon ab, mit welcher Verwandtschaftslinie er um das Erbe „konkurriert".[65]Auf den Erbteil des Ehegatten ist alles anzurechnen, was dieser durch Ehepakt oder Erbvertrag aus dem Vermögen des Erblassers erhält.[66]

---

59. Siehe Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 415.
60. Vgl. etwa ebd., 413; Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 353, Rz. 1.
61. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, vor § 727.
62. Mit übersichtlichen graphischen Darstellungen vgl. insbesondere Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 3/6.
63. Vgl Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht, wie Anm. 3, 416 ff.; Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz 3/7 ff.
64. Beispiel bei Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm.1, Rz. 3/10.
65. Vgl. § 757 ABGB; näher dazu Welser, Kommentar, wie Anm. 1, vor § 757, Rz. 1 ff.; Christian Holzner, Ehevermögen bei Scheidung und bei Tod. Unvereinbarkeit zweier Auseinandersetzungsmodelle, Wien 1998.
66. Dazu Martin Schauer, Rechtsprobleme der Anrechnung im Erbrecht, in: Juristische Blätter 1980, 449.

III. Unternehmensnachfolge und Erbrecht

1. Bäuerliche Sondererbfolge als Wurzel eines allgemeinen Unternehmenserbrechts?

Die österreichische Rechtsordnung kennt kein Sondererbrecht für Unternehmen. Trotz der Ermangelung eines eigenständigen „Unternehmenserbrechts" finden sich im Privatrecht einige Sonderbestimmungen, die spezielle Vorschriften für Unternehmen im Erbgang beinhalten (vgl. etwa § 154 Abs. 3 ABGB, §§ 27, 32a Abs. 2 HGB).

Rechtspolitisch konzentriert sich die aktuelle Diskussion[67] im Zusammenhang des Unternehmens im Erbgang u.a. besonders auf das bereits oben unter 4.3. erwähnte Spannungsverhältnis zwischen Pflichtteilsrecht und Testierfreiheit und das daraus folgende Problem der Gefahr der Vermögenszersplitterung bzw. der wirtschaftlichen Bedrohung des Unternehmens durch Geldforderungen der Pflichtteilsberechtigten.

Schauer[68] formuliert den erbrechtlichen Zielkonflikt im Zusammenhang von Unternehmensnachfolge von Todes wegen und dem Pflichtteilsrecht: Soll der Gesetzgeber die Verteilung, gleich nach welchen sozialpolitischen Grundwertungen wie etwa der Bedürftigkeit oder auch des familiären Naheverhältnisses, oder aber die Erhaltung der wirtschaftlichen Einheit des Vermögens und hier insbesondere des Unternehmens höher bewerten?

Im Bereich der bäuerlichen Unternehmen, im sog Anerbenrecht, widmet sich der Gesetzgeber dieser rechtspolitischen Grundfrage durch Sonderbestimmungen. Es handelt sich hierbei um eine von der allgemeinen gesetzlichen Erbfolge abweichende gesetzliche Sondererbfolge.[69] Das Anerbenrecht regelt die Rechtsnachfolge in einen Erbhof.[70] Durch die sondergesetzlichen Vorschriften sollen Bauernhöfe als „landwirtschaftliche Besitzungen erhalten bleiben und nicht ohne den Willen des Eigentümers im Erbweg zersplittert werden".[71]

Im Anerbengesetz wird das Ziel der Erhaltung des Fortbestehens des landwirtschaftlichen Betriebes vorrangig durch drei Sonderregelungen des bäuerlichen Erbrechts verfolgt:

1. Aus dem Kreis der möglichen gesetzlichen Erben ist lediglich ein Anerbe zu bestimmen, der die Führung und Erhaltung des Hofes übernimmt und die übrigen

67. Jüngst dazu Schauer, Pflichtteilsrecht, wie Anm. 58, 77 ff.
68. Vgl. ebd., 70 ff.
69. Vgl. Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 371 ff.; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 21 ff.; nach Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 3/21, handle es sich bei den höferechtlichen Sonderbestimmungen nicht um eine gesetzliche Sondererbfolge, sondern um besondere Erbteilungsvorschriften.
70. Unter Erbhöfen werden mit einer Hofstelle versehene land- und forstwirtschaftliche Betriebe verstanden, die im Eigentum einer natürlichen Person, von Ehegatten oder eines Elternteils und eines Kindes stehen und einen Durchschnittsertrag haben, der zur angemessenen Erhaltung von zwei erwachsenen Personen ausreicht, jedoch das Zwanzigfache dieses Ausmaßes nicht übersteigt (§ 1 AnerbenG).
71. Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 371; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 22.

„weichenden" Erben in Geld abfindet. Es soll die Vermögenszersplitterung unter den Miterben verhindert werden.

2. Neben der Verhinderung von Zersplitterung verfolgt das Anerbenrecht in diesem Zusammenhang auch die Sicherstellung der Weiterführung des bäuerlichen Betriebes durch die Berufung einer dafür geeigneten Person. Sind nach der gesetzlichen Erbfolge nach dem Alleineigentümer eines Erbhofs mehrere Miterben berufen, so kann nur einer, der Anerbe, Eigentümer des Erbhofs werden. Können sich die Miterben jedoch nicht darüber einig werden, wer von ihnen Anerbe werden soll, so finden sich in § 3 Abs. 1 des Anerbengesetzes besondere Regeln zur gesetzlichen Bestimmung des Anerben, die u.a. auf die land- und forstwirtschaftliche Eignung bzw. auf das individuelle Naheverhältnis des Abkömmlings zum Erbhofe abstellen. Das Anerbengesetz nimmt bei der Bestimmung des Anerben auf die persönlichen Fähigkeiten zum Fortbetrieb des Erbhofes Bezug. So haben etwa Abkömmlinge des Erblassers, die zur Land- und Forstwirtschaft erzogen wurden, gegenüber den übrigen Erben Vorrang (§ 3 AnerbenG). Das Naheverhältnis zum Erbhof wird durch das Gesetz als Indiz der Fähigkeiten und Kenntnisse zur Fortführung des betreffenden Hofes gewertet. Die Regeln zur gesetzlichen Bestimmung des Anerben in § 3 Abs. 1 Z 1-5 des Anerbengesetzes zeigen das überindividuelle Interesse des Gesetzgebers an der Erhaltung des Erbhofes als funktionsfähige landwirtschaftliche Einheit, welches das sonst geltende Prinzip der reinen Familienerbfolge verdrängt.
3. Dem Problem der Belastung des bäuerlichen Betriebs durch Abfindungsleistungen an die „weichenden" Erben wird im Bereich der bäuerlichen Sondererbfolge durch die Minderung dieser Ansprüche begegnet. So ist der Berechnung der Erbteile durch das Verlassenschaftsgericht nicht der wahre Wert des Hofes zugrundezulegen, sondern ein begünstigter Übernahmepreis. Dieser Übernahmepreis ist im Hinblick auf das Fortbestehen und damit unter Vermeidung einer Überbelastung zu bestimmen.[72] Im Ergebnis wird dem Anerben somit durch eine Minderung der Ansprüche der weichenden Erben, die sich durch die geminderte Bewertung des Erbhofes ebenfalls reduzieren, die Fortführung des Erbhofes erleichtert.

Es wäre denkbar, die Ratio der Regelungen über die Sondererbfolge für Bauernhöfe auf die allgemeine Problemlage bei Unternehmensnachfolge von Todes wegen zu übertragen. Eine Anwendung auf andere Unternehmen als jene der Erbhöfe scheidet freilich schon auf Grund entgegenstehender Bestimmungen des ABGB aus. Das bäuerliche Anerbenrecht könnte jedoch als Diskussionsgrundlage für eine mögliche Reform der Pflichtteilsrechts bzw. einer Regelung der Sonderprobleme der Unternehmenserbfolge nutzbar gemacht werden.

---

72. Vgl. dazu weiterführend Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 388, der betont, daß der geminderte Wert nach dem Übernahmepreis sowohl für die Berechnung der weichenden Miterben bzw. die Berechnung der Pflichtteile als auch für eine allfällige Legatsreduktion maßgeblich sei. Der Minderung des Wertes kommt demnach mehrfache Bedeutung zu.

Das Anerbengesetz könnte allenfalls eine rechtspolitische Leitlinie für Unternehmen im Erbgang im allgemeinen sowie für klein- und mittelständische Unternehmen im besonderen darstellen, da sich gerade bei kleineren Unternehmen im Erbgang wirtschaftlich durchaus vergleichbare Probleme wie bei Erbhöfen im landwirtschaftlichen Bereich stellen.

Grundlegendes Interesse des Unternehmensträgers ist auch hier die Verhinderung der Vermögenszersplitterung bzw. der Zerstückelung des Unternehmens sowie die Vermeidung der oftmals gerade im Rahmen der erbrechtlichen Nachfolge drohenden Zahlungsunfähigkeit durch den erhöhten Liquiditätsbedarf. Überdies liegt es im Interesse des Unternehmers, eine für den Fortbetrieb des Unternehmens geeignete Person mit dem Unternehmenserbe und damit mit der Fortführung zu betrauen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß der österreichischen Rechtsordnung ein besonderes Erbfolge- bzw. Erbteilungsrecht für nichtbäuerliche Unternehmen fehlt, obwohl dies rechtspolitisch insbesondere im Hinblick auf die Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Unternehmen nach Eintritt des Erbfalls von Teilen der Lehre gefordert wurde.[73] Gerade bei Klein- und Mittelbetrieben erscheint jedoch die grundsätzliche Problemlage in vielen Fällen mit jener der gesetzlichen Sondererbfolge bei Erbhöfen durchaus vergleichbar zu sein.

Die Anwendung der „allgemeinen Vorschriften" der gesetzlichen Erbfolge in Ermangelung einer letztwilligen Verfügung des nicht bäuerlichen Unternehmers und die Bestimmungen des Pflichtteilsrechts können den „unvorhergesehenen" Erbfall zu einer wirtschaftlichen Krise des Unternehmens machen.

2. Zum Unternehmensbegriff

Bevor auf Fragestellungen der Nachfolge in Einzelunternehmen im Erbrecht eingegangen wird, ist zunächst der Begriff des Unternehmens näher zu beleuchten.

Sowohl faktisch-wirtschaftlich als auch rechtlich bereitet die genaue begriffliche Erfassung des „Unternehmens" schon seit jeher erhebliche Schwierigkeiten.[74] *De lege lata* knüpft das HGB (noch) an dem Kaufmannsbegriff an und ist als solches Sonderprivatrecht der Kaufleute. Das Unternehmen bildet jedoch ein Tatbestandsmerkmal bei zahlreichen gesetzlichen Bestimmungen unterschiedlicher Rechtsgebiete (vgl. z.B. § 154 ABGB; §§ 1409, 1409a ABGB; §§ 82 Abs. 1, § 91 Abs. 2 und 3 EheG; § 32a HGB; § 201 HGB; § 224 HGB; § 228 HGB; § 238 HGB; § 265 HGB; § 1 KSchG; § 15 AktG; § 115 GmbHG; auch im Kartellrecht, Arbeitsrecht und Steuerrecht spielt der Begriff des Unternehmens eine Rolle).

---

73. Vgl. nur Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 25; Schauer, Pflichtteilsrecht, wie Anm. 58, 70 ff.

74. Vgl. Karsten Schmidt, Handelsrecht, 5. völlig neubearb. Aufl., Köln 1999, 63 ff. mit weiteren Nachweisen; Heinz Krejci, Handelsrecht, 2. neu bearb. Aufl., Wien 2001, 85 mit weiteren Nachweisen; Claus-Wilhelm Canaris, Handelsrecht, 23. vollst. neubearb. u. stark erw. Aufl., 11 u. 121 ff.; vgl. auch zur rechtssystematischen Bedeutung Franz Bydlinski, Handels- oder Unternehmensrecht als Sonderprivatrecht, Berlin 1990; ders., System, wie Anm. 1, 432 ff.

Angesichts der vielfältigen rechtlichen Verwendung des Unternehmensbegriffs durch den Gesetzgeber stellt Karsten Schmidt fest, daß der Begriff teleologisch nach dem jeweiligen Gesetzeszweck determiniert sei und daher nicht unbesehen von einem Rechtsgebiet ins andere übernommen werden könne.[75] In dem hier vorgegebenen erbrechtlichen Zusammenhang ist daher wohl von einem teleologisch-privatrechtlich determinierten Begriff des Unternehmens auszugehen.

In diesem Sinne soll die gesetzliche Umschreibung des Unternehmensbegriffs in § 1 Abs. 2 des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) in weiterer Folge als Grundlage des Unternehmensbegriffs herangezogen werden. Danach ist ein Unternehmen jede auf Dauer angelegte Organisation wirtschaftlicher Tätigkeit, mag sie auch nicht auf Gewinn gerichtet sein. Der aus § 1 KSchG gewonnene Unternehmensbegriff deckt sich jedoch nicht zwingend mit dem Begriff des „Handelsgeschäfts" der §§ 22 ff. HGB.

Das Unternehmen ist als solches nicht rechtsfähig, sondern nach dem geltenden Recht Rechtsobjekt. Rechtspersönlichkeit hat jeweils nur der Unternehmensträger (vgl. dazu sogleich unten).

Umstritten ist die rechtliche Qualifikation des Unternehmens. Die wohl herrschende Lehre in Österreich sieht im Unternehmen eine Gesamtsache im Sinne von § 302 ABGB: „Ein Inbegriff von mehreren besonderen Sachen, die als eine Sache angesehen, und mit einem gemeinschaftlichen Namen bezeichnet zu werden pflegen, macht eine Gesamtsache aus, und wird als ein Ganzes betrachtet."[76] Spielbüchler räumt freilich ein, daß es sich um eine Gesamtsache in einem weiteren, „ganz untechnischen Sinn" handle. Krejci sieht in Unternehmen demgegenüber keine Gesamtsachen im Sinne des § 302 ABGB.[77] Zu den „Bauelementen" eines Unternehmens als eine auf Dauer angelegte Organisation selbständiger wirtschaftlicher Tätigkeit gehören nach Krejci selbst unter Berücksichtigung des weiten Sachbegriffs des ABGB etwa auch unternehmensbezogene Schuldverhältnisse (Arbeitsverträge, Werkverträge, Miet-, Leasing- und Pachtverträge etc.), die vom Tatbestand der Gesamtsache im Sinne des § 302 ABGB nicht erfaßt werden. Die praktischen Auswirkungen der Qualifikation des Unternehmens als Gesamtsache oder als Sondervermögen sind eher als gering einzustufen.[78]

Das geltende Recht erfordert im erbrechtlichen Zusammenhang die Unterscheidung in Unternehmen und „handelsgeschäftliche Unternehmen" (Handelsgeschäfte im Sinne der §§ 22 ff. HGB). Ein Handelsgeschäft ist ein von einem Kaufmann betriebenes Unternehmen. Die Kaufmannseigenschaft ergibt sich aus den §§ 1 ff. HGB.

---

75. Vgl. Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 64.
76. Siehe dazu Karl Spielbüchler, Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, § 302, Rz. 4; Hermann Hämmerle u. Horst Wünsch, Handelsrecht I, 4. neubearb. Aufl., s.l. 1990, 146 f. mit weiteren Nachweisen; vgl. auch Thomas Klicka, Kommentar, in: Michael Schwimann, Hg., Praxiskommentar zum ABGB, 2. Aufl., Wien 1998, § 302, Rz. 3 ff.
77. Vgl. Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 87.
78. So auch Paul Oberhammer, Unternehmen, Gesamtsache, Unternehmenszubehör – und Pfändung, in: Elisabeth Böhler, Erwin Bernat u. Arthur Weilinger, Hg., Zum gesamten Recht der Wirtschaft I, Festschrift für Heinz Krejci zum 60. Geburtstag, Wien 2001, 258.

Die Notwendigkeit der Unterscheidung hat ihren Grund in der handelsrechtlichen Erbenhaftung bei Unternehmens- und Firmenfortführung gemäß § 27 HGB. Eine der Tatbestandsvoraussetzungen der handelsrechtlichen Erbenhaftung, auf die noch näher einzugehen sein wird, ist das Vorliegen eines Handelsgeschäfts.

3. Unternehmensträger

Das Unternehmen als Rechtsobjekt ist einem bestimmten Rechtssubjekt zuzurechnen. Eine Zurechnung des Unternehmens zu dessen Träger bedeutet rechtlich wie auch wirtschaftlich, daß die Geschäfte des Unternehmens auf dessen Rechnung erfolgen. Folgt man Krejci[79] und qualifiziert das Unternehmen rechtlich als Sondervermögen, das eine spezielle Organisation aufweist, dann ist die Bezeichnung des Unternehmensträgers als Zurechnungssubjekt des Unternehmens als „Eigentümer" wohl ungenau.

Bei einem Unternehmensträger muß als Zurechnungssubjekt des Unternehmens jedoch die Fähigkeit, überhaupt Träger von Rechten und Pflichten sein zu können, vorausgesetzt werden. Grundsätzlich kommen daher natürliche und juristische Personen, aber auch Gesamthandschaften als Unternehmensträger in Frage.[80]

Der Erbfall bedeutet im System der Zurechnung des Unternehmens zum Subjekt des Unternehmensträgers nichts anderes als einen Wechsel in der Unternehmensträgerschaft, wobei der erbrechtsspezifische Wechsel durch das Ende der Rechtsfähigkeit mit dem Ableben des früheren Unternehmensträgers, durch die (provisorische) Zurechnung zum ruhenden Nachlaß und durch die universalsukzessorische Übertragung auf den nachfolgenden Unternehmensträger durch Einantwortung gekennzeichnet ist. Dieser Wechsel der Unternehmensträgerschaft wirft zahlreiche Rechtsprobleme auf und birgt für das Unternehmen darüber hinaus oft wirtschaftliche Bedrohungen in sich.

Rechtliche Voraussetzung an einen Unternehmensträger als Zurechnungssubjekt des Unternehmens ist wie bereits erwähnt die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein. Geschäftsunfähigkeit schadet daher grundsätzlich nicht der Fähigkeit, Unternehmensträger zu sein. Lediglich der Erbschaftserwerb des Minderjährigen weist besondere Fragen auf.

Von spezieller Bedeutung für den Erbschaftserwerb von Minderjährigen an Unternehmen ist der durch das Kindschaftsrechtsänderungsgesetz[81] novellierte § 154 Abs. 3 ABGB.[82] Danach bedürfen Vertretungshandlungen, die den ordentlichen Wirtschaftsbetrieb übersteigen, einer Zustimmung beider Elternteile und der Genehmigung des Gerichts. Durch die jüngst erfolgte Novelle wurde der erbrechtli-

---

79. Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 88.
80. Zum Unternehmensträger Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 88 ff.
81. BGBl I, 2000/135, ab 1.7.2001.
82. Siehe für die Rechtslage vor der Novelle Johannes Stabentheiner, Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, §§ 154, 154a, Rz. 1 ff.; Helmut Pichler, Kommentar, in: Heinrich Klang, ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, 138 ff.

che Erwerb eines Unternehmens und auch der erbrechtliche Eintritt in eine Gesellschaft in die demonstrative Aufzählung der genehmigungspflichtigen Vermögensangelegenheiten des außerordentlichen Wirtschaftsbetriebs aufgenommen.

4. Unternehmen im Nachlaß

Mit dem Tod des Unternehmensträgers fällt das Unternehmen in den Nachlaß. Nach österreichischem Recht ist ab dem Zeitpunkt des Erbfalls der Nachlaß Träger des Unternehmens, wenn die Geschäfte auf dessen Rechnung fortgeführt werden. Das Verhältnis zwischen Nachlaß und Unternehmen ist bei näherer Betrachtung durch zweier Aspekte bestimmt: Einerseits fällt das Unternehmen in den Nachlaß, es bildet somit einen Bestandteil desselben. Andererseits ist der ruhende Nachlaß auch Unternehmensträger, also erfolgt der Betrieb des Unternehmens zumindest vorerst auf Rechnung des ruhenden Nachlasses, dessen Bestandteil das Unternehmen selbst ist.

Welche der zum Unternehmen gehörigen Rechtsverhältnisse gehen nun auf die Verlassenschaft über und welche sind an den verstorbenen Unternehmer höchstpersönlich gebunden?

Es ist von den allgemeinen Regeln über den Nachlaß auszugehen (vgl. insbesondere § 531 ABGB).[83] Im Falle des Todes des Unternehmensträgers fällt ein Unternehmen demnach in den Nachlaß, sofern seine Bestandteile vererblich sind. Die rechtliche Behandlung des Unternehmens als Gesamtsache könnte in diesem Zusammenhang zum Fehlschluß verleiten, das Unternehmen als Ganzes ohne jede weitere Prüfung als vererblich anzusehen. So sind etwa Liegenschaften, Maschinen, Waren und auch der Goodwill des Unternehmens vererbbar.[84] Auch die zum Unternehmen gehörigen „unkörperlichen" Forderungen und Verbindlichkeiten fallen in aller Regel in den Nachlaß.

Höchstpersönliche Rechte des verstorbenen Unternehmensträgers erlöschen jedoch mit dessen Tod. Als Beispiel ist etwa an Veräußerungs- und Belastungsverbote zu denken bzw. an Wiederkaufs- und Vorkaufsrechte, die im Zweifel als höchstpersönlich gelten und demnach nicht in den Nachlaß fallen.

Die Art und Weise der Zurechnung des zum Unternehmen als Sondervermögen gehörenden jeweiligen Rechtsverhältnisses zum Subjekt des verstorbenen Unternehmensträgers ist daher entscheidend für die Frage der Vererblichkeit.

83. Vgl. dazu schon oben unter II.1.
84. Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 1/23.

5. Sonderfall der Gewerbeberechtigung im Nachlaß

Im ersten Teil wurde erwähnt, daß die rechtliche Befugnis, einen Beruf bzw. ein Gewerbe auszuüben, ihrer Natur nach grundsätzlich höchstpersönlich ist und mit dem Tod des Berechtigten erlischt.[85] Als Sonderfall ist in diesem Zusammenhang die Gewerbeberechtigung hervorzuheben.

Der überlebende Ehegatte und die Kinder (bis zur Vollendung des 24. Lebensjahres) des Erblassers dürfen den Betrieb des Erblassers gewerberechtlich fortführen, wenn dieser Gewerbebetrieb ganz oder auch nur teilweise auf sie übergegangen ist. Dieses gewerberechtliche Fortbetriebsrecht steht dem Ehegatten bzw. den Kindern zu, in deren rechtlichen Besitz der Gewerbebetrieb des Gewerbeinhabers auf Grund einer Rechtsnachfolge von Todes wegen übergegangen ist.[86]

In den rechtlichen Besitz übergegangen ist das Unternehmen erst mit Einantwortung. Bis zur Einantwortung steht das gewerberechtliche Fortbetriebsrecht gemäß § 41 Abs. 1 Z. 1 der Gewerbeordnung der Verlassenschaft als Unternehmensträger zwischen Erbfall und Einantwortung zu. Das Fortbetriebsrecht gemäß §§ 41 ff. der Gewerbeordnung ist als ein von der Berechtigung des Verstorbenen abgeleitetes Recht zu betrachten. Entscheidend für das Fortbetriebsrecht als abgeleitetes Recht ist daher das Bestehen und der Umfang der Berechtigung im Zeitpunkt der „Ableitung", also beim Ableben des ursprünglich berechtigten Unternehmers. Das Fortbetriebsrecht ist daher auch im Umfang von der Gewerbeberechtigung des Erblassers im Zeitpunkt des Ablebens abhängig.

Die gewerberechtlichen Bestimmungen über das Fortbetriebsrecht von Todes wegen dienen dem Zweck der Erhaltung des Unternehmens und sollen die Aufrechterhaltung der Führung des Betriebes auch im Fall des Ablebens des ursprünglich Berechtigten sicherstellen.[87] Die Gewerbeberechtigung ist somit in den Grenzen des Anwendungsbereichs des § 41 der Gewerbeordnung aus teleologischen Gründen als „unternehmenszugehörig" und nicht als höchstpersönliches Recht des Erblassers zu betrachten. Dies hat auch zur Folge, daß kein Fortbetriebsrecht entsteht, wenn das Unternehmen nicht auf zivilrechtlichem Weg auf den Erben bzw. den Legatar übergeht. Die Berechtigung ist demnach untrennbar vom Betrieb des Unternehmens abhängig. Im Falle des Todes eines Unternehmenspächters, der seinerseits von der Gewerbeberechtigung des Verpächters abhängig war, ist die Regelung über das Fortbetriebsrecht nicht anzuwenden.

Um das Fortbetriebsrecht zu erlangen, müssen die Ehegatten im Zeitpunkt des Ablebens in aufrechter Ehe gelebt haben. Im Falle einer Scheidung, Nichtigerklärung oder Aufhebung der Ehe ist der Tatbestand des „überlebenden Ehegatten" nicht erfüllt.[88] Ebenso besteht kein Fortbetriebsrecht bei bloßer Lebensgemeinschaft. Diesem Umstand ist aus rechtspolitischer Sicht entgegenzutreten. Das Fortbetriebsrecht

85. Vgl. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz 2; Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 36.
86. § 41 GewO.
87. Siehe Hermann Grabler, Harald Stolzlechner u. Harald Wendl, Hg, Kommentar zur GewO, Wien u.a. 1998, § 41, Rz. 1.
88. Ebd., § 41, Rz. 6.

ist einerseits im persönlichen Naheverhältnis der Ehegatten bzw. Kinder zum Erblasser begründet. Andererseits soll der Fortbetrieb des Unternehmens auch im Erbfall für die dem Unternehmer besonders nahestehenden Personen erleichtert werden. Eine bloße Lebensgemeinschaft ist bezüglich des persönlichen Naheverhältnisses zwischen den Lebensgefährten nach modernem Verständnis jedenfalls mit jenem unter Ehegatten vergleichbar. Ein weiterer Grund für eine Differenzierung zwischen Ehegatten und bloßen Lebensgefährten besonders in Anbetracht der Ratio des Fortbetriebsrechts ist nicht zu erkennen. *De lege ferenda* ist das Fortbetriebsrecht daher auf Personen, die mit dem Verstorbenen in Lebensgemeinschaft lebten, auszuweiten.

Für Minderjährige bzw. Geschäftsunfähige, die die persönlichen Voraussetzungen der Fortbetriebsberechtigten gem § 41 Abs. 1 der Gewerbeordnung nicht erfüllen, enthält § 8 Abs. 2 GewO einen Auffangtatbestand, der die Fortführung des Betriebes ermöglichen soll. Bis zur Vollendung des 24. Lebensjahres kann in diesem Fall trotz Nichterfüllung der persönlichen Voraussetzungen ein Gewerbe angemeldet werden. Für die Ausübung ist ein Pächter oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer zu bestellen.

6. Kaufmännisches Verlassenschaftsprovisorium

6.1. Allgemeines

Aus unternehmerischer Sicht ist die Überbrückung des Zeitraums vom Ableben des Einzelunternehmers oder auch des vertretungsbefugten Gesellschafters einer Personengesellschaft des Handelsrechts bis zur Abgabe bzw. Annahme der Erbserklärung durch den oder die Erben in bezug auf die Vertretung der Verlassenschaft ein entscheidendes Problem. Entscheidend schon deshalb, weil sich die Frage erhebt, wer die wirtschaftliche Führung des Unternehmens in diesem Zeitraum übernehmen soll.

Dem Handelsgesetzbuch waren bis zur Novellierung durch das Firmenbuchgesetz[89] die Besonderheiten des österreichischen Abhandlungsverfahrens unbekannt. Nach dem Tod eines Einzelkaufmannes oder eines vertretungsbefugten Gesellschafters einer Personenhandelsgesellschaft waren demnach weder die Frage der Vertretung des zum Nachlaß gehörigen Unternehmens noch eine entsprechende Kundmachung im Handelsregister (Firmenbuch) geregelt. Durch das Verlassenschafts- oder Abhandlungsprovisorium ist die Lücke hinsichtlich der mangelnden Publizität gefüllt worden.

Im Handelsregister wurde trotz fehlender Regelung vermerkt, daß der Einzelunternehmer (Gesellschafter) verstorben war und der Name des jeweils Vertretungsbefugten beigefügt.[90] Es handelte sich um einen durchwegs anerkannten Fall von Gewohnheitsrecht.[91] Eine ausdrückliche Regelung des kaufmännischen Verlassen-

89. BGBl 1991/10.

schaftsprovisoriums ist durch § 32a, Abs. 2 HGB erfolgt. Demnach ist im Falle des Ablebens eines Einzelkaufmanns oder eines vertretungsbefugten Gesellschafters einer Personengesellschaft des Handelsrechts auf Antrag in das Firmenbuch einzutragen, wen das Verlassenschaftsgericht zum Vertreter des ruhenden Nachlasses in bezug auf die Führung des Unternehmens oder die Ausübung der Gesellschaftsrechte bestellt hat.

6.2. Vertreter des ruhenden Nachlasses als Unternehmensträger im Verlassenschaftsprovisorium

Für die Zeit zwischen Erbfall und der Einantwortung wird der ruhende Nachlaß als juristische Person der Unternehmensträger im oben erläuterten Sinn. Der ruhende Nachlaß ist in diesem Zeitraum demnach Zurechnungssubjekt des Unternehmens und handelt naturgemäß durch einen Vertreter, der mit der Führung des Unternehmens oder auch mit der Ausübung der Gesellschafterrechte und der damit verbundenen Geschäftsführungsbefugnis betraut ist.

Die Bestimmung des § 32a, Abs. 2 HGB regelt freilich nicht das Problem, welche Personen *in concreto* durch das Verlassenschaftsgericht zur Vertretung des Nachlasses in bezug auf die Unternehmensführung bzw. auf die Ausübung der Gesellschaftsrechte berufen werden können.[92] Leider bleiben selbst nach der ausdrücklichen gesetzlichen Regelung einige Detailfragen in diesem Zusammenhang äußerst zweifelhaft.[93] Für die Lösung der Frage nach den möglichen Vertretern des „ruhenden Nachlasses" im Rahmen des Verlassenschaftsprovisoriums sind daher die Bestimmungen des ABGB und des Außerstreitgesetzes anzuwenden.

Grundsätzlich kommen mehrere Möglichkeiten in Betracht: Das Verlassenschaftsgericht hat einem bereits ausgewiesenen bzw. erbserklärten Erben die Vertretung des Nachlasses bei der Fortführung des Einzelunternehmens oder auch bei der Ausübung der aus dem Beteiligungsverhältnis entspringenden Gesellschafter- und Vertretungsrechte zu übertragen.[94] Dieses subjektive Recht auf Verwaltung des Un-

---

90. Vgl. Martin Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge bei Personenhandelsgesellschaften, Wien 1999, 210 ff.; Christian Zib, Das Firmenbuchgesetz, in: Wirtschaftsrechtliche Blätter 1991, 44; Wolfgang Schuhmacher, Kommentar, in: Manfred Straube, Hg., HGB I, 2. Aufl., Wien 1995, § 32a, Rz. 1 u. 7; Wolfgang Fromherz, Kommentar, in: Peter Jabornegg, Hg., Kommentar zum HGB, Wien u.a. 1997, § 32a, Rz. 1 mit weiteren Nachweisen; Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 531, Rz. 51 ff.; Welser, Kommentar, wie Anm. 1, Anh. zu § 531, Rz. 20 ff.
91. Siehe Franz Bydlinski, Juristische Methodenlehre und Rechtsbegriff, 2. erg. Aufl., Wien u.a. 1991, 219; ders., Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., ABGB, 3. Aufl., Wien 2000, § 10, Rz .3; Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge, wie Anm. 90, 211 mit weiteren Nachweisen.
92. So auch der Oberste Gerichtshof in: Der Gesellschafter, Zeitschrift für Gesellschaftsrecht 1993, 45; = ecolex 1993, 25; = Österreichisches Recht der Wirtschaft 1992, 402; = Österreichische Juristen-Zeitung 1992, 160.
93. Kritik an der Regelung des § 32a, Abs. 2 HGB auch bei Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge, wie Anm. 90, 211.
94. §§ 799 iVm. 810 ABGB, § 145, Abs. 1 AußStrG.; vgl. OGH in: Der Gesellschafter, Zeitschrift für Gesellschaftsrecht 1993; Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 32 a, Rz. 9; Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 3.

ternehmens in Vertretung des Nachlasses darf dem erbserklärten Erben in der Regel nicht gegen seinen Willen entzogen werden. Der mit der Verwaltung und Vertretung betraute Erbe ist auf Antrag im Rahmen des Verlassenschaftsprovisoriums in das Firmenbuch einzutragen. Mehreren ausgewiesenen Miterben ist die Vertretungsbefugnis zur Führung des Unternehmens gemeinsam zu übertragen.[95] Vor der Einantwortung sind die Miterben bloße Verwalter. Als Vertreter des ruhenden Nachlasses führen sie das Unternehmen fort. Unternehmensträger bleibt jedoch auch bei der Fortführung durch die Miterben der Nachlaß, weil die zum Unternehmen gehörenden Rechte und Verbindlichkeiten bis zur Einantwortung dem ruhenden Nachlaß zugeordnet sind. Fortführende Miterben bilden im Zeitraum zwischen Überlassung der Verwaltung und Einantwortung eine provisorische Verwaltungsgemeinschaft.[96] Nach Welser[97] ist daher auch vor der Einantwortung kein stillschweigender Abschluß eines Gesellschaftsvertrags zwischen den Erben anzunehmen.[98] Auf die Miterbengemeinschaft als Verwaltungsgemeinschaft im Abhandlungsprovisorium sind nach herrschender Lehre die Regeln der §§ 833 ff. sinngemäß anzuwenden.[99] Die Verwaltung steht unter Aufsicht des Gerichts.[100] Über Fragen der ordentlichen Verwaltung entscheidet die einfache Anteilsmehrheit, Fragen der außerordentlichen Verwaltung bzw. Verfügungen über den gesamten Nachlaß müssen durch die Erben einstimmig erfolgen und bedürfen darüber hinaus der Genehmigung durch das Gericht. Da die Miterben durch das Verlassenschaftsgericht zur Vertretung des ruhenden Nachlasses in bezug auf die Führung des Unternehmens oder auf die Ausübung von Gesellschafterrechten bestellt werden, sind diese auch gemäß § 32a, Abs. 2 HGB auf Antrag in das Firmenbuch einzutragen.

In diesem Zusammenhang weist Schauer auf die Schwerfälligkeit der Ausgestaltung der Vertretung des Nachlasses unter Anwendung der §§ 833 ff. hin. Bei der konkreten Gestaltung der Verwaltung und der Vertretung der Verlassenschaft sind die Erben frei.[101] Eine abweichende Regelung der Vertretung ist durchaus denkbar und in vielen Fällen wohl auch empfehlenswert. Die Miterben können im Rahmen des Provisoriums einen oder auch mehrere Erben einzeln oder gesamt zu Vertretern bestellen. Der Vertreter ist auf Antrag gemäß § 32a, Abs. 2 HGB in das Firmenbuch einzutragen. Nach der Rechtssprechung und herrschenden Lehre können die ausgewiesenen Erben auch einvernehmlich die Bestellung einer gänzlich anderen Person verlangen, wenn die gemeinsame Vertretung des Unternehmens durch die Erben im Verlassenschaftsprovisorium etwa auf Grund eines Auslandsaufenthalts unzweckmäßig wäre.[102]

---

95. Oberster Gerichtshof in: Österreichische Notariats-Zeitung 1999, 59.
96. Oberster Gerichtshof in: Juristische Blätter 1991, 112.
97. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 20; vgl. Oberster Gerichtshof in: Juristische Blätter 1967, 371.
98. Anders ist jedoch die Frage eines (möglicherweise konkludent abgeschlossenen) Gesellschaftsvertrages zwischen den Miterben nach Einantwortung zu beurteilen.
99. Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 4; Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge, wie Anm. 90, 213 mit weiteren Nachweisen.
100. Eccher, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 4.
101. Schauer, Rechtsprobleme der erbrechtlichen Nachfolge, wie Anm. 90, 214 mit weiteren Nachweisen.

Bei Uneinigkeit der Miterben hat das Gericht einen Kurator zu bestellen. Nach Schauer kann in diesem Fall unter Berücksichtigung der Interessen der übrigen Miterben auch einer der uneinigen Miterben vom Gericht zum Vertreter bestellt werden. Dies erscheint gerade dann sinnvoll, wenn der betreffende Miterbe über unternehmensspezifische Kenntnisse und Fähigkeiten verfügt, die er durch längere Mitarbeit erworben hat. Dieser Miterbe wird wohl auch in einer überwiegenden Anzahl von Fällen aus ökonomischen Gründen einem außenstehenden Dritten, der im Falle der Uneinigkeit der Miterben durch das Gericht als Vertreter zu bestellen ist, in der betriebswirtschaftlich oftmals sehr kritischen Phase des Unternehmens im Erbgang vorzuziehen sein. Die Bestellung eines Miterben zum alleinigen Kurator kann demnach offensichtlich wirtschaftliche Vorteile für das betroffene Unternehmen nach sich ziehen und birgt gleichzeitig weiteren Sprengstoff für eine bereits durch Uneinigkeit gebeutelte Miterbengemeinschaft.

Bei der Entscheidung des Gerichts, welcher Person in dieser Zeit die Geschicke des Unternehmens obliegen sollen, ist mangels anderer gesetzlicher Anknüpfungspunkte auch auf die grundsätzlichen Wertungen des einzigen besonderen „Unternehmenserbrechts", das Anerbengesetz, zurückzugreifen. Dem Anerbenrecht ist als besondere gesetzliche Erbfolge bei der Bestimmung des Anerben als fortführenden Erben des bäuerlichen Unternehmens eine Differenzierung nach dem „Naheverhältnis" zum Erbhof und den damit präsumtiven Kenntnissen und Fähigkeiten zur Fortführung dieses bestimmten bäuerlichen Unternehmens bekannt.

Diese Wertungen stellen auch Leitlinien für alle übrigen Unternehmen im Nachlaß im Falle der Bestellung eines Kurators bei Uneinigkeit in der Erbengemeinschaft dar. Das Gericht kann daher zum Wohl des Unternehmens etwa einen bestimmten Erben mit der Vertretung des ruhenden Nachlasses betrauen, wenn dieser durch bisherige Einbindung in die Unternehmensführung als besonders geeignet erscheint und dessen Bestellung daher als zweckmäßig erscheint. Das Wohl des Unternehmens wird hierbei in der kritischen Phase des Erbgangs neben der Wahrung der Interessen der ausgewiesenen Erben als entscheidender Grundsatz und als Leitlinie für die Entscheidung im Einzelfall heranzuziehen sein.

Ein Kurator ist außerdem von Amts wegen in Fällen zu bestellen, in denen die Erben gänzlich unbekannt sind, oder die Erben von ihrem Erbrecht trotz Verständigung keinen Gebrauch machen.[103] Weiters ist ein Verlassenschaftskurator zu bestellen, wenn es die besondere Dringlichkeit der Verwaltung des Unternehmens erfordert und auf die Entscheidung zur Abgabe einer Erbserklärung durch die Erben nicht gewartet werden kann. Auch im Fall von einander widersprechenden Erbserklärungen ist einem Kurator zunächst die Vertretung des Nachlasses zu übertragen, wenn Verwaltungsakte nötig sind.[104] Der Verlassenschaftskurator, der im Rahmen des Verlassenschaftsprovisoriums mit der Führung des Unternehmens bzw. der Aus-

102. Oberster Gerichtshof in: Der Gesellschafter, Zeitschrift für Gesellschaftsrecht 1993, 45; = Österreichisches Recht der Wirtschaft 1992, 402.
103. Vgl. Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 27.
104. So Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 810, Rz. 25 mit weiteren Nachweisen.

übung der Gesellschafterrechte in Vertretung des ruhenden Nachlasses betraut wird, ist auf Antrag in das Firmenbuch einzutragen.

Unter bestimmten Voraussetzungen ist die Verwaltung einem Separationskurator zu übertragen. Dies erfolgt in Konstellationen einer möglichen Gefährdung der Interessen von Gläubigern des Nachlasses, die durch eine Vermengung der Verlassenschaft mit dem Vermögen des Erben nach der Einantwortung zu befürchten sein kann. In diesem Fall erfolgt auf Antrag eines berechtigten Gläubigers auch nach Einantwortung eine Absonderung der Verlassenschaft vom Vermögen des Erben und die Bestellung eines Separationskurators durch das Gericht. Auch der Separationskurator ist auf Antrag gemäß § 32a HGB in das Firmenbuch einzutragen.

Bei der Vererbung von Unternehmen und größeren Vermögensmassen hat sich die Bestellung eines Testamentsvollstreckers durch letztwillige Verfügung des Erblassers als beliebte Vorgehensweise des Erblassers erwiesen.[105] Der Erblasser kann den Testamentsvollstrecker mit der Verwaltung des Unternehmens betrauen. Denkbar ist auch eine Verwaltungsbefugnis des Testamentsvollstreckers über das Abhandlungsverfahren hinaus. Im einzelnen bestehen bezüglich der Befugnisse des verwaltenden Testamentsvollstreckers jedoch erhebliche Meinungsunterschiede in der Lehre.[106] Ist der Testamentsvollstrecker mit der Verwaltung des Unternehmens bzw. mit der Ausübung der Gesellschafterrechte oder der gesamten Verlassenschaft betraut, so ist er gemäß § 32a, Abs. 2 HGB auch auf Antrag in das Firmenbuch einzutragen.[107]

6.3. Eintragung und Ende des Verlassenschaftsprovisoriums

Die Eintragung des Vertreters des ruhenden Nachlasses in das Firmenbuch bei der Verwaltung des Unternehmens oder bei der Ausübung der Gesellschafterrechte erfolgt nicht von Amts wegen sondern auf Antrag. Zur Antragstellung ist der in Betracht kommende, vom Gericht bestellte Nachlaßvertreter verpflichtet. Im Fall des Todes eines vertretungsbefugten Gesellschafters einer Personengesellschaft des Handelsrechts sind darüber hinaus auch sämtliche der übrigen Gesellschafter gemäß § 125 Abs. 4 HGB zur Stellung des Antrags verpflichtet.[108]

Die Vertretungsmacht des als provisorischer Vertreter der Verlassenschaft Eingetragenen endet mit seiner Enthebung als Kurator durch das Verlassenschaftsgericht, mit dem Ausscheiden des Unternehmens aus dem Nachlaß insbesondere durch

---

105. Mit umfassender Würdigung des Meinungsstandes in der Rechtssprechung und Lehre vgl. OGH in: Österreichische Notariats-Zeitung 1998, 79; OGH in: Juristische Blätter 1993, 310; grundlegend dazu Bydlinski, Letztwillige Verwaltungsanordnungen, wie Anm. 23, 72; Sprung u. Fink, Nachlaßverwaltung, wie Anm. 35, 205; teilweise anderer Ansicht Welser, Kommentar, wie Anm. 1, § 816; Wolfgang Zankl, Testamentvollstreckung und Nachlaßverwaltung, in: Österreichische Notariats-Zeitung 1998, 71; ders., Verwaltungs- und schadenersatzrechtliche Aspekte der Testamentvollstreckung, in: Juristische Blätter 1998, 293.

106. Siehe OGH in: Österreichische Notariats-Zeitung 1998, 72.

107. Vgl. auch Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 32a, Rz. 9 und 11; Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 32a, Rz. 20.

108. Vgl. Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 32a, Rz. 12.

Veräußerung oder durch Übertragung an den Vermächtnisnehmer und durch Einantwortung des Nachlasses.[109]

7. Haftung des Unternehmenserben

7.1. Haftung des Erben nach Bürgerlichem Recht

Fällt ein nichtkaufmännisches Unternehmen in den Nachlaß, haftet der Erbe für die Verbindlichkeiten nach den allgemeinen Vorschriften des Erbrechts. Das ABGB enthält keine spezielle Regelung der Erbenhaftung bei Unternehmensnachfolge. § 1409 ABGB ist auf den Übergang eines Unternehmens bzw. eines „gesamten Vermögens" im Erbweg nicht anwendbar.[110]

Daher kommen die allgemeinen Vorschriften zur Haftung des Erben als Gesamtrechtsnachfolger des Erblassers zur Anwendung: Vor der Einantwortung haftet der ruhende Nachlaß und nicht der Erbe.[111] Nach der Einanwortung richtet sich die Haftung nach dem Inhalt der Erbserklärung. Im Falle einer bedingten Erbserklärung haftet der Erbe beschränkt für die Nachlaßverbindlichkeiten.

7.2. Haftung des Erben nach HGB

Das HGB enthält im § 27 eine Sonderbestimmung für die Haftung des fortführenden Erben eines zum Nachlaß gehörenden einzelkaufmännischen Unternehmens.[112] Die Bestimmung regelt wie § 25 die Haftung eines neuen Unternehmensträgers, hier des Erben, für Altverbindlichkeiten. Die Ratio des § 27 liegt nach der wohl herrschenden Auffassung in der Gewährleistung der Kontinuität der Unternehmenshaftung.[113] Trotz des Verweises auf die Haftungsregelung des allenfalls „zweckverwandten" § 25 HGB sind die Besonderheiten des Tatbestands der Bestimmung des § 27 HGB bei dessen Auslegung jedoch nicht außer Acht zu lassen.

Primäres Tatbestandsmerkmal ist die Erbenstellung. Erfaßt sind sämtliche der oben angeführten Berufungsgründe (Erbvertrag, Testament und gesetzliche Erbfolge). Der Erwerb des Unternehmens durch Legat oder durch Schenkung auf den Todesfall fällt hingegen nicht in den Anwendungsbereich des § 27 HGB.[114]

---

109. Vgl. Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 32a, Rz. 13.

110. Vgl. Gunter Ertl, Kommentar, in: Peter Rummel, Hg., ABGB II, 2. Aufl., Wien 1992, § 1409, Rz. 3.

111. So die herrschende Lehre vgl. etwa Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht II, wie Anm. 3, 515; Gschnitzer u. Faistenberger, Erbrecht, wie Anm. 1, 71; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 347; Eccher, Bürgerliches Recht VI, wie Anm. 1, Rz. 8/5.

112. Dazu Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27; Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 27; Manfred Lieb, Kommentar, in: Münchner Kommentar HGB I, 1996, § 27; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 366; Weiß, Kommentar, wie Anm. 39, III, 978 ff.; Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 265; Canaris. Handelsrecht, wie Anm. 74, 194; Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 96; alle mit weiteren Nachweisen.

113. Siehe Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 1; anderer Ansicht jedoch Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 265 f.

Weitere Voraussetzung der Anwendung ist der Fortbetrieb eines Handelsgeschäfts. Darunter ist ein Unternehmen zu verstehen, das die Voraussetzungen der §§ 1 ff. HGB erfüllt.[115] In diesem Fall ist der Unternehmensträger Kaufmann. Die Regelung des § 27 HGB findet nur auf Einzelunternehmen Anwendung, nicht erfaßt sind gesellschaftsrechtliche Beteiligungen an Unternehmen. Eine analoge Anwendung des auf die Vererbung von Einzelunternehmen abstellenden § 27 HGB wird jedoch bei zweigliedrigen Kommanditgesellschaften vertreten. Beerbt der Kommanditist den einzigen Komplementär der Gesellschaft und führt das Unternehmen nunmehr als Einzelunternehmen fort, so haftet er für die Altverbindlichkeiten gemäß § 27 HGB. Eine Analogie ist in dieser Konstellation deshalb geboten, weil die Anwendung der Vorschrift des ansonsten einschlägigen § 139 HGB ausscheidet und daher vom Vorliegen einer Lücke auszugehen ist.[116]

Eine Unternehmenseinstellung innerhalb der Frist von drei Monaten schließt die handelsrechtliche Erbenhaftung aus. Die Vorschrift stellt beim Beginn des Fristenlaufes in Abs. 2 auf die Einantwortung des Erben oder auf den Zeitpunkt der Überlassung der Besorgung und Benützung des Nachlasses durch den bzw. die Erben ab. § 27 HGB kommt daher bei Unternehmensfortführung durch Testamentvollstrecker, Separationskurator etc. im Rahmen des Abhandlungsverfahrens nicht zur Anwendung.[117]

Ein Unterschied im Haftungsumfang der handelsrechtlichen Sonderregelung des Erben bei Unternehmensfortführung zu den allgemeinen Haftungsregeln des bürgerlichen Rechts besteht nur bei Abgabe einer bedingten Erbserklärung. In diesem Fall geht die handelsrechtliche Haftung gem § 27 HGB über die Erbenhaftung hinaus. Die Abgabe einer bedingten Erbserklärung ändert daher nichts am Eintritt der Haftung nach § 27 HGB.[118]

Im Unterschied zur handelsrechtlichen Vorschrift bei rechtsgeschäftlicher Übertragung eines kaufmännischen Unternehmens gemäß § 25 HGB bezieht sich die Sondervorschrift der Erbenhaftung bei Unternehmensfortführung nicht auf die im Betrieb begründeten Forderungen, sondern bloß auf Verbindlichkeiten. Für die im Betrieb begründeten Forderungen bleibt es bei der Anwendung der allgemeinen erbrechtlichen Regelungen. Im Zuge der Universalsukzession gehen sie – sofern sie nicht höchstpersönlicher Natur sind – auf den Erben über. Inhaltlich verweist die handelsrechtliche Erbenhaftung auf die Vorschriften zum Unternehmenserwerb durch Einzelrechtsnachfolge gemäß § 25 HGB. Der fortführende Erbe des Unter-

---

114. Vgl. dazu etwa Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 3; Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 5; anderer Ansicht Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 369, der für eine analoge Anwendung des § 27 HGB eintritt. Gegen die von der herrschenden Lehre auf den fortführenden Legatar geforderte Anwendung des § 25 HGB führt Kralik an, daß entgegen dem Wortlaut dieser Bestimmung kein Erwerb unter Lebenden vorliege.

115. Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 7 unter Verweis auf § 25; Lieb, Kommentar, wie Anm. 112, § 27 Rz 13.

116. Siehe Entscheidungen des (deutschen) Bundesgerichtshofs in Zivilsachen (BGHZ) 113, 132; vgl. dazu auch Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 270.

117. Vgl. Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 5.

118. Siehe auch OGH in: SZ 31/17 mit weiteren Nachweisen; Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 97.

nehmens haftet demnach grundsätzlich für sämtliche der früheren Geschäftsverbindlichkeiten ungeachtet dessen, ob er sie kannte oder kennen hätte müssen. Unter den früheren Geschäftsverbindlichkeiten sind sowohl Erblassser-[119]als auch dem Unternehmen zuzurechnende Erbgangsschulden[120] zu verstehen.

Die strenge handelsrechtliche Haftung des Erben erfährt jedoch durch die Einräumung einer Überlegungsfrist eine entscheidende Einschränkung. Innerhalb einer Bedenkzeit von drei Monaten hat der Erbe die Möglichkeit der unbeschränkten Haftung gemäß § 27 HGB zu entgehen, indem er den Betrieb des Unternehmens einstellt. Die Frist beginnt mit der Einantwortung bzw. der Überlassung der Verlassenschaft zur Besorgung und Benützung an den ausgewiesenen Erben gemäß § 810 ABGB.

Weitgehend unproblematisch ist die endgültige Einstellung des Unternehmens innerhalb der Frist. Unter endgültiger Einstellung ist die nicht bloß vorübergehende und vollständige Aufgabe des Handelsgeschäfts zu verstehen.[121]

Der Ausschluß der Erbenhaftung gemäß § 27 Abs. 2 HGB läßt jedoch viele Zweifels- und Streitfragen entstehen, die bis heute nicht gelöst wurden: Spezielle Auslegungsfragen treten etwa bei Änderung der Firma durch den Erben innerhalb der Bedenkzeit von drei Monaten auf. Die wohl herrschende Auffassung in Österreich,[122] die in diesem Fall unter Berufung auf die *ratio legis* der Wahrung der Unternehmenskontinuität einen Ausschluß der handelsrechtlichen Haftung annimmt, ist zu überdenken. Aus dem Wortlaut des § 27 Abs. 2 HGB kann nicht geschlossen werden, daß eine bloße Änderung der Firma während der Bedenkzeit die unbeschränkte Haftung des Erben ausschließt, der das Unternehmen fortführt.

Letztlich hängt die Beantwortung dieser Frage allein von der grundsätzlichen Meinung zum Verhältnis des § 27 zu § 25 HGB ab. Sieht man in § 27 HGB einen besonderen Fall des in § 25 HGB verwirklichten Kontinuitätsprinzips, dann wird man nach teleologischen Erwägungen die Änderung der Firma auch erst während der Bedenkzeit von drei Monaten für den Entfall der unbeschränkten Haftung genügen lassen. Steht man jedoch einer allzu nahen Zweckverwandtschaft der §§ 27 und 25 HGB kritisch gegenüber, so liegt es nahe, daß die bloße Änderung der Firma nicht ausschließt, daß der Erbe das Unternehmen „fortführt". Führt der Erbe das Unternehmen zwar fort, ändert aber die Firma, ist der Tatbestand des Haftungsausschlusses in § 27 Abs. 2 HGB nicht erfüllt. § 27 verweist, wie insbesondere Karsten Schmidt[123] darlegt, nur auf die Rechtsfolgen des § 25 HGB.

---

119. Erblasserschulden sind jene Verbindlichkeiten des Erblassers, die bis zu seinem Tode entstanden sind, auch wenn sie erst später fällig werden.

120. Erbgangsschulden entstehen erst mit dem Erbfall. Dies betrifft insbesondere die Kosten der Inventarisierung, die sonstigen Kosten des Abhandlungsverfahrens, z.B. die Kosten der Nachlaßverwaltung; vgl. Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht II, wie Anm. 3, 515.

121. Siehe auch Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 97 mit weiteren Nachweisen aus der Judikatur; Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 3.

122. So etwa Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 98; Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 13; Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 15; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 367.

123. Karsten Schmidt, Handelsrechtliche Erbenhaftung als Bestandteil des Unternehmensrechts, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht 1993, 611 ff.

Umstritten ist auch die Frage, ob der Erbe seine Haftung durch entsprechende Erklärung ausschließen oder beschränken kann. Ein überwiegender Teil der Lehre bejaht dies und stützt sich dabei auf eine analoge Anwendung des § 25 Abs. 2 HGB.[124] Der Erbe könne sich nach dieser Auffassung von der strengen Haftung des § 27 HGB durch Eintragung des Haftungsausschlusses ins Firmenbuch und Bekanntmachung bzw. durch Mitteilung an die Gläubiger im Sinne von § 25 Abs 2. HGB befreien.

Eine ältere Auffassung[125] knüpft bei der Lösung dieses Auslegungsproblems an das Merkmal der „Vereinbarung" in § 25 Abs. 2 HGB an und hält den Haftungsausschluß des unternehmensfortführenden Erben nur dann für wirksam, wenn der Erblasser den Erben im Erbvertrag oder im Testament dazu ermächtigt habe, trotz Firmenfortführung die unbeschränkte Haftung auszuschließen. Im Ergebnis führt diese Auffassung jedoch zu einer evidenten Ungleichbehandlung von gesetzlichen und gewillkürten Erben.[126]

Nach einer weiteren Meinung[127] ist schließlich die analoge Anwendung des § 25 Abs. 2 HGB auf die handelsrechtliche Erbenhaftung generell abzulehnen. Dieser Meinung ist aus mehreren Gründen zu folgen. Bereits bei der Frage nach dem möglichen Entfall der Haftung bei Änderung der Firma wurde erwähnt, daß durch den Verweis des § 27 auf § 25 HGB lediglich dessen Haftungsfolge inkorporiert wird, nicht aber dessen sonstiger Inhalt. Weder aus dem Wortlaut noch aus den Materialien läßt sich ein Hinweis finden, daß auch auf § 25 Abs 2. HGB verwiesen werden soll.[128] Es handelt sich demnach bei § 27 Abs 1. HGB lediglich um eine Rechtsfolgenverweisung. Auch aus teleologischen Gründen erscheint die analoge Anwendung des Haftungsausschlusses durch Vereinbarung äußerst zweifelhaft.[129]

Im Ergebnis ist daher hinsichtlich des Entfalls der unbeschränkten handelsrechtlichen Erbenhaftung eine Beschränkung auf den im § 27 Abs. 2 HGB genannten Fall geboten. Weder für den Haftungsausschluß durch Erklärung des fortführenden Erben gemäß § 25 Abs. 2 analog noch für einen Entfall der Haftung bei Änderung des Firmennamens bietet der Verweis des § 27 Abs. 1 auf § 25 HGB ausreichende Begründung.

Demgegenüber ist jedoch eine großzügige Auslegung des Ausnahmetatbestands in § 27 Abs 2. HGB durchaus geboten. Veräußert der Erbe etwa das Handelsgeschäft innerhalb der Frist, so ist dies als Einstellung im Sinne des § 27 Abs. 2 HGB zu werten.[130]

---

124. So etwa Gerhard Frotz, Rechtsfragen der „unbeschränkten Erbenhaftung nach Handelsrecht", in: Walter Barfuß, Hg., Wirtschaftsrecht in Theorie und Praxis. Gedenkschrift für Fritz Schönherr, Wien 1986, 353 ff.; Schuhmacher, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 9; Fromherz, Kommentar, wie Anm. 90, § 27, Rz. 17; jüngst auch Krejci, Handelsrecht, wie Anm. 74, 98.

125. Vgl. Adalbert Düringer, Max Hachenburg u. Fritz Bing, Das Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897, Bd. 1, 3. Aufl., Mannheim 1930, § 27, Anm. 6.

126. Siehe auch die Kritik bei Daniel Zimmer, Kommentar, in: Carsten Thomas Ebenroth, Handelsgesetzbuch-Kommentar 1, München 2001, § 27, Rz. 33.

127. Siehe etwa Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 272; Zimmer, Kommentar, wie Anm. 126, § 27, Rz. 35; Hämmerle u. Wünsch, Handelsrecht I, wie Anm. 76, 208 f.; Kralik, Erbrecht, wie Anm. 1, 367.

128. Vgl. Zimmer, Kommentar, wie Anm. 126, § 27, Rz. 35.

129. Siehe dazu die Kritik bei Schmidt, Handelsrecht, wie Anm. 74, 272.

7.3. Haftung der Miterben

Mehrere Miterben haften nach der Einantwortung bei unbedingter Erbserklärung solidarisch und den Gläubigern gegenüber unbeschränkt. Im Innenverhältnis steht dem in Anspruch genommenen Miterben grundsätzlich der Regreß zu.[131]

Wurde ein Inventar errichtet und ist die Schuld teilbar, so haftet jeder einzelne Miterbe für einen Bruchteil der Schuld entsprechend seiner Erbquote, jedoch betragsmäßig beschränkt bis zur Höhe der ihm zugekommenen Nachlaßaktiven.[132] Insgesamt haften die Erben bis zur Höhe der Gesamtaktiven.

IV. Schlußbemerkung

Das Erbrecht als System der Rechtsnachfolge von Todes wegen wurde im ersten Teil der Arbeit im Überblick skizziert.

Im zweiten Teil wurde insbesondere für die Übertragung des Unternehmens auf dem Erbweg auf spezifische Probleme hingewiesen. Besondere Gefahren liegen in einer möglichen Unternehmensteilung bzw. allgemein in einer möglichen Vermögenszersplitterung. Durch die in Geld bestehenden Ansprüche der Pflichtteilsberechtigten kann der Nachlaß bzw. der Erbe mit hohen Forderungen konfrontiert werden, die in vielen Fällen die Veräußerung von Vermögensbestandteilen erforderlich machen. Insbesondere der Übergang von Unternehmen auf Grund der gesetzlichen Erbfolge stellt daher in der Praxis der Unternehmensübergabe wohl ein Szenario dar, das es aus wirtschaftlicher Sicht stets zu vermeiden gilt.

Durch lebzeitig vorweggenommene Erbfolge können die meisten der oben aufgezeigten Probleme verhindert werden. Die Gestaltungsmöglichkeiten der rechtsgeschäftlichen Übertragung eines Vermögens oder Unternehmens unter Lebenden sind vielfältig und können an dieser Stelle aus Gründen des Umfangs nicht mehr behandelt werden. Antworten und Lösungen lassen sich meist im konkreten Einzelfall finden. Wesentlicher Entscheidungsgrund für die Wahl einer bestimmten Übertragungsform ist hierbei immer das Steuerrecht.[133]

---

130. In diesem Sinne auch Zimmer, Kommentar, wie Anm. 126, § 27, Rz. 35.
131. § 820 ABGB letzter Satz.
132. Koziol u. Welser, Bürgerliches Recht II, wie Anm. 3, 520.
133. Umfassend zu Fragen der Unternehmensübertragung unter Berücksichtigung steuerrechtlicher Aspekte jüngst Friedrich Fraberger, Unternehmen steueroptimal schenken und vererben, Wien 2000; vgl. auch Werner Doralt u. Hans Georg Ruppe, Steuerrecht II, 4. Aufl., s.l. 2001, 39 mit weiteren Nachweisen; Romuald Bertl, Hg., Unternehmensnachfolge durch Erben und Vererben, Wien 1996.

EDUARD LECHNER – FRIEDRICH FRABERGER

Aktuelle Fragen der Unternehmensnachfolge

1. Grundsätzliches zur Auswirkung von Steuern auf unentgeltliche Unternehmensübertragungen

Das Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (IfGH) veröffentlichte im Juli 1999 im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten (BMfW) eine über 200 Seiten starke Studie zum Thema *Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen*.[1]

Diese Studie beruht einerseits auf einer umfassenden Auswertung der Datenbanken des Institutes für Gewerbe- und Handwerksforschung, empirischen Feldforschungen zu Fragestellungen, die in dieser Art und Weise noch nicht oder nicht zeitnahe zum Untersuchungszeitraum durchgeführt wurden, andererseits auf einer Analyse des bereits vorhandenen Datenmaterials in Form von Literaturarbeiten oder Studien zur Unternehmensnachfolge in einzelnen Branchen. Untersuchungsgegenstand waren allerdings nur die gewerblichen Unternehmen sowie die Handwerksunternehmen, eine definitorische Abgrenzung der Klein- und Mittelunternehmen (im Verhältnis zum Großunternehmen) wurde nicht vorgenommen. Die Studie behandelt ausdrücklich nicht die Nachfolge in freiberuflichen Unternehmen, die grundsätzlich eigenen Regeln folgt.

Diese Studie führte zu einer Reihe bemerkenswerter Ergebnisse:

- Im Zeitraum zwischen 1998 und 2007 werden ca. 1/3 der österreichischen gewerblichen Unternehmen übergeben.[2]
- Ca. 30% der Unternehmensübergaben erfolgen ungeplant (z.B. Tod, plötzliche Erwerbsunfähigkeit o.ä.),[3] in 50% aller Fälle existiert dabei kein Testament.[4]
- In fast der Hälfte der – im obigen Sinne – geplanten Übergabefälle erfolgt keine finanzwirtschaftliche Planung der Unternehmensübertragung,[5] was das BMfW auf die Tabuisierung des Nachfolgethemas zurückführt.

---

1. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, Wien 1999.
2. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 2 ff. Ähnliches gilt nach den empirischen Untersuchungen von BBE-Unternehmensberatung-GmbH, Hg., Branchenreport Erbschaften – Jahrgang 1999, Köln 1999, 274 ff., auch für Deutschland. Werner Freund, Familieninterne Unternehmensnachfolge – Erfolgs- und Risikofaktoren, Wiesbaden 2000, 174, geht allerdings von einem Prozentsatz über 40% aus.

- Im Vorfeld einer Unternehmensübertragung wird ein überdurchschnittlich häufiger Wechsel der Rechtsform des Unternehmens festgestellt,[6] nämlich bei ca. 30% der übergebenen Unternehmen findet ein Rechtsformwechsel statt.
- Die Hälfte der Unternehmensübergeber erstellt das Unternehmensnachfolgekonzept mit dem Steuerberater (Bewertung seiner Leistung auf einer fünfteiligen Skala: 1,7).[7]
- Alle(!) Übernehmer eines Unternehmens haben anläßlich der Unternehmensübertragung einen Steuerberater hinzugezogen und bewerten dessen Leistungen auf einer fünfteiligen Skala mit 1,5.[8]
- Fast 70% der Unternehmensübergeber sehen als wesentliches Ziel einer Unternehmensübergabe die Perpetuierung des eigenen Lebenswerkes.[9]
- In ca. der Hälfte aller Fälle erfolgt die Unternehmensübertragung durch Schenkung unter Lebenden, die andere Hälfte der Unternehmensübertragungen erfolgt durch Verkauf an Dritte, Verpachtung, Übertragung gegen Renten, letztwillige Verfügung sowie Beteiligung des potentiellen Nachfolgers.[10]
- 55% der übergabewilligen Unternehmer sehen in den durch die Unternehmensnachfolge ausgelösten Steuerzahlungen ein großes Problem.[11]

---

3. Vgl. BMfW, Hg. Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 5. Nach jüngsten deutschen Untersuchungen (z.B. Horst Albach, Nachfolgeregelung im Mittelstand – ein Praxistext, in: Betriebsberater 2000, 781 (782), liegt dieser Prozentsatz in Deutschland höher, nämlich bei knapp 40%, die Untersuchung von BBE-Unternehmensberatung-GmbH, Hg., Branchenreport 1999, wie Anm. 2, 277, spricht hingegen von etwa 25%. Die empirische Untersuchung von Freund, Familieninterne Unternehmensnachfolge, wie Anm. 2, 41, ergibt einen Prozentsatz von knapp über 30%. Dies dürfte wohl auch der Realität entsprechen.
4. So Albach, Nachfolgeregelung, wie Anm. 3, 781 (784). Ähnliche Zahlen für Deutschland bestätigt auch Stefan Bieler, Unternehmernachfolge als finanzwirtschaftliches Problem, Wiesbaden 1996, 17 ff. Nach der empirischen Studie der BBE-Unternehmensberatung-GmbH, Hg., Branchenreport 1999, wie Anm. 2, 257 ff., beträgt der Anteil jener an der Gesamtbevölkerung ab 18 Jahren, welche keine letztwillige Verfügung getroffen haben, sogar 70,8%. Verzerrend wirkt hier zweifelsohne, daß 94,2% der zwischen 18- und 29-Jährigen keine letztwillige Verfügung getroffen haben. Immerhin haben aber auch 74,7% der zwischen 40- und 49-Jährigen keine letztwillige Verfügung verfaßt, bei den über 60-Jährigen beträgt der Prozentsatz noch immer 50,2% (!).
5. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 29 bzw. 38 f.
6. Ebd., 41 f.
7. Ebd., 43.
8. Ebd., 43 f. Diese faktische Vorrangstellung des Steuerberaters gegenüber dem Rechtsanwalt bzw. Notar bestätigt sich auch in der empirischen Untersuchung der BBE-Unternehmensberatung-GmbH, Hg., Branchenreport 1999, wie Anm. 2, 325 ff., wonach sich viermal soviele in eine Unternehmensübertragung involvierte Personen an den Steuerberater als an einen Rechtsanwalt wenden.
9. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 46. Damit ist auch die im Schrifttum häufig anzufindende Meinung bestätigt, daß nicht immer Versorgungsgründe für restriktive Klauseln in Übergabeverträgen verantwortlich sind, sondern auch Einflußmöglichkeiten zur Unternehmensperpetuierung (vgl. z.B. Peter Bitzyk, Estate Planning in Österreich, in: Wolfgang Gassner, Hg., Zukunftsaufgaben der Wirtschaftsprüfung, Festschrift Deloitte & Touche Österreich, Wien 1997, 91 (93), oder Volker Rawert, Stiftungen – ein geeignetes Instrument der Nachfolgeplanung?, in: Jahrbuch der Fachanwälte für Steuerrecht 1999/2000, 622 (626 ff.)). Freund, Familieninterne Unternehmensnachfolge, wie Anm. 2, 158 ff., referiert aus einer empirischen Untersuchung des Jahres 1999, daß sogar in 80% der Fälle die Erhaltung des Unternehmens – auch im Falle möglicher Konflikte zwischen den beteiligten Personen – als Oberziel genannt wird.
10. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 50.
11. Vgl. ebd., 55.

- Bei den durch die Unternehmensübergaben ausgelösten Steuern wird die Erbschafts- und Schenkungssteuer als am meisten belastend empfunden.[12]
- Die innerhalb der Europäischen Union höchst unterschiedliche Förderung der Unternehmensübertragung (z.B. durch günstige steuerliche Rahmenbedingungen,[13] gesetzlich vorgeschriebene Beratung bei der Unternehmensübertragung o.ä.[14]) wird als wettbewerbsverzerrend bzw. standortdiskriminierend empfunden.[15]

Versucht man aus der höchst aktuellen Studie des BMfW den Succus zu ziehen, läßt sich leicht erkennen, daß die empirisch festgestellten Problemfelder einer österreichischen Unternehmensnachfolge im Klein- und Mittelbetrieb (z.B. Steuerbelastung der Unternehmensübergabe, psychologische Aspekte der Unternehmensübergabe im Sinne eines Generationenkonfliktes bzw. der Streitprophylaxe, Änderungen der Rechtsform im Zuge der Unternehmensnachfolge, Finanzierung der Unternehmensübergabe bzw. Finanzierung des Unternehmens im allgemeinen) den vom einschlägigen Schrifttum referierten Problemfeldern entsprechen.[16] Ähnliches erkennt auch das deutsche Schrifttum.[17]

Die Ergebnisse der Studie des BMfW aus dem Jahr 1999, insbesonders die Bedrohlichkeit des ungeplanten Anfalles von Erbschafts- und Schenkungssteuer für die Unternehmung, spiegeln auch die deutschen Praxiserfahrungen mit der Erbschaftssteuer wider.[18]

Durch die „Schockwirkung" eines ungeplanten Substanzsteueranfalles kann das finanzielle Gleichgewicht aus dem Lot geraten, was im Extremfall zur Illiquidität des Belasteten führt, wenn er die Erbschafts- oder Schenkungssteuer durch Entnahmen aus dem Unternehmen begleicht.[19]

---

12. Vgl. ebd.
13. Vgl. in diesem Zusammenhang die Empfehlung der *Kommission* vom 9. 7. 1994, Die Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen, in: Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht 1994, 388 ff. Zu den möglichen Auswirkungen auf Österreich vgl. Gerhard Heidinger, Erleichterung der Übertragung von Klein- und Mittelunternehmen in der EU, in: Steuer und Wirtschaft International 1994, 319 ff.
14. Vgl. z.B. Mitteilung der Europäischen Kommission an den Rat vom 30. 9. 1998, Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit, in: KOM (1998) 550 endg.
15. Vgl. BMfW, Hg., Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 64 f. Dies hat im europäischen Kontext bereits Heidinger, Erleichterung, wie Anm. 13, 319 (321), so gesehen. Ähnlich für Deutschland Anna Degenhard, Reform der Erbschaftsteuer, in: Institut für Finanzen und Steuern, Nr. 344, Bonn 1996, 21 f.
16. Vgl. z.B. Wilfried Risse, Die Unternehmernachfolge, 2. Aufl., Wien 1997, 31 ff., bzw. Friedrich Fraberger, Der steueroptimale Tod, Wien 1997, 3 ff.
17. Vgl. nur die auf einer Umfrage des *Deutschen Forums für Erbrecht* beruhenden Daten bei Hans Flick, Der Fachanwalt für Steuerrecht als Berater bei der Unternehmernachfolge – Versuch der Aufhellung eines intransparenten Marktes, in: Arge Fachanwälte für Steuerrecht, Hg., Der Fachanwalt für Steuerrecht im Rechtswesen, Festschrift 50 Jahre FSt, Herne 1999, 391 ff., sowie Albach, Nachfolgeregelung im Mittelstand, wie Anm. 3, 781 (782 ff.).
18. Vgl. nur die Erhebungen von BBE-Unternehmensberatung-GmbH, Hg., Branchenreport 1999, wie Anm. 2, 232 ff. bzw. 257 ff.
19. Vgl. z.B. Dieter Frank, Erbschaftsteuer und Unternehmung, Berlin 1969, 212 ff.; Werner Amsler, Die zunehmende Belastung der mittelständischen Unternehmen mit Erbschaftssteuer – Vorschläge zur Änderung des Erbschaftsteuergesetzes, in: Institut für Finanzen und Steuern, Nr 290, Bonn 1990, 10 ff.; Hans Flick, Erbschaftsteuerplanung des Unternehmers in der Steuerberatungspraxis, in: Deutsches Steuerrecht 1993, 929 (930).

Dabei zeigt sich, daß der Gesetzgeber Unternehmen erbschafts- und schenkungssteuerrechtlich nicht gleich behandelt, sondern die Steuerbelastung nach den Rechtsformen differenziert. Im folgenden Beitrag wird versucht, diese unterschiedliche Erbschafts- und Schenkungssteuerlast auf die unentgeltliche Übertragung von Unternehmensvermögen einer kritischen Analyse – insbesonders vor dem Hintergrund des Gleichheitsgrundsatzes (Art. 7 B-VG) – einer kritischen Analyse zu unterziehen.

Betrachtungsgegenstand soll ausschließlich inländisches Vermögen sein, d.h. Einzelunternehmen, deren Betriebstätten sich räumlich innerhalb des Bundesgebietes befinden,[20] Mitunternehmerschaften, deren Sitz und Betriebsvermögen im Inland gelegen sind,[21] sowie Kapitalgesellschaften, deren Sitz oder Ort der Geschäftsleitung sich – unabhängig von der tatsächlichen Vermögensbelegenheit – im Inland befindet[22].

2. Die erbschaftssteuerliche Bewertung von Personenunternehmen

Betriebsvermögen ist nach § 19, Abs. 1 ErbStG iVm, § 12 BewG grundsätzlich mit dem Teilwert zu bewerten. Zumal nach der Judikatur die Bewertungsregeln der §§ 13 ff. BewG Spezialregelungen gegenüber dem grundsätzlichen Ansatz des Betriebsvermögens mit dem Teilwert darstellen,[23] sind die in den §§ 13 ff. BewG genannten Vermögensarten – trotz Zugehörigkeit zu einem Betriebsvermögen – mit den dafür vorgeschriebenen Werten anzusetzen, nicht jedoch mit dem Teilwert. So sind z.B. Darlehensforderungen aus der Hingabe von Kapital nach § 14 BewG zu bewerten, während Forderungen aus Lieferung und Leistung, gegebene Anzahlungen und andere auf Sachleistungen basierende Ansprüche mit dem Teilwert nach § 12 BewG anzusetzen sind.[24] Die Buchwerte aus der ertragsteuerlichen Gewinnermittlung der §§ 4 - 14 EStG sind im Sinne der vom VwGH aufgestellten Teilwertvermutungen[25] nur indiziell für den (erbschaftssteuerlich relevanten) Teilwert[26]. Sollte der Teilwert nämlich höher sein als die historischen oder die fortgeschriebe-

---

20. Zur Trennung zwischen in- und ausländischem Vermögen bei Einzelunternehmen vgl. z.B. Friedrich Fraberger, Unternehmen steueroptimal schenken und vererben, Wien 2000, Rz. 66 ff.
21. Bei der Lokalisierung des Sitzes einer Mitunternehmerschaft zeigt sich eine Judikaturdivergenz. Der VwGH (23. 2. 1994, 93/15/0150, in: ÖStZB 1994, 554) geht in Anknüpfung an die handelsrechtliche Lehre von einem eindeutig bestimmbaren Sitz einer Personengesellschaft, nämlich dem Ort, an dem die Verwaltung der Personengesellschaft tatsächlich geführt wird, aus, während der OGH (12. 2. 1998, 6 Ob 267/97, in: Notariatszeitung 1998, 343 (345) eine freie Sitzfestlegung für Personengesellschaften zuläßt, solange der Ort des Sitzes irgendeine nachvollziehbare Beziehung zur Personengesellschaft aufweist. Aus der Sicht des Erbschaftssteuerrechts ist diese Rechtsansicht des OGH wegen der Einschränkung des erhöhten Betriebsvermögensfreibetrages nach § 15a, Abs. 2, Z. 2 ErbStG auf inländische Mitunternehmerschaften von besonderem Interesse (vgl. dazu Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 71).
22. Vgl. dazu Christoph Watrin, Erbschaftsteuerplanung internationaler Familienunternehmen, Düsseldorf 1997, 103.
23. So schon VwGH, 10. 1. 1950, 897/48, in: VwSlg 176 (F), sowie Twaroch, Frühwald, Wittmann, Kommentar zum Bewertungsgesetz, 2. Aufl., (Stand: Mai 1998), § 12, Rz. 3.
24. Vgl. z.B. VwGH, 7. 5. 1958, 2528/55, in: VwSlg 1.824 (F); 28. 9. 1972, 2034/71, in: VwSlg 4.435 (F); 19. 4. 1977, 1726/75, in: ÖStZB 1978, 32; 7. 6. 1980, 1283-1285/78, in: ÖStZB 1981, 94.

nen Anschaffungs- und Herstellungskosten, ist dies aus einer Ertragsteuerbilanz in keinster Weise ersichtlich.[27] Andererseits können gezielte steuerpolitische Maßnahmen in der Ertragsteuerbilanz über die Teilwertvermutungen Wirkungen in der Erbschafts- und Schenkungssteuer zeigen.[28]

Der Teilwert ist – wie schon weiter oben beschrieben – grundsätzlich ein Wiederbeschaffungswert, der von der Fiktion des das Unternehmen weiterführenden Erwerbers ausgeht, in Abhängigkeit von der Art der zu bewertenden Wirtschaftsgüter allenfalls ein Absatzmarktpreis (z.B. im Umlaufvermögen) oder ein Wert, der nach den Erträgen zu bemessen ist, die aus dem konkreten Wirtschaftsgut erfließen.[29] Der VwGH erachtet die Anwendung verschiedener Methoden zur Findung des Teilwertes in Abhängigkeit von den zu bewertenden Wirtschaftsgütern für rechtsrichtig, solange die Wahl der Methode und die Durchführung der Schätzung mit den Denkgesetzen im Einklang stehen.[30] Die Ertragsaussichten des Betriebes schlagen nach der höchstgerichtlichen Judikatur grundsätzlich nicht auf den Teilwert der einzelnen Wirtschaftsgüter durch,[31] allenfalls dann, wenn objektiv nachvollziehbare Maßnahmen zur Liquidierung des Betriebes gesetzt wurden[32]. Der Ertragswert eines Betriebes kann sich für erbschafts- und schenkungssteuerliche Zwecke allenfalls im Ansatz eines originären Firmenwertes widerspiegeln.[33] Durch den Ansatz des noch am

---

25. Vgl. z.B. aus der jüngeren Judikatur VwGH, 29. 4. 1992, 90/13/0228, in: ÖStZB 1992, 836; 22. 9. 1992, 88/14/0088, in: ÖStZB 1993, 135; 11. 8. 1993, 92/13/0086, in: ÖStZB 1994, 146.
26. Im Erkenntnis vom 25. 9. 1997, 96/16/0134, in: ÖStZB 1998, 659 (660), hat der VwGH ausdrücklich festgehalten, daß die ertragsteuerlichen Teilwertvermutungen grundsätzlich auch im Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht anwendbar sind. Bestätigt in VwGH, 11. 7. 2000, 99/16/0440ff, nv.
27. So schon VwGH, 17. 5. 1950, 1339/47, in: VwSlg 227 (F), und seitdem in ständiger Rechtssprechung.
28. Vgl. dazu z.B. Eberhard Schult, Optimale Steuerbilanzpolitik nach der verlängerten Maßgeblichkeit, in: Der Betrieb 1992, 2152 ff.; Frank Trompeter, Die Übernahme der Steuerbilanzwerte in die Vermögensaufstellung – der Todesstoß für Auflösungsmodelle?, in: Der Betrieb 1993, 1047 ff.; Norbert Herzig u. Ingrid Benders, Struktur der verlängerten Maßgeblichkeit und Notwendigkeit einer integrierten Rechnungslegungspolitik, in: Die Finanzrundschau 1993, 670 ff.; Michael Heinhold, Zum Einfluß der verlängerten Maßgeblichkeit auf eine rationale Steuerbilanzpolitik, in: Die Betriebswirtschaft 1993, 331 ff.; Nobert Dautzenberg u.Ralf Heyeres, Verlängerte Maßgeblichkeit, Steuerbarwertschätzungen und Bilanzpolitik, Der Betrieb 1993, 1729 ff.; Eberhard Schult-Henning, Verlängerte Maßgeblichkeit und einmalige Substanzbesteuerung: der Einfluß der Erbschaftsteuer auf Steuerbilanzpolitik und vorteilhafte Einbringungsform, in: Deutsches Steuerrecht 1994, 405 ff.; Dieter Gebel, Erbschaftsteuerliche Probleme der verlängerten Maßgeblichkeit, in: Deutsches Steuerrecht 1996, 1385 ff.
29. Vgl. dazu erst jüngst Romuald Bertl, Aktivische Verlustantizipation im Handels- und Steuerrecht, in: Romuald Bertl u.a., Hg., Verlustvorsorgen im Bilanz- und Steuerrecht, Wien 2000, 131 (131ff.). So erst jüngst ausdrücklich zum Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht VwGH, 11. 7. 2000, 99/16/0440ff, nv.
30. Vgl. z.B. VwGH, 25. 9. 1997, 96/16/0134, in: ÖStZB 1998, 659 (660) mit weiteren Nachweisen.
31. So mit Nachweisen aus Schrifttum und Rechtssprechung Reinhard Schürer-Waldheim, Wertbegriffe im österreichischen Abgabenrecht, Wien 1978, 52 ff.; Werner Doralt, Der Teilwert als Anwendungsfall des Going-Concern-Prinzips, in: Arndt Raupach, Hg., Werte und Wertermittlung im Steuerrecht, Köln 1984, 141 (148 f.).
32. Vgl. zuletzt VwGH, 14. 12. 1992, 90/15/0184, in:ÖStZB 1993, 469; BFH, 2. 3. 1973, in: BStBl II 1973, 475 (476); 28. 1. 1998, in: BFH/NV 1998, 1069; 16. 12. 1998, in: BStBl II 1999, 160; 4. 3. 1999, in: BFH/NV 1999, 1062. Anderer Ansicht möglicherweise noch VwGH, 18. 3. 1970, 1835/68, in: VwSlg 4.052 (F). Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang das jüngst ergangene Urteil des BFH vom 29. 4. 1999, in: BStBl II 1999, 681ff., wo der BFH eine Teilwertabschreibung eines bewußt verlustbringenden Produktes nicht zuließ, wenn dieses Produkt der Gewinnerzielung des gesamten Betriebes förderlich ist, d. h. einen Erfolgsbeitrag für den gesamten Betrieb erbrachte.
33. So ausdrücklich VwGH, 11. 7. 2000, 99/16/0440ff, nv, mit weiteren Nachweisen.

ehesten substanzwertorientierten Teilwertes werden erbschafts- und schenkungssteuerlich zumindest die stillen Reserven der Aktiven erfaßt.[34]

Der Ansatz eines originären Firmenwertes ist eine Besonderheit von Betriebsvermögen im Sinne der §§ 57 ff. BewG iVm, § 12 BewG und betrifft als solches grundsätzlich nur Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften, nicht hingegen Kapitalgesellschaften, weil sich bei diesen die Ertragserwartungen unmittelbar im Börsenkurs oder in dem nach dem Wiener Verfahren ermittelten Wert niederschlagen und deswegen der Ansatz des originären Firmenwertes (z.B. im Vermögenswert) eine Doppelberücksichtigung wäre.[35] Derivative Firmenwerte sind zweifelsohne der Erbschafts- und Schenkungssteuer zu unterwerfen,[36] während nach ständiger Judikatur des VwGH der originäre Firmenwert nur dann bei der Berechnung des kumulierten Teilwertes des Betriebes oder Mitunternehmeranteiles zu berücksichtigen ist, wenn sich über Art und Höhe des Firmenwertes bei Unternehmen einer bestimmten Art eine feste, bundesweit einheitliche Verkehrsauffassung gebildet hat, d.h. es existiert zur Ermittlung des Firmenwertes ein bestimmtes, allgemein anerkanntes Verfahren[37] der Betriebswirtschaftslehre.[38] Nach momentaner Finanzverwaltungspraxis werden – aufgrund vom VwGH bereits entschiedener Fälle – nur die originären Firmenwerte von Steuerberatern, Rauchfangkehrern und Apothekern besteuert, obwohl es sicherlich auch in anderen Branchen bundesweit einheitliche Verkehrsauffassungen über die Höhe des Firmenwertes gibt.[39] Bei einer Durchschnittsbetrachtung kann somit behauptet werden, daß die erbschafts- und schenkungssteuerlich relevante Bemessungsgrundlage für Einzelunternehmen und Anteile an Personengesellschaften so gut wie ertragsunabhängig ist: Unmittelbar kann sich eine nach der Judikatur schlechte Ertragslage des Unternehmens nicht auf die Teilwerte der einzelnen Aktiven auswirken, mittelbar ist längerfristig eine schlechte Ertragslage des Unternehmens im sich reduzierenden Eigenkapital des Einzelunternehmens bzw. der Mitunternehmerschaft bemerkbar.[40] Kapitalintensive Betriebe mit geringen oder negativen Ertragsaussichten werden dadurch überbewertet, während Betriebe mit geringer Substanz, aber sehr hoher Ertragskraft wesentlich unterbewertet sind.[41] Die Bewertung von Personenunternehmen liegt somit immer dann unter dem – grund-

---

34. Vgl. z.B. Dieter Gebel, Gesellschafternachfolge im Schenkung- und Erbschaftsteuerrecht, 2. Neubearb. u. erw. Aufl., Berlin 1997, Rz. 130 ff.
35. Vgl. Rudolf Weninger, Die Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften, Wien 1990, 25 f.
36. So z.B. VfGH, 7. 6. 1984, B 426/80, in: VfSlg 10.011 = ÖStZB 1985, 116.
37. Vgl. z.B. VwGH, 9. 9. 1993, 92/16/0190, in: ÖStZB 1994, 147, bzw. 25. 9. 1997, 96/16/0134, in: ÖStZB 1998, 659 (660).
38. So präzisierend jüngst erst wieder VwGH, 25. 1. 2000, 94/14/0038, in: ÖstZB 2000, 285 f. Zur deutschen Rechtslage bzgl. der originären Firmenwerte vgl. ausführlich Brigitte Spitzbart, Das Betriebsvermögen im Erbschaftsteuerrecht, Berlin 2000, 34 ff.
39. Vgl. z.B. Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 610 f. Kritisch zur Erbschaftsbesteuerung des originären Firmenwertes überhaupt Anton Egger, Firmenwert und Erbschaftsbesteuerung bei Ableben eines Steuerberaters, in: Der Wirtschaftstreuhänder 4/1988, 6 (8).
40. Vgl. z.B. Detlev Piltz, Der steuerliche Einfluß der Rechtsform auf das Schenken und Vererben von unternehmerischem Vermögen, in: Steuerberater-Jahrbuch 1994/95, 41 (44 ff.), sowie Heinrich Hübner, Die Unternehmensnachfolge, Heidelberg 1997, 61 f.
41. Vgl. z.B. Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 536 ff., sowie Hübner, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 40, 61.

sätzlich maßgeblichen[42] – gemeinen Wert, wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert vorhanden ist, der bei einer bloßen Substanzbewertung außer Betracht bleibt[43]. Knobbe-Keuk sieht in der grundsätzlichen Ausklammerung des Ertragswertes aus der erbschafts- und schenkungssteuerlichen Bemessungsgrundlage einen rechtsformspezifischen Vorteil gegenüber der Kapitalgesellschaft.[44] Ob diese Aussage in dieser Allgemeinheit zutreffend ist, sei der quantitativen Analyse überlassen.

Warum die Ertragsaussichten bei den Einzelunternehmen und Mitunternehmeranteilen wegen des Teilwertansatzes einerseits und des nur ausnahmsweise zulässigen Ansatzes eines originären Firmenwertes andererseits grundsätzlich nicht in die Bemessungsgrundlage der Erbschafts- und Schenkungssteuer eingehen, bedarf einer besonderen sachlichen Rechtfertigung. Insoweit wurden bereits verfassungsrechtliche Bedenken hinsichtlich der Bewertung von Betriebsvermögen mit dem Teilwert aus dem Gleichheitsgrundsatz geäußert.[45] Die möglichen Gleichheitswidrigkeiten werden vor allem im Vergleich zu börsennotierten Anteilen an Kapitalgesellschaften evident, weil der Börsenkurs grundsätzlich den originären Firmenwert sowie die stillen Reserven widerspiegelt, mag er auch zuweilen irrationalen Entwicklungen unterliegen.[46] In Deutschland ist die Ungleichbehandlung von Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften noch viel stärker ausgeprägt, weil seit dem StOG 1992 die Wertansätze der Ertragsteuerbilanz für die Bewertung des Betriebsvermögens nach dem BewG maßgeblich sind und daher sowohl stille Reserven als auch originäre Firmenwerte aus der Erbschafts- und Schenkungsbesteuerung ausgeklammert sind („verlängerte Maßgeblichkeit").[47] Seer hält zurecht fest, daß aufgrund der Vergangenheitsorientierung der Steuerbilanzwerte diese nur zufälligerweise einen realisti-

---

42. So die Ansicht des deutschen Gesetzgebers anläßlich der Beratungen zum JStG 1997, BR-Drucksache 13/4839: „Nach den Vorgaben des BVerfG wäre auch Betriebsvermögen grundsätzlich mit einem Wert zu bewerten, der die Wertrelation des Betriebsvermögens zu den übrigen verschiedenen Wirtschaftsgütern realitätsgerecht abbildet. Theoretisch wäre dies der gemeine Wert, d.h. der Verkehrswert." Genau dieses Ansicht hat aus systematischen Erwägungen heraus (insbesonders der Gleichmäßigkeit der Besteuerung) bereits der BFH im Urteil vom 9. 12. 1969, in: BStBl II 1970, 121 ff., vertreten.
43. So z.B. dBMF, Hg., Gutachten der Steuerreformkommission, Schriftenreihe des BMF Nr. 17, Bonn 1971, 617f., Rz. 12 oder 620, Rz. 23.
44. Vgl. Brigitte Knobbe-Keuk, Bilanz- und Unternehmensteuerrecht, 9. Aufl., Köln 1993, 1013 f.
45. So bereits vor dem ErbSt-Beschluß des BVerfG vom 22. 6. 1995 Heinich Hübner, Bemerkungen zur Einheitsbewertung des Betriebsvermögens und zur Anteilsbewertung anhand des Stuttgarter Verfahrens seit der Maßgeblichkeit der Steuerbilanzwerte, in: Deutsches Steuerrecht 1995, 1 (1); Frank Tischer, Erbschaftsteuerliche Anteilsbewertung und die Einheitswertbeschlüsse des Bundesverfassungsgerichts, Betriebsberater 1997, 1285 (1285, 1289).
46. So Frank Rödder, Der Einfluß der Erbschaftsteuer auf die Rechtsformwahl mittelständischer Familienunternehmen, in: Der Betrieb 1993, 2137 (2141). Diese Kritik ist nicht neu: Bereits Nöll von der Nahmer, Kritische Bemerkungen zur steuerlichen Bewertung von Gesellschaftsanteilen, in: Die Aktiengesellschaft 1966, 125 (127 ff.), hat im Jahr 1966 im Vergleich der Rechtsformen erhebliche Bewertungsunterschiede festgestellt, wobei seiner Ansicht nach jener zwischen börsennotierter AG und dem mit bloßen Teilwerten anzusetzenden Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften der größte war [und ist. Anm. d. Verf.].
47. Die vollständige Ausklammerung eines originären Geschäfts- oder Firmenwertes aus der Bewertung des Betriebsvermögens hatte bereits die deutsche Steuerreformkommission im Jahr 1971 (vgl. dBMF, Hg., Gutachten der Steuerreformkommission 1971, Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen Nr. 17, Bonn 1971, 674 f., Rz. 221) gefordert, weil es nicht einmal möglich sei, den Begriff des „Geschäftswertes" zweifelsfrei zu bestimmen und darüber hinaus denselben noch mit einem Betrag zu bewerten.

schen Wert für das Betriebsvermögen treffen können und damit die vom BVerfG geforderte realitätsgerechte Abbildung der Werte der einzelnen Vermögensarten in ihrer Relation stark gefährdet ist.[48] Der deutsche Gesetzgeber hat selbst in den Erläuternden Bemerkungen zum JStG 1997 anerkannt, daß grundsätzlich der gemeine Wert für das Betriebsvermögen anzusetzen wäre, jedoch dieser schwer zu ermitteln sei und daher aus Vereinfachungsgründen auf die Werte der Ertragsteuerbilanz zurückgegriffen werde.[49] Daß die Verwaltungsökonomie ein sachlicher Grund für ein vereinfachtes Vorgehen sein kann, hat der VfGH selbst zur Einheitsbewertung von Grundstücken bestätigt,[50] jedoch zieht die aus dem Gleichheitsgrundsatz erfließende Gleichmäßigkeit der Besteuerung die äußerste Grenze der Verwaltungsvereinfachung[51]. Es gilt Ähnliches wie für die typisierende Betrachtungsweise: Die Verwaltungsvereinfachung muß bei einer Durchschnittsbetrachtung in den weitaus überwiegenden Fällen zu einer verfassungskonformen Besteuerung führen, einzelne Härtefälle machen die Verwaltungsvereinfachung nicht gleichheitswidrig.[52] Führt jedoch eine vereinfachende Betrachtung dazu, daß ca. drei Viertel aller denkmöglichen Anwendungsfälle des Gesetzes zu vom Gesetzgeber nicht gewollten Ergebnissen führen, liegt eine Gleichheits- und Sachwidrigkeit der jeweiligen Norm vor,[53] weil sie untauglich ist, den Gesetzeszweck zu erfüllen.[54] Aus den vorgenannten verfassungsrechtlichen Gründen wird auch eine Berücksichtigung eines „negativen originären Firmenwertes" im Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht gefordert, d.h. der Ansatz eines niedrigeren Verkehrswertes, wenn der Wertansatz des Betriebsvermögens bzw. des Mitunternehmeranteiles nach § 19 Abs. 1 ErbStG iVm, §§ 1 – 17 BewG wegen negativer Ertragsaussichten zu einem unter dem Substanzwert liegenden Betrag führt,[55] was zumindest ertragsteuerlich und damit über den Begriff des Wirtschafts-

---

48. Vgl. Roman Seer, Die neue Erbschaft- und Schenkungsteuer auf dem verfassungsrechtlichen Prüfstand, in: Steuer und Wirtschaft 1997, 283 (292) mit weiteren Nachweisen.
49. Vgl. Gesetzesentwurf zum JStG 1997 vom 24. 5. 1996, BR-Drucksache 390/96, 64.
50. Vgl. VfGH, 30. 9. 1972, B 244/71, in: VfSlg 6.840.
51. Vgl. z.B. Monika Jachmann, Grundthesen zu einer Verbesserung der Akzeptanz der Besteuerung, insbesondere durch Vereinfachung des Einkommensteuerrechts, Steuer und Wirtschaft 1998, 193 (196 ff.), sowie Paul Kirchhof u. Hans-Georg Ruppe, Steuergleichheit als Grenze der Steuervereinfachung, in: Peter Fischer, Hg., Steuervereinfachung, in: Deutsche Steuerjuristische Gesellschaft 21, (1998), 9 ff. bzw. 29 ff. Zur Problematik umfassend Lerke Osterloh, Gesetzesbindung und Typisierungsspielräume bei der Anwendung der Steuergesetze, Baden-Baden 1992, passim.
52. Vgl. dazu z.B. Wolfgang Gassner, Interpretation und Anwendung der Steuergesetze, Wien 1972, passim, sowie äußerst umfassend Osterloh, Gesetzesbindung, wie Anm. 51, passim.
53. So ganz allgemein z.B. VfGH, 15. 12. 1990, G 33f/89, in: VfSlg 12.592, oder 18. 12. 1992, V 45/92, in: VfSlg 13.324.
54. Zur möglichen Verfassungswidrigkeit des Stichtagsprinzips des ErbStG (§ 18 ErbStG) in diesem Zusammenhang vgl. z.B. Otto Taucher, Erbschaften - Umsatzsteuer/Verkehrsteuern, Wien 1992, 63 ff., sowie jüngst wieder derselbe, Reichweite der Befreiung gemäß § 15 Abs. 1 Z 17 ErbStG, in: Notariatszeitung 1999, 325 ff.
55. So mit ausführlicher Begründung Michael Thouet u. Paul Thouet, Maßgeblichkeit des niedrigeren Verkehrswertes des Betriebsvermögens im Erbschaftsteuerrecht?, in: Umsatz- und Verkehrssteuerrundschau 1998, 307 (308 ff.), und Heinrich Hübner, Erbschaftsteuerliche Unternehmensbewertung und Steuerbilanzwerte, in: Deutsches Steuerrecht 2000, 1205 (1212 f.), sowie im allgemeinen zuletzt Paul Wollny, Überlegungen im Zusammenhang mit dem Minderwert eines Unternehmens, dem sog. negativen Geschäfts- oder Firmenwert, in: Paul Kirchhof et alii, Hg., Steuerrechtsprechung – Steuerreform – Steuergesetz, Festschrift für Klaus Offerhaus, Köln 1999, 647 ff.

gutes wohl auch bewertungsrechtlich von der jüngsten Rechtsprechung des VwGH ausgeschlossen worden ist.[56] Bemerkenswerterweise überlegt der deutsche Gesetzgeber, die Privilegierung des Betriebsvermögens durch den Ansatz von Steuerbilanzwerten statt den grundsätzlich vorgesehenen Teilwerten wieder rückgängig zu machen.[57]

UE stellt für die Ausklammerung der Ertragskomponenten aus der Bewertung des Betriebsvermögens auch die Vermeidung der Doppelbesteuerung der stillen Reserven mit Einkommensteuer und Erbschafts- oder Schenkungssteuer keinen tragfähigen Grund dar.[58] Die Doppelbesteuerung mit Einkommen- und Erbschaftssteuer wurde vom VfGH erstens ausdrücklich für zulässig erklärt,[59] die Einheit und Widerspruchsfreiheit der Rechtsordnung ist auch kein monierbares Grundrecht[60]. Zweitens existiert in § 24 Abs. 5 EStG eine positiv-rechtlich verankerte Möglichkeit zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung von stillen Reserven und Mitunternehmeranteilen. Eine Anrechnung kommt nach der Judikatur ohnehin nur zum Tragen, wenn ein und dasselbe Wirtschaftsgut sowohl der Erbschafts- und/oder Schenkungssteuer als auch der Einkommensteuer unterlegen, nicht daher wenn z.B. ein originärer Firmenwert bei der Erbschaftsbesteuerung nicht, bei der Einkommensbesteuerung hingegen schon erfaßt wird.[61] Ob daher der bloße Teilwertansatz der Wirtschaftsgüter des Betriebsvermögens, der in der Praxis entsprechend Abschn 4. 2. der VStR 1989[62] ohnehin dem Ansatz in der Ertragsteuerbilanz ident sein wird,[63] geeignet ist, die Wertrelationen zwischen den einzelnen Vermögensarten widerzuspiegeln, mag bezweifelt werden.[64]

---

56. So VwGH, 24. 11. 1999, 97/13/0022, in: ÖstZB 2000, 270 f., mit Bezugnahme auf VwGH, 29. 1. 1974, 1945/73, in: ÖStZB 1974, 133 f. Kritisch Christoph Denk, Gedanken zum jüngsten Erkenntnis des VwGH über den negativen Geschäfts-(Firmen)wert, in: Steuer – und Wirtschaftskartei 2000, 443 (444 ff.).
57. Vgl. dazu die jüngst geäußerten Ansichten von Nils Rating, El Dorado Erbschaftsteuerrecht?, in: Die Steuerberatung 1999, 545 (554 f.). Ähnliches berichtet Spitzbart, Betriebsvermögen, wie Anm. 38, passim.
58. Anderer Ansicht Roman Seer, Das Betriebsvermögen im Erbschaftsteuerrecht, in: Birk, Hg., DStJG 22, 191 (198 f. sowie 203), der die bloße Einmalerfassung der stillen Reserven des Betriebsvermögens als verfassungsrechtliches Gebot erachtet. Bemerkenswert ist, daß Seer in seinem Beitrag „Die neue Erbschaft- und Schenkungsteuer auf dem verfassungsrechtlichen Prüfstand", StuW 1997, 283 (292), noch eine gegenteilige Auffassung vertreten hat.
59. Vgl. VfGH 14. 6. 1997, B 184/96 und 324/96, VfSlg 14.849 = ÖStZB 1998, 96 (97) mwN.
60. So ausdrücklich VfGH 8. 3. 1978, B 437/75, VfSlg 8.269. Allerdings können divergierende Regelungen in verschiedenen Rechtsgebieten Anlaß für gleichheitsrechtliche Bedenken sein. Vgl. zB VfGH 8. 3. 1985, G 149ff/84, VfSlg 10.394: läßt sich aus der gesamten Rechtsordnung eine einheitliche Grundwertung des Gesetzgebers erkennen, von der er in einem einzigen Rechtsgebiet ohne ersichtlichen Grund und ohne sachliche Rechtfertigung abweicht, so verstößt diese Abweichung von der Grundsatzwertung u.U. gegen den Gleichheitsgrundsatz.
61. Vgl. dazu FLD W/NÖ/Bgld 22. 10. 1992, FJ 1993, 49; BFH 2. 12. 1990, BStBl II 1991, 352, sowie jüngst erst wieder FLD W/NÖ/Bgld 8. 10. 1998, FJ 1999, 19.
62. Vgl. BMF 3. 7. 1989, „VStR 1989", AÖF 1989/257, Abschn 4. 2.
63. So auch grundsätzlich Werner Doralt u. Hans-Georg Ruppe, Grundriß des österreichischen Steuerechts Bd. II, 3. Aufl., Wien 1996, 35 f.
64. Ebenso Dieter Mellinghoff, Das Verhältnis der Erbschaftsteuer zur Einkommen- und Körperschaftsteuer, in: Dieter Birk, Hg., Steuern auf Erbschaft und Vermögen, in: Deutsche Steuerjuristische Gesellschaft 22, 127 (146 ff., insbesonders 148).

Betriebsgrundstücke sind nach § 19 Abs. 2 ErbStG mit dem letzten vor dem Übertragungsstichtag festgesetzten Einheitswert (ab dem 1. 1. 2001: mit dem dreifachen Einheitswert) – allenfalls unter Berücksichtigung von Fortschreibungen – anzusetzen. Die – verglichen mit anderen Vermögensarten – viel zu niedrigen Wertrelationen zwischen Verkehrswert und Steuerwert wirken sich bei der Übertragung von Einzelunternehmen bzw. Mitunternehmeranteilen vorteilhaft auf die Bemessungsgrundlage aus. Im Falle der Übertragung von Mitunternehmeranteilen ist zwar der anteilige Einheitswert (ab 1. 1. 2001: der anteilige dreifache Einheitswert) der Betriebsgrundstücke der Erbschafts- oder Schenkungssteuer zu unterwerfen, ein Grunderwerbsteueräquivalent nach § 8 Abs. 4 und 5 ErbStG wird aber typischerweise nicht erhoben werden. Grunderwerbsteueräquivalent fällt nämlich nach der Judikatur nur für den unmittelbaren Erwerb eines Grundstückes, nicht jedoch für den Erwerb von Gesellschafts- oder Mitunternehmeranteilen an, weil bei letzteren unmittelbar ein Anteil an einer Gesellschaft und nur mittelbar ein Grundstück erworben wird.[65] Nach Abschn. 10, Abs. 1 VStR 1989[66] gilt diese Betrachtung für Personengesellschaften des Handelsrechts, die ihnen gleichgestellten Eingetragenen Erwerbsgesellschaften und die Kapitalgesellschaften, unabhängig davon, ob bei ihnen einkommensteuerlich Einkünfte aus Gewerbebetrieb gegeben sind oder nicht. Bei den selbst weder voll- noch teilrechtsfähigen Gesellschaften bürgerlichen Rechts ist eine betriebliche Tätigkeit im Sinne der §§ 57 ff. BewG hingegen Voraussetzung, damit nicht auf das in der Gesellschaft befindliche Vermögen durchgegriffen wird.[67]

Bei der unentgeltlichen Übertragung von Anteilen an Personenhandelsgesellschaften oder Mitunternehmerschaften kann der Tatbestand des § 1 Abs. 1 Z. 2 GrEStG verwirklicht sein, wenn der vorletzte Gesellschafter aus der Gesellschaft ausscheidet und dem verbliebenen Gesellschafter nach § 142 HGB im Wege der Gesamtrechtsnachfolge das Unterehmen anwächst, was über § 19 Abs. 1 BAO auch Bedeutung für das Abgabenrecht hat.[68] In diesem Fall unterstellt die Rechtsprechung aufgrund des Untergangs der Gesellschaft nach § 142 HGB einen unmittelbaren Erwerb aller Vermögensgegenstände und Passiva der ehemaligen Gesellschaft, sodaß bei Vorhandensein von Grundstücken ein unmittelbarer Grundstückserwerb nach § 1 Abs. 1 Z. 2 GrEStG vorliegt, der nach § 3 Abs. 1 Z. 2 GrEStG zur Gänze von der Grunderwerbsteuer befreit ist und damit zum Anfall von Mindesterbschaftsteuer nach § 8 Abs. 4 und 5 ErbStG führt.[69]

---

65. Vgl. VwGH, 27. 5. 1970, 663/79, in: ÖStZB 1971, 48; BFH, 8. 6. 1988, in: BStBl II 1988, 785. Dazu Karl-Werner Fellner, ErbStG, 9. Aufl., (Stand: Juli 2000), § 8, Rz. 40, sowie Robert Briem, Das Grunderwerbsteueräquivalent – zur Auslegung des § 8 Abs 4 und 5 ErbStG, in: Notariatszeitung 1989, 118 (120).
66. Vgl. BMF, 3. 7. 1989, in: AÖF 1989/257.
67. Anderer Ansicht BFH, 14. 12. 1995, in: BStBl II 1996, 546, jedoch von der deutschen gesellschaftsrechtlichen Betrachtung ausgehend, daß eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts nach dem Gesamthandkonzept zu beurteilen ist, was der Lehre und Rechtssprechung des OGH widerspricht.
68. Vgl. VwGH, 18. 11. 1993, 92/16/0109, in: ÖStZB 1994, 230 ff., zur abgabenrechtlichen Bedeutsamkeit der Anwachsung nach § 142 HGB.
69. Vgl. zutreffend VwGH, 30. 5. 1994, 89/16/0019, in: ÖStZB 1995, 18.

3. Die erbschaftssteuerliche Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften

§ 19 Abs. 1 ErbStG iVm, § 13 Abs. 2 BewG normiert, daß für Aktien, Anteile an GmbHs sowie Genußscheine, soweit sie im Inland keinen Kurswert haben, der gemeine Wert (§ 10 BewG) maßgebend ist. Dieser ist primär aus Verkäufen abzuleiten, sekundär unter Berücksichtigung des Gesamtvermögens und der Ertragsaussichten der Gesellschaft zu schätzen.

Anteile an Kapitalgesellschaften sind daher in einer logischen Reihenfolge zu bewerten:

- Börsenkurs
- Verkäufe von Anteilen
- Schätzung mit Hilfe des Wiener Verfahrens 1996

Diese Reihenfolge liegt darin begründet, daß die Elemente des Marktes immer berücksichtigt werden müssen, bevor zu Schätzungen und Fiktionen bei der Bewertung gegriffen wird.[70] Von dieser logischen Reihenfolge darf wegen des zwingenden Wortlautes des Gesetzes auch dann nicht abgewichen werden, wenn z.B. bei Aktien nachgewiesen werden kann, daß der Börsenkurs bei weitem überhöht ist und bei tatsächlichen Verkäufen nur ein viel geringerer Verkaufspreis erzielt werden kann.[71] Auch ein „Durchgriff" auf das Vermögen, kombiniert mit den Ertragsaussichten der AG, kommt wegen des Gesetzeswortlautes nicht in Frage,[72] sie gehen – wie Piltz dies plakativ formuliert – im Börsenkurs der Aktie auf[73]. Aufgrund der Tatsache, daß § 13 Abs. 2 BewG ausdrücklich eine Berücksichtigung der Vermögens- und der Ertragskomponente verlangt, kann nicht unter Berufung auf die herrschende Meinung in der Betriebswirtschaftslehre eine Bewertung von Kapitalgesellschaftsanteilen bloß nach der Ertragswertmethode gefordert werden.[74] Zu den notwendigen Modifikationen, um aus betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertungen Schätzmaßstäbe für den steuerlichen Anteilswert zu gewinnen, vgl. die Ausführungen von Vogel[75] und Hetzel[76].

---

70. Vgl. z.B. Otto Sauer, Zur Bewertung nichtnotierter Anteile an Kapitalgesellschaften, in: Steuerberater-Jahrbuch 1975/76, 263 (266 f.).
71. Vgl. z.B. zu Erbschaftssteuerfällen VwGH, 30. 9. 1965, 222/65, in: VwSlg 3.331 (F), sowie FG Düsseldorf, 21. 11. 1963, in: Entscheidungen der Finanzgerichte 1964, 231 ff. Ähnlich BFH, 15. 10. 1965, in: BStBl III 1965, 732, sowie 23. 2. 1977, in: BStBl II 1977, 427. Vgl. auch die empirischen Untersuchungen bei Tischer, Anteilsbewertung, wie Anm. 45, 1285 (1288 ff.). Kritisch zu alledem Gerhard Vogel, Das Problem der steuerlichen Gleichbehandlung notierter und nichtnotierter Anteile im Bewertungsrecht, Frankfurt 1979, 65 ff., sowie aus der österreichischen Perspektive Gerold Stoll, Bewertung von Anteilen an ausländischen Kapitalgesellschaften nach dem Bewertungsgesetz, in: Der Gesellschafter 1989, 61 (64 f.), mit Berufung auf VwGH, 29. 5. 1985, 83/13/0223, in: ÖStZB 1986, 35, wo der VwGH für den Beschwerdeführer die Möglichkeit offengelassen hat, einen niedrigeren Veräußerungserlös zum Bewertungsstichtag darzulegen als es den Anschaffungskosten der Gesellschaftsanteile entspricht. Vgl. aber andererseits BFH, 22. 5. 1970, in: BStBl II 1970, 610 ff., wo der BFH individuelle Gutachten für die Bestimmung des steuerlichen Anteilswertes aus Gründen der Gleichmäßigkeit der Besteuerung (Art. 3 dGG = Art. 7 B-VG) ablehnt.
72. Vgl. VwGH, 12. 6. 1991, 88/13/0170, in: ÖStZB 1992, 4.
73. So Detlev Piltz, Die neue Erbschaftsbesteuerung des unternehmerischen Vermögens, in: Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge 1997, 61 (61).
74. Ausdrücklich BFH, 29. 6. 1998, in: BFH/NV 1999, 159 (160).

3. 1. Der Börsenkurs als Bewertungsmaßstab

Die Judikatur geht mit dem Gesetz von der Vermutung aus, daß der Kurswert von Aktien an der Börse ihrem tatsächlichen Verkehrswert entspricht.[77] Für die Bewertung in Erbschafts- und Schenkungssteuerfällen gilt grundsätzlich jener amtlich verlautbarte Börsenkurs, der am Tag des Entstehens der Steuerschuld (§ 18 iVm, § 12 ErbStG) vorgeherrscht hat. Ist für diesen Tag ein Verlautbarung des amtlichen Börsenkurses unterblieben, bestehen keine Bedenken, den zuletzt notierten amtlichen Börsenkurs heranzuziehen, wenn die Aktie grundsätzlich laufend notiert und rund um den Stichtag keine wesentlichen Kursänderungen eingetreten sind, d.h. sich die Börsentendenz nicht geändert hat.[78] Die im deutschen Schrifttum erwähnte 30-Tages-Grenze ist als solche ausdrücklich in § 11 Abs. 1 Satz 2 dBewG verankert, findet aber kein Äquivalent im österreichischen § 13 Abs. 2 BewG und kann daher nur allenfalls indiziellen Charakter haben. Bei wechselnden Kurswerten am Stichtag ist der niedrigste Wert anzusetzen, weil dieser jedenfalls der Bereicherung entspricht.[79] Das gleiche gilt, wenn die Aktie an mehreren Börsen zum amtlichen Handel zugelassen wurde und die Aktien an den einzelnen Börsen mit unterschiedlichen Kursen notiert: der niedrigste Kurs stellt die Mindestbereicherung dar.[80] Sollten am Bewertungsstichtag Umstände vorliegen, die eine Streichung der Aktie von der Börsenlistung nahelegen, kann nach dem deutschen Schrifttum u.U. vom Börsenkurs abgewichen und entweder die letzte Notierung unter „normalen" Umständen oder eine Bewertung nach dem Wiener Verfahren zugrundegelegt werden.[81] Dies soll aber auf sehr restriktiv handzuhabende Ausnahmefälle beschränkt sein, weil dem Finanzamt für Gebühren und Verkehrsteuern nicht zugemutet werden kann, bei jeder Aktie Berechnungen über den inneren Wert der Aktie anzustellen, deren methodische Grundlagen ja höchst umstritten sind.[82] Kursen, die nicht amtlich notiert, sondern im geregelten Freiverkehr veröffentlicht wurden, kommt keine Maßgeblichkeit, sondern allenfalls Indizwirkung für den Börsenkurs im Sinne des § 13 Abs. 2 BewG zu.[83]

Für Aktien und Anteile an GmbH, welche im Inland keinen amtlichen Kurswert besitzen, ist nach § 13 Abs. 2 BewG der gemeine Wert maßgebend, der aus Verkäufen bzw. einer Schätzung des gemeinen Wertes anhand des Gesamtvermögens bzw. der Ertragsaussichten abzuleiten ist. Dies trifft insbesonders für Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften zu, die im Inland offiziell nicht gehandelt werden. Der Kurswert solcher Anteile an ausländischen Börsen gilt grundsätzlich nicht für den österreichischen Abgabenbereich, er hat jedoch Indizwirkung für die Ermittlung des

---

75. Vgl. Vogel, Problem, wie Anm. 71, 134 ff.
76. Vgl. Heiko Hetzel, Reformüberlegungen zum Stuttgarter Verfahren im internationalen Vergleich, Bergisch Gladbach 1988, 133 ff.
77. Vgl. z.B. VwGH, 27. 8. 1990, 89/15/0062, in: ÖStZB 1991, 573.
78. Vgl. Jens-Peter Meincke, ErbStG, 12. Aufl., München 1999, § 12 Rz. 33.
79. Vgl. Wilfried Dorazil, ErbStG, 3. Aufl., Wien 1990, § 19 Rz. 4.3.2.
80. Vgl. Matthias Söffing, Heinrich Völkers u.Norbert Weinmann, Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht, München 1999, Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, Rz. 9.
81. Vgl. Meincke, ErbStG,[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 34.
82. Vgl. Rudolf Rössler u. Max Troll, BewG, (Stand: Jänner 1999), München 1999, § 11 Rz. 11 ff.
83. So BFH, 21. 2. 1990, in: BStBl II 1990, 490 ff.

gemeinen Wertes dieser Anteile: bei gleichzeitigem Vorliegen von ausländischen Börsenwerten und inländischen Verkäufen sind vorrangig die ausländischen Börsenwerte als Schätzwert heranzuziehen.[84]

§ 13 Abs. 3 BewG normiert ausnahmsweise eine Abweichung vom Börsenkurs, wenn infolge besonderer Umstände (z.B. beherrschende Beteiligung) der Wert der einer Person zustehenden Anteile höher sein sollte als der Börsenkurs.[85] Dies liegt darin begründet, daß der an der Börse notierte Kurswert regelmäßig nicht berücksichtigt, daß eine Person eine aus einer Mehrheit von Anteilen bestehende Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft hält.[86] Nach der Rechtsprechung des VwGH kann es auf der Grundlage des § 13 Abs 3. BewG immer nur zu einem Paketzuschlag, nicht jedoch zu einem Paketabschlag kommen.[87] Während der BFH beim – dem Wiener Verfahren vergleichbaren – Stuttgarter Verfahren davon ausgeht, daß die dort vorgesehenen Berechnungsmethoden den (erhöhten) Einfluß durch höhere Beteiligung bereits berücksichtigen und demnach kein gesonderter Zuschlag vorzunehmen ist,[88] sieht Abschn. 4. 5. des Wiener Verfahrens 1996 eine gesonderte Überprüfung und Berechnung eines Paketzuschlages vor, der allerdings nicht im Feststellungsverfahren, sondern erst im Besteuerungsverfahren des einzelnen Gesellschafters zu berücksichtigen ist,[89] weil sonst auch Minderheitsgesellschafter von der Erhöhung des gemeinen Wertes ihrer Anteile betroffen wären[90]. Ab welcher Beteiligungshöhe ein – den Paketzuschlag rechtfertigender – beherrschender Einfluß im Sinne des § 13 Abs. 3 BewG gegeben ist, kann nur nach den Umständen des einzelnen Falles entschieden werden. Während in der Rechtsprechung generell unbestritten ist, daß Anteile mit mehr als 25% Beteiligung einen beherrschenden Einfluß gewähren,[91] ist es aber auch denkmöglich, daß Anteile zwischen 10% und 25% bereits beherrschenden Einfluß gewähren, nämlich dann, wenn kein anderer Gesellschafter vorhanden ist, der einen Gesellschaftsanteil mit mehr als 50% der Stimmen besitzt.[92] Anteile, die kleiner sind als

---

84. Vgl. dazu ausführlich VwGH, 5. 2. 1965, 545/63, in: VwSlg 3.221 (F). Ähnlich Josef Binder, Bewertung von Wertpapieren und Anteilen in Erbschafts- und Schenkungsfällen, in: Österreichische Steuer-Zeitung 1975, 37 (38 f.); Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 15; sowie Hübner, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 40, 76 f.
85. Vgl. dazu auch Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 39 f.
86. So zur Begründung BFH, 1. 3. 2000, in: BFH/NV 2000, 1077.
87. Vgl. z.B. VwGH, 20. 11. 1985, 84/13/0220, in: ÖStZB 1986, 326, oder 4. 3. 1987, 86/13/0045, in: ÖStZB 1987, 442. So auch schon grundlegend RFH, 5. 3. 1942, in: RStBl 1942, 611, zustimmend Meincke, ErbStG, wie Anm. 78, § 12 Rz. 35. Auch aus verfassungsrechtlicher Sicht bestehen gegen den Paketzuschlag sowie die Nichtgewährung eines Paketabschlages keine Bedenken (Ablehnungsbeschluß des VfGH vom 21. 9. 1984, 537/81, nv).
88. Vgl. BFH, 14. 11. 1980, in: BStBl II 1981, 351; 9. 2. 1994, in: BStBl II 1994, 501; 1. 3. 2000, in: BFH/NV 2000, 1077.
89. Vgl. VwGH, 6. 3. 1978, 1172/78, in: ÖStZB 1978, 262, sowie Doralt u. Ruppe, Grundriß II[3], wie Anm. 63, 12. In Deutschland ähnlich BFH, 15. 2. 1974, in: BStBl II 1974, 443. Vgl. auch das Grundsatzurteil des RFH vom 31. 3. 1938, in: RStBl 1938, 590.
90. Vgl. nur Alois Thormann, Die Einheitsbewertung des Betriebsvermögens, Wien 1981, 241.
91. Vgl. z.B. BFH, 2. 10. 1981, in: BStBl II 1982, 8, sowie 28. 3. 1990, in: BStBl II 1990, 494. Bestätigt jüngst durch BFH, 1. 3. 2000, II B 70/99, in: BFH/NV 2000, 1077 = StuB 2000, 689, mit zustimmender Anmerkung FM.
92. Vgl. BFH, 6. 10. 1978, in: BStBl II 1979, 6; 28. 3. 1990, in: BStBl II 1990, 494; 5. 2. 1992, in: BStBl II 1993, 266; 9. 2. 1994, in: BStBl II 1994, 502.

10%, gewähren typischerweise keinen beherrschenden Einfluß, weil ihnen in der Regel nur eingeschränkte oder gar keine Minderheitsrechte zugestanden werden.[93] Ausnahmen sind nach der Judikatur denkbar, wenn weitreichender Streubesitz an der Aktie existiert und nachweisbar ist, daß kein Gesellschafter mehr als 5% der Aktien besitzt: hier kann nach Ansicht des BFH sogar bereits eine einzige Aktie von wesentlichem Einfluß auf die Geschäftsführung sein.[94] Der Paketzuschlag ist nach der Judikatur auch dann zu verhängen, wenn der durch das Aktienpaket vermittelte beherrschende Einfluß durch die Erbauseinandersetzung zwischen mehreren Berechtigten verloren geht und damit der den Paketzuschlag rechtfertigende Faktor weggefallen ist.[95] Dies mag insoweit verständlich sein, als das Aktienpaket im Rahmen der Erbauseinandersetzung ja nicht notwendigerweise aufgeteilt werden muß, sondern auch einem einzigen Rechtsnachfolger ungeteilt zugewiesen werden kann. Das Ergebnis der Erbauseinandersetzung kann die erbschafts- und schenkungssteuerliche Bewertung zweifelsohne nicht vorwegnehmen.[96] Sollte der Erblasser hingegen letztwillig die Aufteilung des Aktienpaketes auf mehrere Berechtigte vorgesehen haben, sodaß jedem einzelnen kein beherrschender Einfluß mehr auf die Gesellschaft zusteht, müßte nach der hA im Schrifttum der Paketzuschlag entfallen.[97] Fraglich könnte auch die Vornahme eines Paketzuschlages bei Aktien sein, wenn der Erwerber selbst bereits eine nicht beherrschende Beteiligung besitzt und im Schenk- oder Todfallswege noch einmal eine nicht beherrschende Beteiligung erwirbt, die jedoch in Summe betrachtet eine wesentliche Beteiligung ausmachen, die einen Paketzuschlag nach § 13 Abs. 3 BewG rechtfertigen würde. Die Finanzverwaltung entscheidet sich hier zu Gunsten des Steuerpflichtigen, indem sie – trotz der weiten Formulierung des § 13 Abs. 3 BewG – für die Vornahme eines Paketzuschlages auf den unentgeltlichen Erwerb abstellt.[98]

Bei der Ermittlung der oben genannten Beteiligungsgrenzen ist nach neuester Rechtsprechung jedoch nicht nur auf den eigenen Anteilsbesitz abzustellen, sondern auch der Anteilsbesitz von beherrschten Unternehmen mitzuberücksichtigen, ein

---

93. Vgl. BFH, 5. 7. 1968, in: BStBl II 1968, 734; 28. 3. 1990, in: BStBl II 1990, 494. Kritisch zu diesem Argument allerdings Dieter Gerlach, Gemeiner Wert, Verfügungsbeschränkungen, Stimmrechte und Holdinggesellschaften bei der steuerlichen Anteilsbewertung, in: Betriebsberater 1996, 821 (830), der darauf hinweist, daß Einfluß auf die Geschäftsführung über Mehrheitsanteile oder Sperrminoritäten nicht mit Minderheitsrechten gleichgesetzt werden dürfen.
94. Vgl. BFH, 9. 3. 1994, in: BStBl II 1994, 394 (396).
95. Vgl. BFH, 5. 6. 1991, in: BStBl II 1991, 725 ff. Kritisch dazu Bernd Depping, Stuttgarter Verfahren und erbschaftsteuerliche Gestaltung, in: Deutsches Steuerrecht 1991, 1447 (1449 f.).
96. Vgl. Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 35, sowie Abschn. 101, Abs. 2 dErbStR, BStBl I 1998, Sondernummer 2/98, 48.
97. Vgl. z.B. Piltz, Einfluß, wie Anm. 40, 41 (52); Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 601 f.; Jörg Eggers, Änderungen beim Stuttgarter Verfahren aufgrund der Erbschaftsteuer-Richtlinien, in: Steuern und Bilanzen 1999, 127 (129), oder für die Finanzverwaltung Finanzministerium Nordrhein-Westfalen, 7. 7. 1992, in: Der Betrieb 1992, 1804. Anderer Ansicht: Gebel, Gesellschafternachfolge, wie Anm. 34, Rz. 514, sowie Abschn. 101, Abs. 3 dErbStR, BStBl I 1998, Sondernummer 2/98, 48, zu einem Vorausvermächtnis zu Gunsten eines (Mit)Erben. Zu verschiedenen erbrechtlichen Konstellationen und ihren Auswirkungen auf die Erbschafts- und Schenkungssteuer vgl. Dieter Moench, Das Stuttgarter Verfahren bei der Erbschaftsteuer, in: Deutsches Steuerrecht 1992, 936 (937f).
98. Vgl. Moench, Stuttgarter Verfahren, wie Anm. 97, 936 (938).

Beherrschungsvertrag ist daher keine unbeachtliche Verfügungsbeschränkung im Sinne des § 10 BewG.[99] Andererseits ist gerade für Familiengesellschaften die Aussage des BVerfG wichtig, daß aufgrund des Gesetzeswortlautes („Anteile, die einer Person gehören,") nur auf den Anteilsbesitz des einzelnen Steuerpflichtigen abgestellt werden darf, auch wenn gerade in Familiengesellschaften die Vermutung naheliegt, daß der Gesellschafter die Rechte seines Ehegatten und seiner minderjährigen, wirtschaftlich von ihm abhängigen Kinder, die ebenfalls an der Gesellschaft beteiligt sind, in gleicher Richtung mit eigenen Interessen wahrnimmt: eine Zusammenrechnung dieser Anteile zum Zwecke der Verhängung eines Paketzuschlages ist gleichheitswidrig.[100] Denkmöglicherweise kann auch ein Paketzuschlag angenommen werden, wenn im Falle von mehreren zeitlich aufeinanderfolgenden Zuwendungen von Anteilen („gleitende Vermögensübergabe") zwar nicht der einzelne Anteil, aber die Summe aller übertragenen Anteile einen Paketzuschlag rechtfertigen würde, zumal nach § 11 ErbStG die Erwerbe zwischen den gleichen Personen innerhalb eines Zehn-Jahreszeitraumes zur Bestimmung der Höhe und des Steuersatzes des jeweils letzten Erwerbes zusammenzurechnen sind.[101] Eine Zusammenrechnung von bereits vor der Zuwendung vom Empfänger gehaltenen Eigenanteilen mit dem vom Zuwendenden erhaltenen Anteilen oder von unterschiedlichen Zuwendenden gleichzeitig übertragenen Anteilen für Zwecke eines Paketzuschlages nach § 13 Abs. 3 BewG dürfte den gesetzlichen Wertungen des § 11 ErbStG hingegen nicht entsprechen.[102]

Der höhere gemeine Wert des Aktienpaketes kann allerdings nur im außerbörslichen Handel zustande gekommen sein, denn zufolge den Börsegesetzen würde bei der Veräußerung eines großen Aktienpaketes an der Börse der Börsenkurs sofort sinken.[103] In der Regel werden aber Verkäufe größerer Aktienpakete nicht über die Börse abgewickelt. Bei den Verkaufsverhandlungen ist dann in der Regel aber nicht der Börsenkurs Maßstab für die Findung eines Kaufpreises, sondern der Wert, der sich nach den beiden Vertragsparteien zur Verfügung stehenden Jahresabschlüssen und sonstigen wirtschaftlichen Daten der Kapitalgesellschaft richtet.[104] Wurde in dem durch außerbörsliche Veräußerungsvorgänge eruierten Verkaufspreis bereits der Charakter der Beteiligung als besonders einflußreich auf die Gesellschaft berücksichtigt, darf nicht im Umwege des § 13 Abs. 3 BewG noch einmal ein Paketzuschlag auf den Veräußerungspreis gelegt werden.[105] Aufgrund der Schwierigkeit

99. So m.E. zutreffend BFH, 9. 2. 1994, in: BStBl II 1994, 502.
100. So ausdrücklich BverfG, 12. 3. 1985, 1 BvR 571/81, in: BverfGE 69, 188 (205) = BStBl II 1985, 475 (480).
101. Vgl. z.B. Max Troll, Dieter Gebel u.Marc Jülicher, ErbStG, 6. Aufl. (Stand: März 1999), Köln 1999, § 12 Rz. 48, oder Moench, Stuttgarter Verfahren, wie Anm. 97, 936 (938), sowie Ferdinand Pach-Hanssenheimb, Neuerungen bei der Bewertung von nicht börsennotierten Anteilen an Kapitalgesellschaften für Zwecke der Erbschaft- und Schenkungsteuer, in: GmbH-Rundschau 1999, 1020 (1022). Zu möglichen Lösungsvorschlägen für dieses – von der Judikatur noch nicht entschiedene – Problem vgl. Marc Jülicher, Zusammenrechnung mehrerer Erwerbe nach § 14 ErbStG, Berlin 1993, 124 ff.
102. So Pach-Hanssenheimb, Neuerungen, wie Anm. 101, 1020 (1022).
103. Vgl. z.B. Hans Günter Christoffel, ErbStG, Freiburg 1998, § 12 Rz. 30.
104. Vgl. Rössler u. Troll, BewG, wie Anm. 82, § 11 Rz. 34.
105. Vgl. BFH, 14. 11. 1980, in: BStBl II 1981, 351 ff., zustimmend Gebel, Gesellschafternachfolge, wie Anm. 34, Rz. 304, sowie Christoffel, ErbStG, wie Anm. 103, § 12 Rz. 53.

des Nachweises eines höheren gemeinen Wertes als des Börsenkurses werden Paketzuschläge in der Praxis eher selten verhängt.[106]

Ein besonderes – für die erbschafts- und schenkungssteuerrechtliche Bewertung zum Börsenkurs nicht zu vernachlässigendes – Verhältnis besteht zwischen den Stammaktien und den Vorzugsaktien eines Unternehmens. Aktien, für die ein Kurs notiert wird, sind mit diesem Kurswert anzusetzen. Dies soll nach der deutschen Judikatur auch dann gelten, wenn nicht alle Aktien zum Börsenhandel zugelassen sind,[107] bzw. nur entweder Stammaktien oder Vorzugsaktien an der Börse notiert sind: aus dem Kurs der jeweilig anderen Aktienart kann – unter Berücksichtigung von Zu- und Abschlägen für die Besonderheiten der jeweiligen Aktienart – der gemeine Wert der Stamm- oder Vorzugsaktie abgeleitet werden.[108] Bezüglich der Zu- und Abschläge hält der BFH die Ausstattung der Stammaktien mit Stimmrechten für ein werterhöhende, die gegenüber den Vorzugsaktien geringere Dividendenberechtigung für ein wertminderndes Merkmal, in einer typisierenden Durchschnittsbetrachtung soll jedoch der Vorteil des durch die Stammaktie vermittelten Stimmrechts und der damit verbundenen Einflußmöglichkeit auf die Unternehmensentwicklung den Nachteil der geringeren Dividende überwiegen, sodaß der Wert der Stammaktie typischerweise über dem Wert der Vorzugsaktie liegen wird. Wird daher der gemeine Wert der Stammaktien zumindest mit dem Börsenkurs der Vorzugsaktie desselben Unternehmens angesetzt, ist dies nach dem BFH unbedenklich, bedenklich ist hingegen eine Heranziehung eines Branchendurchschnittes des Wertverhältnisses zwischen Stamm- und Vorzugsaktie.[109] Nach einem jüngst ergangenen Urteil des BFH ist die Heranziehung des Börsenkurses der Vorzugsaktien als Schätzung für den gemeinen Wert der Stammaktien nicht näher begründungsbedürftig, während eine Wertabweichung nach oben oder unten anhand der Ausstattungen der beiden Aktien im Einzelfall zu begründen ist.[110] Wird der Wert einer Vorzugsaktie aus dem Wert der Stammaktie abgeleitet, kann ein Abschlag unterbleiben, wenn diese in einer Familiengesellschaft laut interner Vereinbarung immer nur zum Börsenkurs der Stammaktie weiterverkauft werden.[111] Nach Ansicht der deutschen Finanzverwaltung können u.U. aus den Börsenprospekten der in Betracht kommenden Gesell-

---

106. Vgl. z.B. nur die Erfahrungen der deutschen Finanzverwaltung bei Dieter Moench, ErbStG, (Stand: November 1999), Neuwied 2000, § 12 Rz. 40.
107. Vgl. z.B. BFH, 25. 8. 1972, in: BStBl II 1973, 46 ff. Kritisch dazu Vogel, Problem, wie Anm. 71, 60 ff., sowie Norbert Herzig u. Ralf Ebeling, Substanzsteuerliche Folgen der Börseneinführung stimmrechtsloser Vorzugsaktien, in: Die Aktiengesellschaft, 1989, 221 (229 ff.).
108. Vgl. z.B. BFH, 9. 3. 1994, in: BStBl II 1994, 394, mit Hinweis auf das Grundsatzurteil des RFH vom 19. 9. 1940, in: RStBl 1941, 103.
109. Vgl. BFH, 28. 5. 1997, in: BFH/NV, R 334 (335) = Deutsches Steuerrecht 1997, 1164 (1165), sowie 21. 4. 1999, in: BStBl II 1999, 810 (811f). Die deutsche Finanzverwaltung ist daher mit Erlaß (Finanzministerium Schleswig-Holstein) vom 15. 2. 2000, in: ZEV 2000, 194; bzw. (OFD Hannover), 18. 5. 2000, in: WPg 2000, 632 (633), von ihrer ständigen Praxis abgegangen, die für die Überleitung der Kurse maßgeblichen Zu- und Abschläge aus einer durchschnittlichen Wertabweichung von an der Börse notierten Stamm- und Vorzugsaktien zu ermitteln.
110. Vgl. BFH, 21. 4. 1999, in: BStBl II 1999, 810 (811f) = BFH/NV 1999, 1539 (1540). Zustimmend Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 31. Zum Ausmaß möglicher Zu- und Abschläge vgl. z.B. Finanzministerium des Saarlandes. 9. 5. 1994, in: DStR 1994, 861.
111. Vgl. BFH, 25. 8. 1972, in: BStBl II 1973, 46 ff.

schaften Daten und Anhaltspunkte für eine differenzierte Wertableitung gewonnen werden.[112] Ausdrücklich für ungeeignet zur Findung eines gemeinen Wertes für die jeweils nicht notierten Anteile erachtet die deutsche Judikatur die Börsenkurse von Stamm- und/oder Vorzugsaktien vergleichbarer Unternehmen derselben Branche.[113]

Demgegenüber vertritt das österreichische BMF, daß keine gesicherten Aussagen über Wertzusammenhänge zwischen Vorzugs- und Stammaktien derselben Gesellschaft existieren, so daß vom Wert einer Aktiengattung nicht zwingend auf einen bestimmten Wert der anderen Gattung zu schließen ist.[114] Gegen eine schätzweise Heranziehung des Wertes der jeweilig anderen Aktienart, allenfalls unter Berücksichtigung von Zu- und Abschlägen, bestehen allerdings keine Bedenken.[115]

Empirische Untersuchungen haben bewiesen, daß die Ableitung des Wertes von Stammaktien aus den Vorzugsaktien und umgekehrt den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen im hohen Ausmaß entsprechen, mehrjährige Untersuchungen bei 500 deutschen Unternehmen haben einen positiven Korrelationskoeffizienten der Kursentwicklung von Stamm- und Vorzugsaktien von 0,8 ergeben, was impliziert, daß sich Vorzugsaktien unverkennbar am Stammaktienmarkt orientieren, mögen sie in ihren Rechten auch unterschiedlich ausgestaltet sein.[116]

Dies kann dann von praktisch eminent wichtiger Bedeutung sein, wenn bloß Vorzugsaktien einer Familiengesellschaft an der Börse notieren, die Stammanteile mit dem Einfluß auf das Unternehmensgeschick in Familienhand bleiben sollen.[117] Gerade vor einer lebzeitigen oder todfallsbedingten Unternehmensübertragung an die nächste Generation kann die Einführung von Vorzugsaktien an der Börse verheerende erbschafts- und schenkungssteuerliche Folgen zeigen. Zwar befinden sich die Stammanteile weiterhin im Familienbesitz und wären daher prinzipiell nach den tatsächlichen Verkäufen bzw. dem Wiener Verfahren 1996 zu bewerten. Die Tatsache,

---

112. So OFD Hannover, 18. 5. 2000, in: WPg 2000, 632 (633). Zustimmend Anmerkung VK zu Finanzministerium Baden-Württemberg, 19. 4. 2000, Erbfolgebesteuerung 2000, 245.
113. Vgl. RFH, 17. 2. 1938, in: RStBl 1938, 423; 19. 12. 1960, in: BStBl III 1961, 92; 25. 8. 1972, in: BStBl II 1973, 46; 12. 12. 1975, in: BStBl II 1976, 238. Ausführlich begründet zustimmend Klaus Bierle, Die steuerliche Anteilsbewertung, Köln 1974, 203 ff., dessen Argumenten nur beigepflichtet werden kann.
114. Vgl. BMF, 20. 6. 1990, in: Steuer- und Wirtschaftskartei 1991, A I 118 = ecolex 1990, 512.
115. So Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 50 f. Ähnlich Finanzministerium Nordrhein-Westfalen 5. 11. 1985, in: Betriebsberater 1985, 2158.
116. Vgl. die empirische Untersuchung von Axel Reckinger, Vorzugsaktien in der Bundesrepublik, in: Die Aktiengesellschaft1983, 216 (221), sowie die Praxiserfahrungen von Mark Binz u. Martin Sorg, Vermögensteuerliche Folgen des going public von Familien-Unternehmen, in: Betriebsberater 1987, 1996 (1997 f.).
117. Dies ist – wie das Handelsblatt vom 24. 5. 2000 (vgl. Frank Schrinner, Erbschaftsteuer bedroht Neue-Markt-Unternehmen, Handelsblatt vom 24. 5. 2000, 6) berichtet – nicht nur bei den klassischen Familiengesellschaften der Fall, sondern auch bei den High-Tech-Unternehmen an den Börsen (NASDAQ). Der Gründer des Unternehmens behält einen Großteil der Stammaktien zurück, während nur ein kleiner Teil für den Streubesitz aufgelegt wird, oder es notieren überhaupt nur Vorzugsaktien an der Börse, während die Stammaktien in einer Hand vereint bleiben. In beiden Fällen sind die geschilderten Ableitungsregeln relevant: im ersten Fall wird aus dem Wert der notierten Stammaktien der Wert der nicht notierten Stammaktien abgeleitet, während im zweiten Fall aus dem Wert der Vorzugsaktien durch Zu- oder Abschläge der Wert der nicht notierten Stammaktien bestimmt wird. Zu den „New Economy" – Unternehmen vgl. ausführlich Thomas Elser u. Monika Neininger, Gestaltungshinweise zur Erbschaftsteuerminimierung bei börsennotierten Wachstumsunternehmen, in: Deutsches Steuerrecht 2000, 1718 (1718 ff.).

daß Vorzugsaktien an der Börse mit einem Börsenkurs notieren, strahlt aber auf den gemeinen Wert der nicht börsengelisteten Stammaktien aus und führt zum Verlust der Bewertung der Aktien nach dem Wiener Verfahren 1996. Herzig und Ebeling berichten aus der deutschen Praxis, daß die Börseneinführung von Vorzugsaktien von Familiengesellschaften bei nachfolgenden Todesfällen wegen der Relevanz des Börsenkurses (und nicht mehr des Stuttgarter Verfahrens) die Erben gezwungen habe, Teile der Stammaktien zu verkaufen, um die – auf den Börsenkursen basierende – Erbschaftssteuerlast auf die Stammaktien begleichen zu können.[118]

Empirische Vergleiche zwischen den Börsenkursen von Anteilen mit einer Berechnung nach dem Stuttgarter Verfahren (entspricht Wiener Verfahren in Deutschland) an bestimmten Stichtagen haben gezeigt, daß die Werte nach dem Stuttgarter Verfahren, das von seiner Struktur her dem Wiener Verfahren sehr ähnelt, nur ungefähr die Hälfte des Wertes der Börsenkurs zu den einzelnen Stichtagen ausmachten.[119] In anderen Untersuchungen wird bei einem repräsentativen Querschnitt von Aktiengesellschaften bei Börseneinführungen von Aktien von einer Verdoppelung bis Vervierfachung des Wertes des Stuttgarter Verfahrens,[120] in einem Fall sogar von einer Verachtfachung,[121] auf jeden Fall von einer Vervielfachung des Wertes nach dem Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren berichtet,[122] so erst jüngst wieder im Rahmen einer 1999 veröffentlichten Studie[123]. Dies bedeutet aus der erbschafts- und schenkungssteuerlichen Sicht zweifelsohne eine Diskriminierung der börsennotierten Unternehmen bzw. des Going Public,[124] die als solche sogar dem deutschen Gesetzgeber voll bewußt ist.[125] Auch das österreichische BMF konzediert in einer An-

---

118. Vgl. nur Herzig u. Ebeling, Substanzsteuerliche Folgen, wie Anm. 107, 221 (223 f.). Bestätigt durch Schrinner, Erbschaftsteuer, wie Anm. 117, 6; sowie Elser u. Neininger, Gestaltungshinweise, wie Anm. 117, 1718 (1718 ff.).
119. Vgl. ausführlich die Untersuchungsprämissen und die nach Branchen gegliederten Abweichungen bei Achim Schoenfeld, Das Stuttgarter Verfahren zur Bewertung nicht notierter Anteile im Vergleich zu den Börsenkurswerten deutscher Aktiengesellschaften, in: Die Wirtschaftsprüfung 1984, 425 (427 ff).
120. Vgl. z.B. Binz u. Sorg, Vermögensteuerliche Folgen, wie Anm. 116, (1997); Herzig u. Ebeling, Substanzsteuerliche Folgen, wie Anm. 107, 221 (222); Thomas Rödder, Der Einfluß der Erbschaftsteuer auf die Rechtsformwahl mittelständischer Unternehmen, in: Der Betrieb 1993, 2137 (2145).
121. So die praktische Erfahrung von Binz u. Sorg, Vermögensteuerliche Folgen, wie Anm. 116, (1997, Anm. 4).
122. Vgl. auch die österreichischen Erfahrungen in diesem Zusammenhang von Romuald Bertl, Going Public und die Bewertung von Kapitalgesellschaftsanteilen, in: Romuald Bertl, Hg., Praxis und Zukunft der Unternehmensbesteuerung, Festschrift Heidinger, 191 (195 f.). Für die deutschen praktischen Erfahrungen jüngeren Datums vgl. Hans Flick, Beim Vergleich der Rechtsformen die Erbschaftsteuer beachten!, in: Der Betrieb 1997, 844 (845).
123. Vgl. Götz Tobias Wiese, Börsengang und Steuern, Hefte zur internationalen Besteuerung 126, Hamburg 1999, 17 ff., insbesonders 20.
124. Vgl. grundlegend Rödder, Einfluß, wie Anm. 120, 2137 (2145); Norbert Herzig, Rolf Heyeres u. Christoph Watrin, Sicherung der Unternehmenskontinuität in der Generationenfolge, Köln 1994, 27, sowie zuletzt Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, 296 mit Nachweisen des Schrifttums.
125. Vgl. die Begründung des deutschen Gesetzgebers zu § 11 Abs. 2 dBewG im Rahmen des Steuerrechtsänderungsgesetzes 1992 (StÄndG 1992) vom 25. 2. 1992, in:BGBl I 1992, 297ff. = BStBl I 1992, 146 ff., in BT-Drucksache 12/1108, 44 f.: „Bei einer künftigen Überarbeitung der Vorschriften zur Bewertung nicht notierter Anteile an Kapitalgesellschaften wird jedoch, um eine Vergleichbarkeit mit an der Börse notierten Aktien zu gewährleisten, zu prüfen sein, ob aufgrund des nun geringeren Ansatzes des Vermögenswertes der Komponente Ertragswert ein größeres Gewicht beigemessen werden muß."

fragebeantwortung aus dem Jahr 1990, daß „nach den Erfahrungen der letzten Zeit die Kurse nach einem Going Public entscheidend über dem gemeinen Wert nach dem Wiener Verfahren lagen".[126] Piltz hat diese Diskriminierung plakativ beschrieben: „Wer an die Börse geht, wird erbschaftssteuerlich bestraft".[127] Fraglich ist, ob diese statistisch belegbare Ungleichbehandlung rechtfertigbar ist.

Vor dem Hintergrund, daß es erklärte Zielsetzung des erbschafts- und schenkungssteuerlichen Bewertungssystems ist – wie der Autor nachzuweisen versucht hat[128] –, für die einzelnen zur Erbschaftssteuer heranzuziehenden wirtschaftlichen Einheiten und Wirtschaftsgüter Bemessungsgrundlagen zu finden, die deren Werte in ihrer Relation zueinander realitätsgerecht abbilden,[129] begegnet – innerhalb des Systems der Bewertung von Kapitalgesellschaftsanteilen – der Ansatz von börsennotierten Unternehmen mit dem Börsenkurs verfassungsrechtlichen Bedenken. Seer hat zutreffend festgehalten,[130] daß die einzelnen Vermögensarten für erbschafts- und schenkungssteuerliche Zwecke nicht mit realitätsnahen Werten angesetzt werden müssen. Vergleicht man allerdings das Verhältnis der Verkehrswerte der einzelnen Vermögensarten mit dem Verhältnis der erbschaftssteuerlichen Werte der einzelnen Vermögensarten, dürften keine wesentlichen Abweichungen existieren, wenn das ErbStG die Wertrelationen zwischen den einzelnen Vermögensarten realitätsgerecht wiedergeben und damit den verfassungsrechtlichen Anforderungen an ein Bewertungssystem genüge tun soll.[131] Wandelt man eine börsennotierte AG in eine GmbH um, führt dies zur Streichung der Aktie von der Börsenliste mit dem Ergebnis, daß ein und dieselbe Kapitalgesellschaft – nunmehr allerdings in einer anderen Rechtsform – entweder mit den konkreten Veräußerungswerten oder mit dem Wiener Verfahren 1996 bewertet wird, dessen Resultat in einer statistisch belegbaren Durchschnittsbetrachtung ungefähr die Hälfte des Börsenkurses ausmacht.[132]

Der VfGH hat in einem Erkenntnis zum Wiener Verfahren 1972 geäußert, daß es Unterschieden im Tatsächlichen entspricht, wenn der Gesetzgeber notierte Papiere nach ihrem Kurs bewertet haben will und für die Ermittlung des gemeinen Wertes nicht notierter Papiere eine Schätzung vorsieht.[133] Auch legt der Gesetzgeber im § 13 Abs. 2 BewG nicht irgendeine Methode fest, die notwendigerweise zu einer wertverzerrenden Betrachtung führt.

---

126. Vgl. BMF (ohne Datum), in: ecolex 1990, 383.
127. Vgl. Piltz, Erbschaftsbesteuerung, wie Anm. 73, 61 (61).
128. Vgl. ausführlich Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 672 ff.
129. Diese Formulierung geht auf die Rechtsprechung des deutschen BVerfG zum dErbStG zurück (10. 2.1976, 1 BvL 8/73, in: BverfGE 41, 269 (282f); sowie 22. 6. 1995, 2 BvR 552/91, in: BverfGE 93, 165 (173) = BStBl II 1995, 671 (673)).
130. Vgl. Seer, Erbschaft- und Schenkungsteuer, wie Anm. 48, 283 (287) mit weiteren Nachweisen..
131. Vgl. dazu Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 688 f.
132. Diese Wertdiskrepanz zwischen den Börsenkursen und den nach dem Wiener/Stuttgarter/Berliner Verfahren ermittelten gemeinen Werten nach § 13 Abs. 2 BewG hat sich nicht erst in jüngster Vergangenheit aufgetan, sondern wurde schon ca. ab 1930 moniert (vgl. Kuno Barth, Die Bewertung von Anteilen an Kapitalgesellschaften für Zwecke der Vermögensteuer, Düsseldorf 1974, 46 ff., bzw. 50 ff., mit Belegstellen aus der Judikatur des RFH bzw. des BFH, zuletzt Max Rid, Gemeiner Wert von Anteilen an Kapitalgesellschaften nach § 11 Abs 2. BewG, in: Franz Klein u.a., Hg., Unternehmen Steuern, Festschrift für Hans Flick, Köln 1997, 531 (539 f.)).
133. Vgl. VfGH, 30. 6. 1979, B 345/77, in: VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50 (50).

Das Schrifttum hat die Gleichheitswidrigkeit des Ansatzes von Aktien mit den Börsenkursen[134] im wesentlichen mit den betriebswirtschaftlichen Methoden der Unternehmensbewertung zu begründen versucht, wo ein breiter Konsens zu Gunsten ertragwertorientierter Verfahren vorherrscht,[135] und der Börsenkurs von Anteilen – wie gleich unten ausgeführt wird – sowohl von der Rechtsprechung – zuletzt durch das OLG Zweibrücken am 5. 3. 1999[136] – als auch von der Lehre als für eine Unternehmensbewertung als unbrauchbar verworfen wurde[137].

Wie Hetzel dargelegt hat, muß eine Untersuchung bezüglich der Gleichmäßigkeit der Besteuerung einen Vergleichsmaßstab festlegen, d.h. entweder den „Marktwert" dem Vergleich zugrunde zu legen oder ein Meßmodell, das auf der Basis einer Markttheorie den Preisbildungsprozeß geklärt hat.[138] Fraglich ist daher, ob der Börsenkurs als Marktwert oder das Stuttgarter Verfahren als Meßmodell zur Preisfindung der Vergleichsmaßstab sein kann.

Für eine sachliche Rechtfertigbarkeit des Ansatzes börsennotierter Unternehmen mit dem tatsächlichen Kurs am Bewertungsstichtag spricht ein bemerkenswerter Schwenk in der deutschen Rechtsprechung zur Relevanz des Börsenkurses bei der Unternehmensbewertung. Die Rechtsprechung hat es zutreffenderweise stets abgelehnt, eine bestimmte Bewertungsmethode als rechtlich geboten einzustufen und andere Methoden für unzulässig zu erachten, sondern differenziert einzelfallbezogen nach den Umständen des konkreten Falles.[139] Erst jüngst hat der OGH wieder die Wahl der Bewertungsmethode für ein Unternehmen als bloße „Tatsachenfrage" bezeichnet, außer sie beruht auf Schlußfolgerungen, die mit den Gesetzen der Logik oder der praktischen Erfahrung unvereinbar sind: dann wird sie zur revisiblen Rechtsfrage.[140]

Die Rechtsprechung weigerte sich allerdings bis vor kurzem grundsätzlich, den Börsenkurs im Bewertungszeitpunkt als Maßstab für den Wert eines Unternehmens heranzuziehen.[141] Mit zwei Grundsatzentscheidungen vom 30. 3. 1967[142] bzw. 13. 3. 1978[143] hatte der deutsche BGH ausgeführt, daß „der Börsenkurs sich mit dem wahren Wert der Aktien decken kann, er allerdings auch höher oder niedriger sein kann. Er ergibt sich aus dem im Augenblick der Kursbildung vorhandenen Verhält-

134. So z.B. auch Rössler u. Troll, BewG, wie Anm. 82, § 11 Rz. 12, und Tischer Frank, Anteilsbewertung, wie Anm. 45, 1285 (1288 ff.).
135. Vgl. z.B. das sehr ausführlich auf die betriebswirtschaftliche Unternehmensbewertung und die Bandbreite erlaubter Parameter eingehende Urteil des OLG Düsseldorf vom 19. 10. 1999, in: NZG 2000, 693 ff., mit Anmerkung der Schriftleitung.
136. Vgl. OLG Zweibrücken, 5. 3. 1999, 3 W 263/98, in: EWiR 1999, 485 f.
137. Vgl. dazu ausführlich Vogel, Problem, wie Anm. 71, 84 ff., bzw. 132 ff., sowie jüngst erst wieder Jürgen Wegmann u. Wolfgang Koch, Die Emissionspreisfindung im Zusammenhang mit der Börseneinführung von mittelständischen Unternehmen am Neuen Markt, in: Deutsches Steuerrecht 1999, 514 (516 ff.).
138. Vgl. Hetzel, Reformüberlegungen, wie Anm. 76, 79 ff.
139. Vgl. BayOLG, 29. 9. 1998, in: ZIP 1998, 1872 (1874), mit zustimmender Anmerkung von Claus Luttermann, EWiR 1998, 965 f.
140. So OGH, 9. 3. 1999, 4 Ob 29/99, in: ecolex 2000, 126, mit Hinweisen auf Vorjudikatur.
141. Vgl. zum folgenden auch Anton Egger, Walter Platzer u. Friedrich Fraberger, Ist das Fachgutachten KFS/BW1 zur Unternehmensbewertung noch zeitgemäß?, in: IWP, Hg., Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch '98, Wien 1999, 203 (206 f.).
142. Vgl. BGH, 30. 3. 1967, in: WM 1967, 479 = AG 1967, 264.
143. Vgl. BGH, 13. 3. 1978, in: BGHZ 71, 40 (50 ff.), „Salz und Kali".

nis von Angebot und Nachfrage, das von der Größe oder Enge des Marktes, von zufallsbedingten Umsätzen, von spekulativen Einflüssen und sonstigen nicht wertbezogenen Faktoren wie politischen Einflüssen, Gerüchten, Informationen, psychologischen Momenten oder sonstigen allgemeinen Tendenzen abhängt. Außerdem unterliegt der Börsenkurs unberechenbaren Schwankungen und Entwicklungen, wie die Aktienkurse der letzten Jahre besonders deutlich gemacht haben. Das schließt es aus, der Berechnung der angemessenen Abfindung den Börsenkurs zugrunde zu legen." Die Lehre äußerte sich dazu überwiegend zustimmend, zum Teil jedoch kritisch.[144] In den aktuellen Fachgutachten der nationalen Wirtschaftsprüfervereinigungen wird auf den Börsepreis als Bewertungsmaßstab gar nicht mehr eingegangen. Mit einer aufsehenerregenden Grundsatzentscheidung vom 29. 9. 1998 hat das BayOLG unter restriktiven Umständen den Börsenpreis von Aktien als geeigneten Bewertungsmaßstab zugelassen. Im Anlaßfall hatte ein Gutachter eine Bewertung aufgrund der Ertragswertmethode erstellt und war dabei nach Ansicht des BayOLG von nicht nachvollziehbaren Prämissen hinsichtlich der Grundstücksbewertung, des Kapitalisierungszinsfußes sowie der Ermittlung der Zukunftserfolge ausgegangen. Eine Neueinholung eines Gutachtens kam aufgrund der Kostensituation (Kosten des Gutachtens höher als der Streitwert) sowie des Verschwindens der relevanten Bewertungsunterlagen nicht in Frage, so daß der Senat selbst – aufgrund der Volatilität des Börsenkurses – eine mehrjährige Betrachtung des Börsenkurses des relevanten Unternehmens anstellte. Der Betrachtungszeitraum dauerte von ca. ein Jahr vor bis ungefähr ein Jahr nach dem Bewertungszeitpunkt (Zeitraum = Jänner 1988 – Juni 1990, Stichtag = 30. 9. 1989) und zeigte, daß sich der Börsenkurs für die konkreten Aktien im Beobachtunsgzeitraum ständig zwischen DM 2.189 und DM 2.986 bewegte. Der Gutachter ermittelte aufgrund eines Ertragswertverfahrens am 30. 9. 1989 einen Wert von DM 1.303 und lag damit wesentlich (um 82%) unter dem Börsenkurs am Stichtag. Zusätzlich zu den bereits vom BayOLG in Frage gestellten Bewertungsprämissen des Gutachters ergab somit auch diese Plausibilitätsprüfung, daß das Bewertungsergebnis nach dem Ertragswertverfahren nicht zutreffend sein konnte. Der Wert der Aktien wurde demnach vom Gericht für den 30. 9. 1989 mit DM 2.200 festgelegt. Dieses Urteil des BayOLG wurde von der Lehre zustimmend aufgenommen,[145] weil es (1) den Börsenkurs subsidiär zur gewählten Bewertungsmethode als Maßstab für den Unternehmenswert herangezogen hat und (2) sich nicht am Börsenkurs am Stichtag festklammerte, sondern eine langfristige Durchschnittsbetrachtung unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Börsenmarktes im Betrachtungszeitraum vornahm und auf dieser Basis eine plausible Bandbreite für den Unternehmenswert ermittelte.[146]

144. Vgl. die Übersicht bei Detlev Piltz, Unternehmensbewertung, 3. neu bearb. Aufl., Düsseldorf 1994, 224 ff. Zur österreichischen Praxis vgl. Robert Bachl, Ertragswertermittlung, Wien 1996, 28 ff., der bei gesellschaftsrechtlichen Bewertungsanlässen den Börsenpreis eines Anteiles gar nicht mehr als Bewertungsmaßstab erwähnt.

145. Vgl. Luttermann, EWiR 1998, wie Anm. 139, 965 (966), zu BayOLG, 29. 9. 1998, in: ZIP 1998, 1872 ff.; Anmerkung Matthias Zeidler zu BayOLG, 29. 9. 1998, in: Neue Zeitschrift für Gesellschaftsrecht 1999, 949 f.

Das deutsche Bundesverfassungsgericht hatte in mehreren Grundsatzentscheidungen zur Unternehmensbewertung beim Ausscheiden eines Gesellschafters stets eine „volle wirtschaftliche Entschädigung des Ausscheidenden" gefordert, zugleich aber eine Freiheit der Methode zur Findung eines verkehrswertgerechten Unternehmenswertes betont.[147] In drei aufsehenerregenden Urteilen vom 27. 4. 1999, 8. 9. 1999, bzw. 10. 12. 1999 hat das Bundesverfassungsgericht die Grundfesten der Unternehmensbewertung erschüttert, indem das Gericht – auf der Basis des Argumentes der vollen wirtschaftlichen Entschädigung – es als unerlaubten Eingriff in das Eigentumsrecht (Art. 14 dGG = Art 5. öStGG) bezeichnete, wenn bei der Findung eines Unternehmenswertes aus prinzipiellen Erwägungen der Börsenkurs außer Betracht gelassen und statt dessen eine alleinige Maßgeblichkeit eines Ertragswertverfahrens oder irgendeiner anderen Unternehmensbewertungsmethode unterstellt werde.[148] Das BVerfG betont, daß der Börsenkurs keineswegs alleine maßgeblich für die Ermittlung eines Unternehmenswertes ist, daß aber in ihm eine Untergrenze eines Unternehmenswertes gesehen werden muß, weil der Aktionär diesen Wert im Bewertungszeitpunkt bei einer freien Desinvestitionsentscheidung hätte erhalten können. Sollte der Börsenkurs aufgrund besonderer Umstände ausnahmsweise nicht den Verkehrswert einer Aktie wiedergeben (z.B. Insiderwissen, Kursmanipulationen[149]), dann kann nach unten vom Börsekurs als Untergrenze abgewichen werden.[150] Im vom BVerfG am 27. 4. 1999 entschiedenen Fall hatte ein Ertragswertgutachten zu einem Wert geführt, der im Beobachtungszeitraum (6 Monate vor bis 6 Monate nach dem Bewertungsstichtag) ca. die Hälfte des Börsenkurses ausmachte. Das BVerfG nahm außerdem ausdrücklich auf § 11 dBewG (= § 13 Abs. 2 öBewG) Bezug und erklärte den dortigen Ansatz des Börsenkurses als Ansatz eines „gemeinen Wertes" für Aktien als systematisch korrekt.[151] Diese neue Judikaturlinie zur Relevanz des Börsenkurses bei Unternehmensbewertungen ist in Österreich auf Zustimmung gestoßen.[152] Die deutschen Instanzgerichte haben den Richtungsschwenk des

146. Vgl. nunmehr ausführlich zur Relevanz des Börsenkurses als Maßstab für die Unternehmensbewertung Claus Luttermann, Zum Börsenkurs als gesellschaftsrechtliche Bewertungsgrundlage, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 1999, 45 (51 f.).

147. Vgl. z.B. BverfG, 7. 8. 1962, 1, BvL 16/60, „Feldmühle", BVerfGE 14, 263 (283ff.); 26. 4. 1988, 2, BvL 13f./86, „Ertragswertverfahren", BverfGE 78, 132 (148ff); 6. 6. 1989, 1 BvR 803, 1065/86, „Ertragswertverfahren", BverfGE 80, 170 (179ff.); 27. 1. 1999, 1 BvR 1805/94, „Abfindung im Konzern", ZIP 1999, 532 ff.

148. Vgl. stellvertretend für viele Veröffentlichungen BverfG, 27. 4. 1999, 1 BvR 1613/94, „DAT/Atlanta", ZIP 1999, 1436 ff., mit Anmerkung Oliver Wilken, sowie 8. 9. 1999, 1 BvR 301/89, „Hartmann & Braun", ZIP 1999, 1804 ff., und 10. 12. 1999, 1 BvR 1677/99, WM 2000, 136 f. = NZG 2000, 420.

149. Vgl. z.B. dazu Frank Rodloff, Börsenkurs statt Unternehmensbewertung – zur Ermittlung der Abfindung im Spruchstellenverfahren, in: DB 1999, 1149 (1153), sowie Carsten Steinhauer, Der Börsenpreis als Bewertungsgrundlage für den Abfindungsanspruch von Aktionären, in: AG 1999, 299 ff.

150. Mittlerweile bestätigt für eine Kursverzerrung durch außergewöhnliche Umstände durch LG München, 27. 3. 2000, in: ZIP 2000, 1055 (1056 f.). Zustimmend Anmerkung Vetter zu LG München, 27. 3. 2000, in: EwiR 2000, 595 (595 f.).

151. Zustimmend Anmerkung Oliver Wilken zu BVerfG 27. 4. 1999, in: ZIP 1999, 1443 f.; Anmerkung Armin Hergeth zu BverfG, 27. 4. 1999, in: DStR 1999, 1408 f.; Anmerkung Thorsten Behnke zu BverfG, 27. 4. 1999, in: NZG 1999, 934; Anmerkung Claus Luttermann zu BverfG, 27. 4. 1999, in: JZ 1999, 945 ff.

152. Vgl. nur Christian Nowotny, Börsenkurs und Unternehmenswert – eine neue Entscheidung des deutschen BVerfG, in: Recht der Wirtschaft 1999, 761 (762).

BVerfG bereits aufgegriffen und bei Unternehmensbewertungen nunmehr einen Referenzzeitraum von zwei Jahren (plus/minus ein Jahr rund um den Bewertungsstichtag) für die Börsenkursbewegungen angenommen, um auf diese Weise den durch andere Unternehmensbewertungsverfahren gefundenen Wert zu verifizieren.[153] Ausdrücklich hat z.B. das LG München festgehalten, daß der Börsenkurs eines bestimmten Tages nicht als Maß aller Dinge gewählt werden dürfe, sondern aufgrund der Volatilität des Börsenkurses ein Referenzzeitraum zu betrachten ist, mit Hilfe dessen eine Bandbreite des Unternehmenswertes festgestellt werden kann.[154]

Die Vertreter der Betriebswirtschaftslehre haben diesen Rechtsprechungswechsel zur Kenntnis genommen und nunmehr neben dem Ertragswertverfahren gleichwertig den Börsenkurs als Bewertungsmethode anerkannt, jedoch nicht den Börsenkurs des Bewertungsstichtages, sondern den durchschnittlichen Börsenkurs innerhalb eines Zeitraumes von einem Jahr vor bis einem Jahr nach dem Bewertungszeitpunkt.[155] Es soll der durchschnittliche, um außergewöhnliche Einflüsse bereinigte Börsenkurs rund um den Bewertungsstichtag quasi als Plausibilitätskontrolle und Benchmark für einen nach dem Ertragswertverfahren oder dem DCF-Verfahren ermittelten Unternehmenswert gelten.[156]

Damit dürfte jenen verfassungsrechtlichen Argumenten der Wind aus den Segeln genommen sein, die den Börsenkurs einer Aktie im Verhältnis zum Stuttgarter Verfahren als unsystematischen und wesentlich überhöhten Wert bezeichneten. Eine differenzierte Bewertung von börsennotierten Anteilen und nicht börsennotierten Anteilen dürfte demnach wegen der beachtlichen Unterschiede im Tatsächlichen dem Gleichheitssatz entsprechen.[157] Es stellt sich vielmehr angesichts dieser neuen Judikatur des BVerfG die umgekehrte Frage, ob die sich nach den standardisierten Schätzverfahren (Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren) ergebenden Werte den oben geschilderten verfassungsrechtlichen Anforderungen an ein erbschafts- und schen-

---

153. So OLG Stuttgart, 4. 2. 2000, 4 W 15/98, in: BB 2000, 1313 f. = EWiR 2000, 209 f., mit Anmerkung Luttermann. Anderer Ansicht OLG Düsseldorf, 25. 5. 2000, in: ZIP 2000, 1525 (1527 ff.), mit kritischer Anmerkung Müller, in: EWiR 2000, 751 (752), welches zur Wertfindung ausschließlich auf den Börsenkurs des Bewertungsstichtages zurückgreifen möchte. Wegen divergierender Entscheidungen zweier OLG liegt diese Frage nunmehr dem BGH zur Entscheidung vor. Ebenfalls kritisch zur bloßen Bezugnahme auf den Börsenkurs des Bewertungsstichtages Hartwin Bungert u. Jan Eckert, Unternehmensbewertung nach Börsenwert: Zivilgerichtliche Umsetzung der BVerfG-Rechtsprechung, in: Betriebsberater 2000, 1845 (1847 ff.).

154. Im Urteil des LG München vom 27. 3. 2000, in: ZIP 2000, 1055 (1057), wurden die Börsenkurse im Zeitraum von 18 Monaten rund um den Bewertungsstichtag zur Verprobung eines Ertragswertgutachtens herangezogen. Zustimmend Anmerkung Vetter zu LG München, 27. 3. 2000, in: EwiR 2000, 595 (596).

155. Vgl. z.B. ausführlich Hans Finsterer u. Thomas Geiger, Abfindung außenstehender Aktionäre im Spruchstellenverfahren – Börsenkurs vs. Ertragswert, in: Steuern und Bilanzen 1999, 1151 ff.

156. Vgl. dazu aus österreichischer Sicht Egger, Platzer u. Fraberger, Fachgutachten, wie Anm. 141, 203 (206 f.), sowie jüngst Geiserich Tichy, Zur aktuellen Diskussion über Unternehmenswert und Börsenkurswert, in: Zeitschrift für Recht und Rechnungswesen 2000, 168 (169 ff.). Aus deutscher Sicht mit dem Plausibilitätsvorbehalt zustimmend Michael Hommel, Zum Abfindungsbeschluß des Bundesverfassungsgerichts, in: Information für Steuer und Wirtschaft 2000, 49 (53 ff.); Bernhard Großfeld, Börsenkurs und Unternehmenswert, in: Betriebsberater 2000, 261 (264 ff.); Daniel Wilm, Abfindung zum Börsenkurs – Konsequenzen der Entscheidung des BVerfG, in: Neue Zeitschrift für Gesellschaftsrecht, 2000, 234 (238 ff.).

157. Dies hatte bereits Vogel, Problem, wie Anm. 71, 117 f., gefordert.

kungssteuerliches Bewertungssystem Genüge tun. Seer bezeichnet es als „Etikettenschwindel", wenn trotz grundsätzlicher Normierung des Ansatzes von Kapitalgesellschaftsanteilen mit dem gemeinen Wert (§ 13 Abs. 2 BewG) Schätzungsverfahren Anwendung finden, die so ausgestaltet sind, daß das erbschafts- und schenkungssteuerliche Bewertungsziel gar nicht erreicht werden kann.[158] Insoweit wird der Systemgerechtigkeit des „Wiener Verfahrens" – auch aus der verfassungsrechtlichen Sicht[159] – besonderes Augenmerk geschenkt werden müssen.[160]

Summarisch läßt sich festhalten, daß der Börsenkurs sich aus vielen verschiedenen exogenen und endogenen Faktoren ergibt und ein exakter mathematischer Zusammenhang zwischen dem Börsenkurs und dem – von § 13 Abs. 2 BewG als maßgeblich erachteten – Vermögen bzw. den Ertragsaussichten der Gesellschaft nicht herstellbar ist. Aus empirischen Untersuchungen lassen sich aber folgende – von Wissenschaft und Praxis bestätigte – Verhaltensmuster hinsichtlich der Börsenkursentwicklung ableiten:[161]

- Der Bilanzgewinn hat nur einen unwesentlichen Einfluß auf die Kursbildung.
- Der Kurs der Aktie steigt langsamer als ihr Substanzwert.
- Der Einfluß der Dividende sowie der Erwartungen bezüglich der Dividende auf den Kurs der Aktie ist ungleich größer als der Einfluß des inneren Wertes der Aktie.

Auf der Basis dieser Verhaltensmuster wurde bereits eine stärkere Gewichtung des Ertragsfaktors bei der Anteilsbewertung gefordert.[162] Diese Verhaltensmuster können, müssen aber nicht im Einzelfall zutreffen. Die unentgeltliche Übertragung börsennotierter Aktien ist demnach ein nur schwer zu quantifizierendes Problem der Steuerplanung.[163]

---

158. So Roman Seer, Ungereimtheiten bei der Behandlung des Betriebsvermögens im Erbschaftsteuerrecht, GmbH-Rundschau 1999, 64 (68), oder ders., Betriebsvermögen, wie Anm. 58, 191 (207 ff.).

159. Dies ist nach VfGH, 15. 12. 1990, G 33f/89, in: VfSlg 12.592, und 18. 12. 1992, V 45/92, in: VfSlg 13.324, vor dem Hintergrund zu sehen, daß eine Gleichheits- und Sachwidrigkeit einer Norm vorliegt, wenn eine vereinfachende Betrachtung dazu führt, daß ca. drei Viertel aller denkmöglichen Anwendungsfälle des Gesetzes zu vom Gesetzgeber nicht gewollten bzw. der Realität nicht entsprechenden Ergebnissen führen. Diese Norm ist dann nämlich ungeeignet, den vom Gesetzgeber angestrebten Gesetzeszweck zu erfüllen (vgl. dazu im Zusammenhang mit dem erbschafts- und schenkungssteuerlichen Bewertungssystem Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 697).

160. So schon BFH, 30. 7. 1965, in: BStBl III 1965, 574 ff., zur gleichheitsrechtlichen Rüge des Beschwerdeführers, die Börsenkurse von Aktien wären im Verhältnis zum Stuttgarter Verfahren viel zu hoch.

161. Vgl. die Untersuchungen von Friedrich Zintzen, Die vermögensteuerliche Bewertung von nicht notierten Aktien und Anteilen, in: GmbH-Rundschau 1955, 188 ff.; Nöll von der Nahmer, Kritische Bemerkungen, wie Anm. 46, 125 (127 ff.); Heinrich Vossloh, Die Bedeutung der Ertragsaussichten bei der Bewertung nicht notierter Anteile, in: GmbH-Rundschau 1975, 280 (282); Institut für Finanzen und Steuern, Die steuerliche Bewertung nicht notierter Aktien und Anteile, IFSt Nr. 109, Bonn 1975, 58 ff.; Binz u. Sorg, Vermögensteuerliche Folgen, wie Anm. 116, 1996 (1997 f.); Herzig u. Ebeling, Substanzsteuerliche Folgen, wie Anm. 107, 221 (222).

162. Vgl. dazu die grundlegende Untersuchung von Alfred Haug, Die steuerliche Bewertung nicht notierter Anteile im Zusammenhang mit der Unternehmensbewertung und der Aktienkursbildung, München 1957, 73 ff.

163. So Thomas Hake, Rechts- bzw. Organisationsformen bei der Unternehmensnachfolge im Steuerbelastungsvergleich, Aachen 1994, 33.

3. 2. Die Ableitung des gemeinen Wertes aus zeitnahen Verkäufen

Für nicht börsennotierte Kapitalgesellschaften ist der primäre Bewertungsmaßstab der Verkaufspreis der Anteile dieser Gesellschaft. Das österreichische BMF hat in einer Einzelerledigung die Ableitung eines „Verkaufspreises" im Kapitalgesellschaftskonzern sogar aus dem Börsenkurs der Muttergesellschaft für denkmöglich gehalten, wenn die Muttergesellschaft im wesentlichen nur eine Beteiligung hält und daher der Börsenkurs der Muttergesellschaft denkmöglicherweise repräsentativ sein kann für den gemeinen Wert der Beteiligung an der Tochtergesellschaft.[164] Dem gegenüber hat der BFH erst jüngst festgestellt, daß Erlöse aus zeitnahen Verkäufen von Anteilen an anderen, wenn auch vergleichbaren Kapitalgesellschaften keinen geeigneten Schätzmaßstab darstellen: es muß sich um Veräußerungen von Anteilen an der zu bewertenden Kapitalgesellschaft handeln.[165]

Der VwGH leitet dabei aus dem verbum legale „Verkäufe" im § 13 Abs. 2 BewG ab, daß ein einzelner Verkauf für die Ermittlung des gemeinen Wertes nicht genüge.[166] Auf die Anzahl der bei den einzelnen Verkäufen zum Verkauf gelangenden Anteile kommt es nicht an, ebenso wenig wie auf eine bestimmte Höhe der Beteiligung am Grund- oder Stammkapital der Gesellschaft: es kann somit auch – entgegen der Ansicht des BFH[167] und des dBMF[168] – die Veräußerung von Zwerganteilen für die Ermittlung des gemeinen Wertes von Relevanz sein.[169] Nach Ansicht des VwGH tut auch ein einziger Verkaufsakt, der im Rahmen eines einzigen Rechtsaktes unter Verwendung bloß einer Urkunde stattgefunden hat, dem gesetzlichen Erfordernis der Mehrzahl an Veräußerungsakten Genüge, wenn mehrere Erwerber der Anteile vorhanden sind und der Schluß gerechtfertigt erscheint, daß die unter Berücksichtigung von Angebot und Nachfrage und des Ausgleiches widerstreitender Interessen mehrerer an den Verkaufsgeschäften Beteiligter gebildeten Kaufpreise einem Marktpreis nahekommen. Wenn ein einzelner Verkäufer Gesellschaftsanteile im erheblichen Umfang an mehrere Erwerber überträgt, scheint diesem Erfordernis Genüge getan zu sein.[170]

Auch wenn nur ein beschränkter Käuferkreis vorhanden ist, allenfalls sogar eine

---

164. Vgl. BMF, 20. 6. 1990, in: SWK 1991, A I 118 = ecolex 1990, 512. Bemerkenswerterweise als Vertreter des BMF Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 9, der darauf hinweist, daß ein Durchschlagen von Werten der börsennotierten Obergesellschaft auf die nicht börsennotierte Untergesellschaft der bisherigen Rechtsprechung und Verwaltungspraxis unbekannt ist.
165. So ausdrücklich BFH, 15. 7. 1998, in: BFH/NV 1999, 158 (159). Ebenso schon RFH, 8. 6. 1937, in: RStBl 1937, 929 f.; 14. 10. 1937, in: RStBl 1937, 1223 f.; 17. 2. 1938, in: RStBl 1938, 423 f.; 24. 2. 1938, in: RStBl 1938, 539 f.; 31. 3. 1938, in: RStBl 1938, 590 f.; 6. 2. 1941, in: RStBl 1941, 444 f.; 19. 2. 1942, in: RStBl 1942, 476 f.; 25. 2. 1943, in: RStBl 1943, 404 f.
166. Vgl. z.B. VwGH, 6. 3. 1978, 1172/77, in: VwSlg 5.237 (F) = ÖStZB 1978, 262; 19. 6. 1989, 88/15/0077, in: ÖStZB 1991, 170; 14. 1. 1991, 89/15/0003 f., in: ÖStZB 1992, 218; 20. 1. 1992, 90/15/0085, in: ÖStZB 1992, 552; 25. 6. 1997, 95/15/0117, in: ÖStZB 1998, 363.
167. Vgl. z.B. BFH, 7. 12. 1979, in: BStBl II 1980, 234.
168. Vgl. Abschn. 95, Abs. 3 dErbStR, BStBl I 1998, Sondernummer 2/98, 43.
169. Vgl. 6. 3. 1978, 1172/77, in: VwSlg 5.237 (F) = ÖStZB 1978, 262; 19. 6. 1989, 88/15/0077, in: ÖStZB 1991, 170; 20. 1. 1992, 90/15/0085, in: ÖStZB 1992, 552.
170. Vgl. VwGH, 20. 1. 1992, 90/15/0085, in: ÖStZB 1992, 552. Anderer Ansicht möglicherweise BFH, 28. 11. 1980, in:BStBl II 1981, 353 ff., der es offenläßt, ob ein Übertragungsakt an mehrere Erwerber das Erfordernis mehrerer Verkäufe erfüllt.

Monopolstellung eines Kaufinteressenten vorliegt, ist dies der Ermittlung eines gemeinen Wertes im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nicht hinderlich, weil die Marktsituation Monopol gerade jenen objektiven Momenten zuzurechnen ist, die nach § 10 Abs. 2 BewG für die Ermittlung eines gemeinen Wertes entscheidend sind.[171] So kann z.B. der Verkauf nicht notierter Aktien an ein Bankkonsortium mit dem Ziel der Börseneinführung ein Verkauf im gewöhnlichen Geschäftsverkehr sein, weil insoweit widerstreitende Interessen der Parteien vorliegen, als die Gesellschafter zu einem möglichst hohen Preis verkaufen wollen, die Bank aber einen Gewinn in Höhe des Unterschiedsbetrages zwischen dem Kaufpreis und dem Einführungspreis an der Börse erzielen will.[172] Andererseits sind unterpreisig im Rahmen eines Scheidungsvergleiches übertragene Anteile nicht in den gewöhnlichen Geschäftsverkehr übergegangen, weswegen der Verkaufpreis nicht als gemeiner Wert fungieren kann, sondern das Wiener Verfahren 1996 zur Wertbestimmung heranzuziehen ist.[173] Das gleiche dürfte auch für die unterpreisige Ausgabe von Mitarbeiteraktien oder die Geltendmachung von Stock Options zu Unterpreisen für die Geschäftsführung bzw. den Aufsichtsrat gelten.[174] Indiziell für eine Unterpreisigkeit hat der VwGH im Erkenntnis vom 20. 1. 1992 einen Vergleich mit dem Wert nach dem Wiener Verfahren erachtet,[175] welcher in den vorgenannten Fällen in etwa das Dreifache des Abtretungspreises ausmachte[176]. Ähnliches dürfte wohl für Notverkäufe aufgrund einer wirtschaftlichen Zwangslage, einer Exekution oder einer Insolvenz gelten.[177] Umgründungsvorgänge gegen Gewährung neuer Gesellschafterrechte an der Zielgesellschaft sind nach Ansicht des BFH keine „Verkäufe im gewöhnlichen Geschäftsverkehr",[178] weil Umstrukturierungen unter Wahrung der Gesellschafteridentität keine Bestätigung eines Wertes am Markt unter den Bedingungen von Angebot und Nachfrage beinhalten[179]. Die Aufnahme neuer Gesellschafter im Rahmen einer Kapitalerhöhung kann hingegen nach Ansicht der deutschen Finanzverwaltung durch-

---

171. Vgl. VwGH, 18. 2. 1983, 81/17/0005, in: ÖStZB 1983, 387; 14. 1. 1991, 90/15/0001, in: ÖStZB 1992, 189, in Anlehnung an RFH, 23. 7. 1931, in: RStBl 1931, 839 f.; 27. 7. 1938, in: RStBl 1938, 922; 14. 6. 1939, in: RStBl 1939, 863, sowie BFH, 29. 4. 1987, in: BStBl II 1987, 769.
172. Vgl. BFH, 5. 3. 1986, in: BStBl II 1986, 591.
173. Vgl. VwGH, 14. 1. 1991, 89/15/0003f, in: ÖStZB 1992, 218.
174. Vgl. VwGH, 20. 1. 1992, 90/15/0110, in: ÖStZB 1992, 550. Vgl. dazu auch Christoffel, Geckle u. Pahlke, ErbStG, wie Anm. 10, 3 § 12 Rz. 24.
175. Dies wird von Vogel, Problem, wie Anm. 71, 82 ff., als notwendig erachtet, um eine gleichmäßige Besteuerung (Art. 3 GG = Art. 7 B-VG) zu garantieren, weil nach den praktischen Erfahrungen bei unnotierten Anteilen kein marktgerechter Geschäftsverkehr existiert. Ähnlich wie der VwGH der RFH in den Urteilen vom 18. 9. 1930, in: RStBl 1931, 585 f.; 25. 11. 1937, in: RStBl 1938, 59 f.; 28. 1. 1938, in: RStBl 1938, 363 ff.; 17. 7. 1941, in: RStBl 1941, 869 f., der einen Vergleich mit dem „inneren Wert" der nicht notierten Gesellschaftsanteile vornahm.
176. Kritisch Bierle, Anteilsbewertung, wie Anm. 113, 117 ff., der den im Rahmen der „Kontrollrechnung" festgestellten Wert nach dem Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren – trotz zeitnaher, repräsentativer Verkäufe – als maßgeblichen Wert für den Anteil ansehen will (!).
177. Vgl. z.B. Josef Werndl, Unternehmensbewertung im Steuerrecht, in: Arndt Raupach, Hg., Werte und Wertermittlung im Steuerrecht (DStJG 7), Köln 1984, 399 (404).
178. Vgl. z.B. BFH, 21. 1. 1993, in: BFH/NV 1994, 12; sowie ausführlich Albert Uelner, Bewertung nichtnotierter Anteile an Kapitalgesellschaften, in: Franz Klein u.a., Hg., Unternehmen Steuern, Festschrift für Hans Flick, Köln 1997, 601 (603 f.).
179. Vgl. BFH, 5. 2. 1992, in: BStBl II 1993, 266; 16. 3. 1994, in: BFH/NV 1995, 63 ff.

aus als Verkauf im Sinne des § 13 Abs. 2 BewG gewertet werden,[180] wenn das vom Zeichner der neuen Anteile entrichtete Entgelt nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen ermittelt wurde[181]. Die Übertragung vinkulierter Namensaktien zum Nennwert spricht gegen eine Preisbildung im gewöhnlichen Geschäftsverkehr, wenn der Wert nach dem Wiener Verfahren bei einer Durchschnittsbetrachtung regelmäßig höher liegt.[182] Das gleiche gilt für die in Familiengesellschaften zum Erhalt bestimmter Stimmrechtsverhältnisse zwischen einzelnen Familienstämmen sehr beliebten Übertragungs- und Vererbungsbeschränkungen: Minderabfindungen, die im Prinzip zur Verhinderung der Anteilsübertragung dienen, beruhen auf persönlichen Verhältnissen im Sinne des § 10 Abs. 2 BewG und sind daher für Verkäufe im Sinne des § 13 Abs. 2 BewG nicht repräsentativ.[183] Zum Begriff des „gewöhnlichen Geschäftsverkehrs" vgl. die facettenreichen Ausführungen von Lechner[184].

Der aus Verkäufen resultierende gemeine Wert der Anteile an Kapitalgesellschaften muß zweifelsohne repräsentativ sein, d.h. den tatsächlichen Wert der Anteile denkmöglicherweise widerspiegeln können. Die Judikatur des VwGH nimmt dies unter der Prämisse der gleichgebliebenen Umstände auch dann noch an, wenn die Verkäufe in größeren zeitlichen Abständen als sechs Monate vor oder nach dem Bewertungsstichtag stattgefunden haben.[185] Im Schrifttum wird eine Zeitspanne von einem Jahr vor bis einem Jahr nach dem Bewertungsstichtag als zulässig erachtet.[186] In einzelnen Entscheidungen ist der VwGH sogar über die Jahresgrenze hinausgegangen (13 Monate zwischen Bewertungszeitpunkt und Verkäufen)[187], ein Zeitraum von drei Jahren wird jedoch als zu weit vom Bewertungsstichtag entfernt angesehen[188]. Andererseits hat der VfGH die Heranziehung von Anteilsveräußerungen, die 20 Monate vor bzw. 16 Monate nach dem Bewertungsstichtag stattgefunden haben, als nicht denkunmöglich bezeichnet.[189] Der RFH hat einen zwei Jahre nach

---

180. Vgl. Abschn. 95, Abs. 3 dErbStR 1998, BStBl I 1998, Sondernummer 2/1998, 43. Zustimmend Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 40.
181. So BFH, 5. 2. 1992, in: BStBl II 1993, 266 mit weiteren Nachweisen.
182. Vgl. BFH, 14. 10. 1966, in: BStBl III 1967, 82 ff., mit Berufung auf RFH, 17. 7. 1941, in: RStBl 1941, 869. Bestätigt durch BFH, 15. 6. 1998, in: BFH/NV 1998, 1463 (1464).
183. Vgl. ausführlich zur Begründung BFH, 30. 3. 1994, in: BStBl II 1994, 503, sowie 17. 6. 1998, in: BFH/NV 1999, 17 (18). Vgl. dazu ausführlich Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 557 f. Kritisch Reinhard Leitner, Abschläge bei Ermittlung des Gemeinen Wertes wegen gesellschaftsvertraglicher Verfügungsbeschränkungen?, in: Recht der Wirtschaft 1987, 207 f.; Reinhold Beiser, Abschläge bei der Ermittlung des gemeinen Wertes wegen gesellschaftsvertraglicher Verfügungsbeschränkungen?, in: Recht der Wirtschaft 1988, 176 f.; Gerlach, Gemeiner Wert, wie Anm. 93, 821 (827f).
184. Vgl. Eduard Lechner, Der gemeine Wert – Zweifelsfragen der Inhaltsbestimmung, in: Österreichische Steuer-Zeitung 1985, 88 (89 ff.).
185. So grundsätzlich VwGH, 24. 5. 1982, 79/17/3137, in: ÖStZB 1983, 208, sowie 25. 6. 1997, 95/15/0117, in: ÖStZB 1998, 363 (365).
186. Vgl. z.B. Josef Werndl, Zur Bewertung nichtnotierter Gesellschaftsanteile, in: Österreichische Steuer-Zeitung 1985, 97 (98); Gerold Stoll, Bewertung von Anteilen an ausländischen Kapitalgesellschaften nach dem Bewertungsgesetz, in: Der Gesellschafter 1989, 61 (68); Bertl, Going Public, wie Anm. 122, 191 (194 f).
187. Vgl. VwGH, 20. 1. 1992, 90/15/0085, in: ÖStZB 1992, 552.
188. Vgl. VwGH, 15. 11. 1990, 90/16/0192, in: ÖStZB 1992, 271, sowie Walter Köglberger, Das Wiener Verfahren, in: Steuer- und Wirtschaftskartei 1997, 22 (27). Anderer Ansicht möglicherweise Eberhard Bollenberger, Die Bewertung von Gesellschaftsanteilen für die Vermögensteuer, in: Steuer- und Wirtschaftskartei 1986, A IV 5 (6).

dem Bewertungsstichtag zustandegekommenen Verkaufserlös als nicht mehr repräsentativ für den Bewertungsstichtag angesehen.[190]

Als problematisch wird im Schrifttum angesehen, daß auch Anteilsverkäufen nach dem Bewertungsstichtag Relevanz für den gemeinen Wert am Bewertungsstichtag beigemessen wird, weil dies quasi rückwirkend einen nach dem Wiener Verfahren 1996 ermittelten gemeinen Wert „torpedieren" kann. So können z.B. im Rahmen einer Erbauseinandersetzung geleistete Abfindungszahlungen für das Nichteinrücken in die Gesellschafterposition durch einen weichenden Miterben einen Veräußerungsakt im Sinne des § 13 Abs. 2 BewG konstituieren und eine vorläufige Bewertung nach dem Wiener Verfahren 1996 zunichte machen. Zwar könnte hier mit dem BFH geltend gemacht werden, daß gerade im Rahmen einer Erbauseinandersetzung der „gewöhnliche Geschäftsverkehr" im Sinne des § 10 Abs. 2 BewG bezeifelt werden kann.[191] Andererseits weist der VwGH gerade bei der Teilung des Nachlasses nach einem verstorbenen Elternteil auf den besonderen Interessensgegensatz zwischen den Geschwistern hin, der es nahelegt, eher von Fremdüblichkeit der im Rahmen des Erbübereinkommens gewährten Abfindungen, denn von freigebig motivierten Minderabfindungen auszugehen.[192] Ähnliche Probleme können auftreten, wenn nicht börsennotierte Anteile an Kapitalgesellschaften in Privatstiftungen eingebracht werden, wodurch nach § 8 Abs. 3, lit b ErbStG eine 2,5%-ige (ab 1. 1. 2001: 5%-ige) „Eintrittsgebühr" ausgelöst wird, welche in Ermangelung von Verkäufen im Sinne des § 13 Abs. 2 BewG mit dem Wert nach dem Wiener Verfahren angesetzt werden. Nach Ablauf der Spekulationsfrist des § 30 EstG werden die Anteile durch die Privatstiftung gemäß § 13 Abs. 2, Z 4 KStG körperschaftsteuerfrei veräußert und die aus der Veräußerung resultierenden Mittel zieladäquat veranlagt (Achtung: Einschränkung durch das Budgetbegleitgesetz 2001!).[193] Der möglicherweise noch innerhalb des Beobachtungszeitraumes des § 13 Abs 2. BewG gelegene Veräußerungsakt könnte allenfalls die Bewertung nach dem Wiener Verfahren 1996 in Frage stellen. Moench weist darauf hin, daß es in der Praxis nicht selten zu Unfrieden zwischen den Gesellschaftern kommt, wenn Gesellschafter zeitnahe zu einem Bewertungsvorgang ihre Anteile veräußern und damit ihren von der Erbschafts- und Schenkungssteuer betroffenen Mitgesellschaftern „die schönen Stuttgarter Schein-Werte [in Österreich die Werte nach dem Wiener Verfahren, Anm. d. Verf.] verderben".[194]

Das deutsche Schrifttum kann nicht herangezogen werden, weil § 11 dBewG eine

---

189. Vgl. VfGH, 30. 6. 1979, B 345/77, in: VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50 (51).
190. Vgl. RFH, 6. 5. 1943, in: RStBl 1943, 506 f. Zustimmend Bierle, Anteilsbewertung, wie Anm. 113, 56 ff.
191. So BFH, 25. 6. 1965, III R 348/60, in: HFR 1966, 4 ff. Vgl. aber auch BFH, 11. 11. 1998, in: BFH/NV 1999, 908 (909), wo ein vom Erblasser ausgehandelter Verkaufspreis, der weit unter dem Wert nach dem Stuttgarter Verfahren lag, anerkannt wurde. Die Transaktion wurde aufgrund des plötzlichen Versterbens erst von der Erbengemeinschaft vorgenommen.
192. So ausdrücklich VwGH, 21. 12. 1992, 89/16/0055, in:ÖStZB 1993, 426 (427).
193. Zu entsprechenden ertragsteuerlich orientierten Modellen, die vom Damoklesschwert der Nacherhebung der Schenkungssteuer auf der Basis des Verkaufspreises bedroht sind, vgl. Reinhard Leitner, Österreichische Privatstiftung aus der Sicht der Unternehmensnachfolge und des Unternehmensrechts, in: Klein u.a., Hg., Unternehmen Steuern, Festschrift für Hans Flick, Köln 1997, 905 (914).

Maßgeblichkeit der vor dem Bewertungsstichtag liegenden Anteilsverkäufe normiert und Veräußerungsakte, die dem Grunde nach am Bewertungsstichtag noch nicht fixiert waren, als nicht maßgeblich für den gemeinen Wert anerkennt.[195] Allenfalls kann der beim Verkauf nach dem Stichtag erzielte Erlös jedoch ein Hinweis sein, daß der gemeine Wert nicht mehr aus Verkäufen abgeleitet werden kann, die im Jahr vor dem Stichtag getätigt worden sind, sondern vielmehr geschätzt werden muß.[196]

Im österreichischen Schrifttum wird ein Beobachtungszeitraum von sechs Monaten nach dem Bewertungsstichtag als angemessen betrachtet,[197] bzw. in Anlehnung an das Wiener Verfahren 1996 (AÖF 1996/189) ein Verkauf nach dem Bewertungsstichtag – wegen des bewertungsrechtlichen Werterhellungsprinzips[198] – überhaupt nicht ins Kalkül gezogen[199]. Insbesonders die Ansicht der Finanzverwaltung – nämlich die Nichtberücksichtigung der Verkäufe nach dem Bewertungsstichtag – ist im Schrifttum heftiger Kritik unterzogen worden.[200] Die Lösung dieses Problems wird dem Kapitel über die Folgen eines Wechsels der Rechtsform vorbehalten.

Summarisch läßt sich festhalten, daß ein aus zeitnahen Verkäufen abgeleiteter gemeiner Wert im Sinne einer Steuerplanung modelliert werden kann, indem (1) die Kaufpreisverhandlungen zieladäquat geführt werden oder (2) im Beobachtungszeitraum rund um den Bewertungsstichtag gerade bei Familienkapitalgesellschaften keine Veräußerungen durchgeführt werden. Wie aber Moench treffend schildert, ergibt sich durch Veräußerungen von Anteilen rund um den Bewertungsstichtag für böswillige Gesellschafter die Möglichkeit, ihren Mitgesellschaftern steuerlichen Schaden zuzufügen.[201]

3. 3. Die Ableitung des gemeinen Wertes durch Schätzung aus dem Wiener Verfahren

Läßt sich der gemeine Wert von nicht notierten Anteilen an Kapitalgesellschaften durch zeitnahe Verkäufe nicht schätzen, weil entweder keine zeitnahen Verkäufe stattgefunden haben oder die zeitnahen Verkäufe nicht im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach § 10 Abs. 2 BewG zustandegekommen sind, ist er nach § 13 Abs. 2, Satz 2 BewG unter Berücksichtigung des Gesamtvermögens und der Ertragsaussichten der Gesellschaft zu schätzen.

---

194. Vgl. Moench, Stuttgarter Verfahren, wie Anm. 97, 936 (938), sowie ders., Grünes Licht für die Übertragung von GmbH-Anteilen – Bewertung und Besteuerung bei Erbschaft- und Schenkungsteuer, in: Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge 1994, 23 (25, Anm. 14).
195. Vgl. z.B. BFH, 30. 1. 1976, in: BStBl II 1976, 280; 30. 1. 1987, in: BStBl II 1987, 280; 2. 11. 1988, in: BStBl II 1989, 80 ff.
196. Vgl. z.B. Rössler u. Troll, BewG[18], (Stand: Jänner 1999) wie Anm. 82, § 11 Rz. 25.
197. Vgl. Köglberger, Wiener Verfahren, wie Anm. 188, 22 (27).
198. Dazu Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 542 f. mit weiteren Nachweisen; ders., Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 245 (Anm. 422), oder Gebel, Gesellschafternachfolge, wie Anm. 34, Rz. 318. Aus der Judikatur zuletzt VwGH, 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452).
199. Vgl. z.B. Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 44 f.
200. Vgl. Anmerkung Robert Bachl zu VwGH, 25. 6. 1997, 95/15/0117, in: ecolex 1997, 979 (980).
201. Vgl. Moench, Stuttgarter Verfahren, wie Anm. 97, 936 (938).

Nach der herrschenden Finanzverwaltungspraxis erfolgt die Schätzung des gemeinen Wertes eines Kapitalgesellschaftsanteiles durch das Wiener Verfahren 1996,[202] in Deutschland nach dem vergleichbaren[203] Stuttgarter Verfahren[204]. Nach Ansicht des VfGH zum Vorgänger-Erlaß (Wiener Verfahren 1972) ist das Wiener Verfahren im Hinblick auf § 13 Abs. 2 Satz 2 BewG insoweit verfassungskonform, als es eine Schätzung unter Berücksichtigung des Gesamtvermögens und der Ertragsaussichten vornimmt. Es hat aber in Ermangelung einer Kundmachung im BGBl nicht den Status einer Verordnung, so daß weder die Gerichte noch die Parteien des Abgabenverfahrens an das Wiener Verfahren gebunden sind. Unter Berücksichtigung der faktischen Schwierigkeit, im Schätzweg einen gemeinen Wert für einen Anteil an einer Kapitalgesellschaft zu finden, kann der Behörde kein willkürliches Vorgehen oder eine denkunmögliche Gesetzesanwendung bezüglich § 13 Abs. 2 BewG vorgeworfen werden.[205] Ähnliches judiziert das BVerfG in Deutschland zu dem – dem Wiener Verfahren sehr ähnlichen – Stuttgarter Verfahren.[206] Nicht geklärt ist damit allerdings die Frage, inwieweit das Wiener Verfahren noch dem Grundsatz der Individualbewertung bzw. den grundsätzlichen verfassungsrechtlichen Anforderungen an ein erbschafts- und schenkungssteuerliches Bewertunssystem entspricht.

Folge der mangelnden Verbindlichkeit des Wiener Verfahrens für die Rechtsunterworfenen ist, daß der VwGH (ebenso wie der BFH[207]) ausdrücklich festhalten, daß die Schätzung des gemeinen Wertes nach dem Wiener Verfahren trotz der stärkeren Ertragswertorientierung zu einem wirklichkeitsnahen Ergebnis führen muß, weswegen im Einzelfall Abweichungen vom (erlaßmäßigen) Wiener Verfahren zulässig bzw. sogar geboten sind.[208] Die Judikatur läßt sogar die Heranziehung von vom Wiener Verfahren vollkommen unterschiedlichen Bewertungsmethoden zu, solange im Sinne des § 13 Abs 2. BewG gewährleistet ist, daß sich bei der Wertfindung das Gesamtvermögen sowie die Ertragsaussichten zum Bewertungsstichtag entsprechend niederschlagen.[209] Im Einzelfall muß durch ein Bewertungsgutachten mit Verfahren, die sowohl das Gesamtvermögen als auch die Ertragsaussichten berücksichtigen, überprüft werden, ob das Wiener Verfahren tatsächlich zu realitätsnahen Werten geführt hat und zwar dann, wenn die vergangenheitsbezogenen Schätzgrundlagen (Erträge der letzten drei bis fünf Jahre vor dem Bewertungsstichtag) nicht den tatsächlichen Zukunftsprognosen entsprechen.[210] Das Schrifttum verlangt

---

202. Vgl. BMF, 13. 11. 1996, „Wiener Verfahren", in: AÖF 1996/189.
203. Zu Gleichheiten und Unterschieden von Wiener Verfahren und Stuttgarter Verfahren vgl. z.B. Martin Rupp, Anteilsbewertung (Unternehmensbewertung), in: Werner Doralt u.a., Hg., Die Besteuerung der Kapitalgesellschaft, Festschrift für Egon Bauer, Wien 1986, 281 (291 f., 294 ff.).
204. Vgl. Abschn. 96 ff. dErbStR, BStBl I 1998, Sondernummer 2/98, 44 ff., sowie die Übersichtstabelle bei Thomas Maack, Anteilsbewertung nach dem Stuttgarter Verfahren für die Folgesteuern ab 1. 1. 1996 mit Ausblick auf die Zeit nach dem 1. 1. 1998, in: Deutsches Steuerrecht 1998, 880 ff.
205. Vgl. VfGH, 30. 6. 1979, B 345/77, in: VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50.
206. Vgl. den Nichtannahmebeschluß des BVerfG vom 5. 7. 1983, 1 BvR 1369/81, nv.
207. Vgl. z.B. BFH, 13. 4. 1994, in: BStBl II 1994, 505, sowie 28. 6. 1995, in: BFH/NV 1996, 106 (107).
208. So z.B. VwGH, 30. 3. 1981, 1398/78, in: ÖStZB 1982, 66; 8. 4. 1991, 88/15/0047, in: ÖStZB 1992, 4; 29. 4. 1991, 90/15/0156, in: ÖStZB 1992, 452; 23. 11. 1992, 90/15/0185, in: ÖStZB 1993, 331; 24. 11. 1993, 92/15/0103, in: ÖStZB 1994, 370; 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452 f.).

gerade bei Erbschafts- und Schenkungssteuerfällen wegen der Belastungsintensität und der fehlenden Periodizität der Erbschaftssteuer eine besonders intensive Kontrolle der mit dem Wiener Verfahren errechneten Schätzwerte.[211] Dies soll auch – wie das BVerfG für die Anwendung typisierender Verwaltungsvorschriften im Steuerrecht vorschreibt[212] – für die mit der Sache befaßten Gerichte gelten.[213]

Nach der Judikatur darf der Begriff des Gesamtvermögens nicht mit dem allfällig festgestellten Einheitswert des Betriebsvermögens der Kapitalgesellschaft gleichgesetzt werden,[214] weil die Verhältnisse des konkreten Bewertungsstichtages, nicht aber die Verhältnisse an einem möglicherweise weit zurückliegenden Einheitswertfeststellungstag maßgeblich sind,[215] und darüber hinaus für einen gemeinen Wert nicht nur die nach dem BewG berücksichtigungsfähigen Lasten, sondern alle wirtschaftlichen Lasten (auch z.B. aufschiebende, nach § 6 BewG nicht zu berücksichtigende Lasten) relevant sind, die einen allfälligen Veräußerungspreis beeinflussen können[216]. Die Berechnung des Gesamtvermögens setzt auf den Handelsbilanzdaten auf und nimmt als Basis das Eigenkapital laut Handelsbilanz plus den unversteuerten Rücklagen.[217] Statt dem Buchwert der Betriebsgrundstücke ist der dreifache Einheitswert anzusetzen,[218] der Buchwert der Beteiligungen (§ 228 Abs. 1 HGB) ist zur Vermeidung des Kaskadeneffektes[219] abzuziehen, damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten hingegen hinzuzurechnen, sowie latente Steuern auf die

---

209. Vgl. VwGH, 19. 6. 1989, 87/15/0111, in: ÖStZB 1990, 225, zur Anwendung des Fachgutachtens Nr. 45 der Kammer der Wirtschaftstreuhänder als Basis für einen Anteilswert. Dies forderte bereits vorher Werndl, Bewertung, wie Anm. 186, 97 (100), und hat auch im Geltungsbereich des Wiener Verfahrens 1996 seine Berechtigung (vgl. Köglberger, Wiener Verfahren, wie Anm. 188, 22 (25)). Im Erkenntnis des VwGH vom 23. 3. 2000, 97/15/0112, in: ÖStZB 2000, 435 (436), hat der VwGH das neue Fachgutachten des Fachsenates für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder (KFS/BW1) als geeignete wissenschaftliche Methode zur Findung eines Unternehmenswertes bezeichnet. Dem ist grundsätzlich beizupflichten, es ist allerdings darauf zu achten, daß das KFS/BW1 grundsätzlich ein bloß ertragswertorientiertes Verfahren ist. § 13 Abs. 2 BewG verlangt ausdrücklich die Berücksichtigung des Vermögens der Kapitalgesellschaft, sodaß wohl am ehesten eine an den Grundsätzen des KFS/BW1 orientierte Übergewinnmethode den bewertungsrechtlichen Vorgaben gerecht wird.
210. Vgl. z.B. Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 537.
211. Vgl. z.B. Rudolf Wendt, Die Bewertung nichtnotierter Anteile an Kapitalgesellschaften und das Stichtagsprinzip im Erbschaftssteuerrecht, in: Steuer und Wirtschaft 1987, 18 (28). Josef Bauer, Unternehmensbewertung im (Erbschaft-)Steuerrecht, in: Steuerberater-Jahrbuch 1999/2000, 387 (407), bezeichnet unter diesen Umständen ein stures Festhalten der Finanzverwaltung an den nach dem Wiener Verfahren ermittelten Werten als „schlicht rechtswidrig".
212. Vgl. BverfG, 28. 6. 1993, 1 BvR 390/89, in: Steuer und Wirtschaft 1994, 354 ff., dazu beipflichtend Monika Jachmann, Zur Anwendung typisierender Verwaltungsvorschriften im Steuerrecht, in: ebd., 347 (352 f.). Zur Problematik umfassend Osterloh, Gesetzesbindung, wie Anm. 51, passim.
213. Vgl. Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 43. Vgl. dazu schon das Urteil des OFH, 26. 11. 1949, in: Steuer und Wirtschaft 1950, Nr. 56, mit Besprechung von Franz Zitzlaff, Nochmals zur Bewertung unnotierter Anteile an einer Kapitalgesellschaft, in: ebd., Sp. 465 ff., wo sich der OFH über die offensichtlich unzutreffende Bewertung nach den deutschen Vermögensteuerrichtlinien 1946 (VStR 1946) hinwegsetzte und eine individuelle Beurteilung anhand der konkreten Umstände vornahm, sowie BFH, 7. 12. 1977, in: BStBl II 1978, 323 ff.; 6. 11. 1985, in: BStBl II 1986, 281 ff., der die Finanzgerichte verpflichtet darzulegen, warum der Wert nach dem Stuttgarter Verfahren als zutreffender Wert angesehen wird.
214. Vgl. VwGH, 30. 3. 1981, 1398/78, in: ÖStZB 1982, 66. Ebenso BFH, 4. 12. 1972, in: BStBl II 1973, 515 ff.
215. Vgl. VwGH, 14. 11. 1988, 87/15/0001, in: ÖStZB 1989, 171.
216. Vgl. VwGH, 8. 4. 1991, 88/15/0047, in: ÖStZB 1992, 4 ff. Ähnlich BFH, 27. 2. 1981, in: BStBl II 1981, 562 ff.; 13. 3. 1986, in: BStBl II 1987, 48 ff.; 8. 6. 1988, in: BStBl II 1988, 946 ff.

unversteuerten Rücklagen abzuziehen. Nach Ansicht des BMF braucht ein Umgründungsmehrwert nach § 202 Abs 2. HGB nicht im Vermögenswert angesetzt werden.[220] Dies impliziert, daß der Berechnung des Gesamtvermögens im wesentlichen Buchwerte zugrundeliegen und – anders als bei Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften – originäre Firmenwerte wegen des handels- und ertragsteuerrechtlichen Bilanzierungsverbotes des § 197 Abs 2. HGB iVm, § 4 Abs. 1 EstG unberücksichtigt bleiben.[221] Andererseits führt – im Gegensatz zu den Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften – der Ansatz derivativer Firmenwerte bei Kapitalgesellschaften zu einer echten Doppelerfassung: der Kapitalwert des nachhaltig erzielbaren Zukunftserfolgs wird als Wirtschaftsgut im Vermögenswert erfaßt, während die nachhaltig erzielbaren Zukunftserfolge den Ertragswert erhöhen.[222] Durch die Anknüpfung an die Handelsbilanz wirken sich auch die Rückstellungen in voller

---

217. Rupp, Anteilsbewertung, wie Anm. 203, 281 (299), hält hingegen den Einheitswert des Betriebsvermögens für aussagekräftiger. Bierle, Anteilsbewertung, wie Anm. 113, 224 ff., hält sowohl die Handels- als auch die Ertragsteuerbilanz einer Kapitalgesellschaft als ungeeignet für die Bestimmung des Vermögenswertes und erklärt den Einheitswert des Betriebsvermögens – als „geringstes Übel" – für die Findung des Vermögenswertes nach § 13 Abs. 2 BewG maßgeblich. Bierles Argumente vermögen aber insoweit nicht wirklich zu überzeugen, weil die Schwächen, die er z.B. der Heranziehung der Handelsbilanz für die Ermittlung des Vermögenswertes anlastet, in gleicher Weise auf den Einheitswert des Betriebsvermögens zutreffen. Nöll von der Nahmer, Kritische Bemerkungen, wie Anm. 46, 125 (129), hält hingegen die Daten der ertragsteuerlichen Gewinnermittlung wegen ihrer Objektivität als geeignet zur Ermittlung der Ertragsaussichten.

218. Nach BFH, 12. 12. 1975, in: BStBl II 1976, 238 ff., müßte entsprechend dem Gesetzesbefehl des § 13 Abs. 2 BewG eigentlich der gemeine Wert des Betriebsgrundstückes angesetzt werden. Ob ein Zuschlag von 100% auf den Einheitswert ausreichend ist, läßt der BFH dort ausdrücklich offen. Im Urteil vom 13. 4. 1994, BStBl II 1994, 505 ff., beanstandete der BFH allerdings den Ansatz eines Grundstückes mit 250% des Einheitswertes nicht.

219. Zur Eliminierung des Kaskadeneffektes seit dem Wiener Verfahren 1989 vgl. Martin Rupp, Wiener Verfahren – Entwicklungstendenzen, in: Romuald Bertl, u.a., Hg., Die Kapitalgesellschaft nach der Steuerreform 1988, Wien 1989, 113 (117 f.). Ebenso neuerdings zum Stuttgarter Verfahren BFH, 26. 1. 2000, in: BStBl II 2000, 251 (253 ff.) = GmbH-Steuerberater 2000, 153 f., mit Anmerkung von Luxem.

220. Vgl. Walter Köglberger u. Josef Adametz, Einzel- und Zweifelsfragen zum Wiener Verfahren 1996, in: Karl Bruckner u. Gerald Heidinger, Hg., Steuern in Österreich, Festschrift 50 Jahre Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Wien 1998, 217 (227 f.). Ebenso zum dErbStG Christoffel, Geckle u. Pahlke, ErbStG, wie Anm. 174, § 12 Rz. 154.

221. Eine gesonderte Ausscheidung des originären Firmenwertes, der u.U. bei Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften anzusetzen ist, kann im Wiener Verfahren 1996 wegen des Bilanzierungsverbots nicht stattfinden. Die anders gelagerten Ausführungen von Barth, Bewertung, wie Anm. 132, 68, zur österreichischen Rechtslage beruhen auf dem Wiener Verfahren 1972, wo ein Einheitswert des Betriebsvermögens den Ausgangspunkt der Berechnungen bildete.

222. Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 49; Hans-Günter Christoffel, Neue Anteilsbewertung nach dem Stuttgarter Verfahren ab 1993 (I), in: GmbH-Rundschau 1993, 205 (209 f.); Christoffel, Geckle u. Pahlke, ErbStG, wie Anm. 103, § 12 Rz. 159; Monika Jachmann, Besteuerung von Unternehmen als Gleichheitsproblem, in: Jürgen Pelka, Hg., Europa- und verfassungsrechtliche Grenzen der Unternehmensbesteuerung, Köln 2000, 9 (58); Hübner, Unternehmensbewertung, wie Anm. 55, 1205 (1206), schlagen daher eine Eliminierung von entgeltlich erworbenen Firmenwerten aus dem Vermögenswert vor. Hat die Kapitalgesellschaft in Ausübung des Wahlrechtes des § 203 Abs. 5 HGB den Firmenwert aktiviert, ist m.E. daher auch in der Berechnung nach dem Wiener Verfahren 1996 ein Abschlag zur Vermeidung einer echten Doppelbesteuerung vorzunehmen. Konsequenterweise müssen dann bei der Ermittlung des Ertragswertes die Abschreibungen des Firmenwertes ausgeschieden (d.h. hinzugerechnet) werden. Vgl. in diesem Zusammenhang die Ausführungen des BFH im Urteil vom 8. 5. 1985, BStBl II 1985, 608 ff., zur Berücksichtigung der Auswirkungen von Güterfernverkehrskonzessionen im Vermögens- und/oder Ertragswert.

Höhe vermögenswertmindernd aus, welche grundsätzlich nach § 6 BewG als aufschiebend bedingte Lasten erbschafts- und schenkungssteuerrechtlich außer Betracht zu bleiben haben.[223] Der Vermögenswert und der davon abhängige gemeine Wert bleiben in einer typisierenden Durchschnittsbetrachtung weit hinter dem realen Wert zurück, was aus verfassungsrechtlicher Sicht nicht unbedenklich ist, zumal im Falle einer Veräußerung bei der Kaufpreisfindung zweifelsohne die realen Werte der Vermögensgegenstände und Schulden Berücksichtigung finden würden.[224] Bemerkenswert ist in diesem Zusammehang, daß der VfGH selbst den Bilanzwerten einer Handelsbilanz nur bedingte Aussagekraft für die Vermögenslage einer Gesellschaft beimißt.[225] Der deutsche Gesetzgeber hat selbst in den Erläuternden Bemerkungen zum JStG 1997 anerkannt, daß grundsätzlich der gemeine Wert für das Betriebsvermögen anzusetzen wäre, jedoch dieser schwer zu ermitteln sei und daher aus Vereinfachungsgründen auf die Werte der Ertragsteuerbilanz zurückgegriffen werde: daß mit dem Ansatz der Steuerbilanzwerte die vom BVerfG geforderte realitätsgerechte Wertrelation nicht hergestellt werden kann („Zufallswerte"), war dem deutschen Gesetzgeber voll bewußt.[226] Bemerkenswerterweise überlegt der deutsche Gesetzgeber, die Privilegierung des Betriebsvermögens durch den Ansatz von Steuerbilanzwerten statt den grundsätzlich vorgesehenen Teilwerten wieder rückgängig zu machen.[227] Andererseits eröffnen sich durch die Anknüpfung des Wiener Verfahrens an den Handelsbilanzansätzen und –werten erhebliche Gestaltungsspielräume, die in Deutschland im wesentlichen bei den Personenunternehmen unter dem Stichwort „verlängerte Maßgeblichkeit der Handelbilanz" bekannt geworden sind.[228] Gerade dann, wenn ein erbschafts- oder schenkungssteuerpflichtiger Übergang von Anteilen an Familiengesellschaften in Aussicht steht, kann die im Umweg

---

223. So zuletzt VwGH, 25. 5. 2000, 2000/16/0066 ff., in: ÖStZB 2000, 611 ff.

224. Vgl. z.B. Heinrich Hübner, Die Neuregelung der Anteilsbewertung nach den VStR 1993, in: Deutsches Steuerrecht 1993, 1656 (1656 f.); ders., Bemerkungen zur Einheitsbewertung des Betriebsvermögens und zur Anteilsbewertung anhand des Stuttgarter Verfahrens seit der Maßgeblichkeit der Steuerbilanzwerte, in: Deutsches Steuerrecht 1995, 1 (6); Seer, Erbschaft- und Schenkungsteuer, wie Anm. 48, 283 (292); Troll, Gebel u. Jülicher, ErbStG[6], wie Anm. 101, § 12 Rz. 41.

225. Vgl. VfGH, 30. 6. 1979, B 345/77, in: VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50 (51). Dies gilt m.E. trotz einer mehrfachen Änderung der Handelsrechtslage seit 1979 weiter, weil der Handelsbilanz trotz des mehrfach vom EuGH judizierten True-and-Fair-View-Gebotes (EuGH, 27. 6. 1996, Rs. 234/94, Tomberger, Sammlung der Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs, 1996, I-3133 ff.; EuGH, 14. 9. 1999, Rs. 275/97, DE & ES, Slg 1999, I-5331 (5358, Rz .26)) noch immer Bewertungsrestriktionen innewohnen (z.B. Realisationsprinzip mit dem Verbot des Ausweises unrealisierter stiller Reserven), die bei der Ermittlung eines Vermögenswertes nach § 13 Abs. 2 BewG der Findung eines gemeinen Wertes hinderlich sind.

226. Vgl. Gesetzesentwurf zum JStG 1997 vom 24. 5. 1996, BR-Drucksache 390/96, 64.

227. Vgl. dazu die jüngst geäußerten Ansichten von Rating, El Dorado, wie Anm. 57, 545 (554 f.).

228. Vgl. zu der integriert bilanz-, ertrag- und erbschafts- und schenkungssteuerrechtlichen Rechnungslegungspolitik z.B. Schult, Steuerbilanzpolitik, wie Anm. 28, 2152 ff.; Trompeter, Übernahme, wie Anm. 28, 1047 ff.; Herzig u. Benders, Struktur, wie Anm. 28, 670 ff.; Heinhold, Einfluß, wie Anm. 28, 331 ff.; Dautzenberg u. Heyeres, Maßgeblichkeit, wie Anm. 28, 1729 ff.; Rödder Thomas, Auswirkungen der Bilanz- und Ausschüttungspolitik auf den Stuttgarter Verfahrens-Wert im Schenkungsteuerrecht, in: Deutsches Steuerrecht 1994, 238 ff.; Schult-Henning, Maßgeblichkeit, wie Anm. 28, 405 ff.; Gebel, Probleme, wie Anm. 28, 1385 ff.; Norbert Herzig u. Joachim Schiffers, Wegfall der Vermögensteuer ab dem 1. 1. 1997 – Konsequenzen für unternehmerische Entscheidungen, in: Deutsches Steuerrecht 1997, 341 ff. Zu den erheblichen verfassungsrechtlichen Bedenken gegen eine derartige Anknüpfung vgl. z.B. Reinhard Halaczinsky, Höhere Erbschaftsteuer für Immobilien (I), in: Betriebsberater 2000, 1597 (1603 f.).

der Bilanzpolitik erreichbare, endgültige Substanzsteuerersparnis ein solches Gewicht haben, daß die ertragsteuerlichen Zielsetzungen, die nur eine Gewinnverlagerung und Steuerstundung bewirken, in den Hintergrund gedrängt werden.[229] Bei einem unterjährigen Übergang der Anteile stellt sich die Frage, ob die Gewinnermittlung des laufenden Geschäftsjahres noch bei der Ermittlung des Vermögenswertes zu berücksichtigen ist, was Gebel zumindest bei todwegigen Unternehmensübertragungen mit Hinweis auf das strenge erbschafts- und schenkungssteuerliche Stichtagsprinzip[230] verneint hat[231].

§ 13 Abs 2. BewG stellt ausdrücklich auf die Ertragsaussichten am Bewertungsstichtag, nicht jedoch auf die nach dem Bewertungsstichtag tatsächlich erzielten Erträge ab.[232] Als Schätzbasis werden die Handelsbilanzdaten herangezogen, soweit sich aus den steuerlichen Daten des Unternehmens wegen schwerwiegender Mängel der Buchhaltung nicht erhebliche Zweifel an deren Verwendbarkeit ergeben[233].

Die Schätzung der Ertragsaussichten beruht ihrem Wesen nach auf Prognosen, bei der die Abgabenbehörde alle am Bewertungsstichtag bereits begründeten und erkennbaren Umstände – im Sinne des bewertungsrechtlichen Werterhellungsprinzips[234] – zu berücksichtigen hat, die für die Schätzung von Bedeutung sein können. Wertbestimmend im vorgenannten Sinne können aber nur solche Kenntnisse sein, die nach dem Bewertungsstichtag nicht einen außergewöhnlichen, am Stichtag nicht vorhersehbaren Verlauf genommen haben.[235] Des weiteren ist bei der Schätzung der Ertragsaussichten davon auszugehen, daß das Unternehmen der Gesellschaft in der bisherigen Art und Weise – auch unter Mitwirkung der Gesellschafter – weitergeführt wird, es sei denn, daß konkret vorliegende Umstände anderes indizieren würden.[236] Dies ist z.B. dann der Fall, wenn ein Gesellschafter verstirbt, der maßgeblich durch seinen persönlichen Einsatz zum Erfolg der Gesellschaft beigetragen hat: hier ist es wahrscheinlich, daß in Zukunft eine Verschlechterung der Ertragssituation eintreten wird.[237] In den Erträgen der Vergangenheit kann somit dann eine geeignete Schätzgrundlage für den nachhaltig erzielbaren Zukunftsertrag

229. Vgl. z.B. die Berechnungen bei Rödder, Einfluß, wie Anm. 46, 2137 (2139 ff.), sowie Dieter Moench u. Petra Höll, Die neue Erbschaftsteuer, Neuwied 1998, 86.
230. Dazu Reinhard Kapp, Stichtagsgebundene Bereicherung bei Erwerben von Todes wegen?, in: Steuer und Wirtschaft 1993, 67 ff.
231. Vgl. Gebel, Probleme, wie Anm. 28, 1385 (1389) mit weiteren Nachweisen. Anderer Ansicht Rödder, Einfluß, wie Anm. 120, 2137 (2145).
232. Vgl. z.B. VwGH, 27. 10. 1980, 3447/78, in: ÖStZB 1981, 159; 27. 8. 1990, 89/15/0124, in: ÖStZB 1991, 98; 14. 1. 1991, 89/15/0003 f, in: ÖStZB 1992, 218.
233. Vgl. BMF, 13. 11. 1996, Wiener Verfahren, in: AÖF 1996/189, I.B.2. Die Heranziehung der Handelsbilanzdaten war bereits vom RFH im Urteil vom 28. 1. 1937, RStBl 1937, 349, gutgeheißen worden.
234. Vgl. z.B. Gebel, Gesellschafternachfolge, wie Anm. 34, Rz. 318.
235. So zuletzt mit Hinweisen auf die Vorjudikatur VwGH, 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452).
236. Vgl. VwGH, 6. 10. 1980, 2915/78, in:ÖStZB 1981, 122; 14. 1. 1991, 89/15/0003 f., in: ÖStZB 1992, 218. Dies fordert vehement Erich Igerz, Wiener Verfahren benachteiligt personenbezogene GmbHs, in: Steuer- und Wirtschaftskartei 1989, A IV, 11 ff., mit Hinweis auf eine insoweit großzügige Praxis des BMF.
237. Vgl. z.B. Moench, ErbStG, wie Anm. 106, § 12 Rz. 13, sowie Meincke, ErbStG[12], wie Anm. 78, § 12 Rz. 53, mit Berufung auf BFH, 18. 8. 1993, in: BStBl II 1994, 9 ff.; 5. 4. 1995, in: BFH/NV 1995, 864; 26. 6. 1996, in: BFH/NV 1997, 157.

gesehen werden, wenn – vereinfacht formuliert – die internen und externen Rahmenbedingungen des Unternehmens vor dem Bewertungsstichtag ungefähr vergleichbar sind jenen nach dem Bewertungsstichtag. Ist dies nicht der Fall, sind entsprechend der Judikatur des VwGH ausschließlich die zukünftigen Erträge maßgeblich, welche nach alternativen Methoden geschätzt werden müssen,[238] ebenso wie für die Höhe der Erträge maßgebliche Änderungen von Gesetzen nach dem Bewertungsstichtag bereits in die Prognose des nachhaltig erzielbaren Zukunftserfolges zu integrieren sind[239].

Die Ertragsaussichten der Zukunft werden typischerweise aus den in die Zukunft projizierten Vergangensergebnissen abgeleitet,[240] wobei die Erfolge der länger zurückliegenden Wirtschaftsjahre für die Prognose auf den nachhaltig erzielbaren Zukunftserfolg von geringerer Bedeutung sind als die Erfolge der unmittelbar vor dem Bewertungsstichtag gelegenen Wirtschaftsjahre.[241] Das österreichische BMF stellt dabei auf den durchschnittlichen Ertrag der letzten drei Wirtschaftsjahre vor dem Bewertungsstichtag ab. Dies setzt jedoch nach der jüngsten Judikatur des VwGH voraus, daß die Ergebnisse der drei Wirtschaftsjahre tatsächlich geeignet sind, eine begründete Prognose für die Schätzung der Ertragsaussichten abzugeben. Nach der Judikatur soll bei der Bewertung von Unternehmen, die infolge besonders hoher Konjunkturempfindlichkeit mit auffallend großen Umsatzschwankungen zu rechnen haben (z.B. Modebranche), der Beobachtungszeitraum auf fünf Wirtschaftsjahre vor dem Bewertungsstichtag verlängert werden.[242]

Bei der Berechnung des Ertragswertes ist von den tatsächlich erzielten Erträgen auszugehen, unabhängig davon, ob diese einer Ausschüttung zugeführt wurden oder nicht: der Unternehmenswert hängt nach Ansicht der Judikatur im wesentlichen von den Gewinnerwartungen und nicht von der Höhe des ausgeschütteten Gewinnes ab.[243] Insoweit besteht – wie bereits weiter oben ausgeführt wurde – ein Unterschied zu börsennotierten Aktien: Dort hängt der Unternehmenswert aus der Sicht des Aktionärs im wesentlichen von der Dividende ab.

---

238. Vgl. ausführlich VwGH, 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452 f.), zum Wiener Verfahren 1989.
239. So z.B. auch Hans-Günter Christoffel, Anteilsbewertung: Auswirkungen der geplanten Unternehmenssteuerreform, Erbfolgebesteuerung 2000, in: Die Erbfolgebesteuerung,144 (146 ff.).
240. Vgl. z.B. VwGH, 9. 6. 1986, 84/15/0159, in: ÖStZB 1987, 131.
241. Vgl. VwGH, 23. 11. 1992, 90/15/0185, in: ÖStZB 1993, 331.
242. Vgl. FG Baden-Württemberg, 7. 11. 1986, in: EFG 1987, 395 ff., sowie BFH, 26. 6. 1996, in: BFH/NV 1997, 157. Anderer Ansicht wegen möglicher Realitätsferne der Ergebnisse Reinhard Schürer-Waldheim, Wertbegriffe im österreichischen Abgabenrecht, Wien 1978, 102.
243. Vgl. BFH, 5. 10. 1973, in: BStBl II 1974, 77 ff.; 8. 2. 1989, in:BStBl II 1989, 349 (350); sowie Adolf Moxter, Das Stuttgarter Verfahren und die Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, in: Der Betrieb 1976, 1585 (1588). Anderer Ansicht Otto Sauer, Zur Bewertung nichtnotierter Anteile an Kapitalgesellschaften, in: Steuerberater-Jahrbuch 1975/76, 263 (284 ff.), der von einer Doppelberücksichtigung thesaurierter Gewinne im Vermögens- und Ertragswert ausgeht. Dem ist m.E. aber entgegenzuhalten, daß an einem konkreten Bewertungsstichtag – wenn man den Zukunftserfolg auf der Basis der Vergangenheitsergebnisse schätzt – zwar die thesaurierten Gewinne der Vergangenheit den Vermögenswert erhöht haben, beim Ertragswert aber eine eigenständige Schätzung hinsichtlich des Zukunftserfolges abzugeben ist, der am Bewertungsstichtag als solcher noch nicht vorhanden ist und dementsprechend nicht in den Vermögenswert eingegangen sein kann. Eine echte Doppelbesteuerung liegt m.E. demnach nicht vor.

Sind die Ergebnisse einzelner Geschäftsjahre im Beobachtungszeitraum von außergewöhnlichen Vorfällen, die sich in Zukunft höchstwahrscheinlich nicht wiederholen werden, aufwands- bzw. ertragsmäßig beeinflußt, so müssen diese außergewöhnlichen Einflüsse auf die Jahresergebnisse eliminiert werden.[244] Sollte dies nur nach aufwendigen Berechnungen möglich oder dem Grunde nach unmöglich sein, erachtet der VwGH – entgegen dem bewertungsrechtlichen Stichtagsprinzip[245] – auch die Heranziehung der Ergebnisse eines Geschäftsjahres für zulässig, welches nach dem Bewertungszeitpunkt endet.[246] Dies hatte sich in der Judikatur schon dadurch angekündigt, daß der VwGH es in seinen jüngeren Erkenntnissen nicht mehr ausgeschlossen hat, daß die wirtschaftliche Entwicklung, wie sie sich tatsächlich nach dem Bewertungsstichtag gestaltet hat, in Zweifelsfällen als Anhaltspunkt für die Bewertung am Stichtag verwendet werden kann, sofern die Entwicklung nicht einen außergewöhnlichen, am Stichtag nicht vorhersehbaren Verlauf genommen hat.[247] Diese Berücksichtigung von Jahresergebnissen nach dem Bewertungsstichtag wird von der Finanzverwaltung abgelehnt.[248] Dementsprechend ist nach dem Wiener Verfahren 1996 Ausgangsbasis der Berechnungen das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach § 231 HGB, aus welchem bestimmte Erträge, unter anderem die Beteiligungserträge (Erträge aus Beteiligungen gemäß § 228 Abs. 1 HGB) zur Vermeidung des Kaskadeneffekts,[249] herausgerechnet werden, und auf der modifizierten Basis eine neue Körperschaftsteuer berechnet wird, welche den Jahresertrag mindert. Die sich über den Beobachtungszeitraum ergebenden Jahreserträge sind auf einen Durchschnittswert zu reduzieren, welcher um 10% pauschal gekürzt wird, womit alle sonst noch in Frage kommenden, aber aus Vereinfachungsgründen nicht im einzelnen vorgenommenen Abrechnungen abgegolten sind.

Haben sich die Verhältnisse nach dem Bewertungsstichtag maßgeblich gegenüber den Verhältnissen vor dem Bewertungsstichtag geändert (z.B. schlechte Auftragslage, geänderte Rechtsform o.ä.) und waren diese Änderungen am Bewertungsstichtag bereits vorhersehbar, dürfen die Vergangenheitsergebnisse nicht unbesehens in die Berechnung übernommen werden, sondern sind entsprechend den – für die Bewertung nach § 13 Abs. 2 BewG maßgeblichen – Zukunftsverhältnissen zu bewerten.[250]

---

244. Dies wurde schon im älteren Schrifttum so gefordert, vgl. dazu z.B. Carl Boettcher, Zur Bewertung unnotierter Anteile besonders an Familiengesellschaften, in: Steuer und Wirtschaft 1953, Sp. 505 (513 f.). Ähnlich wohl Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 14 f.
245. Dazu Kapp, Bereicherung, wie Anm. 230, 67 ff.
246. Vgl. ausführlich VwGH, 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452 f.), zum Wiener Verfahren 1989.
247. So erstmals VwGH, 6. 3. 1978, 745/77, in: ÖStZB 1978, 250, fortgesetzt durch VwGH, 14. 1. 1991, 89/15/0003 f., in: ÖStZB 1992, 218, sowie 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452.
248. Vgl. z.B. Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 25 bzw. 44 f.
249. Zur Eliminierung des Kaskadeneffektes seit dem Wiener Verfahren 1989 vgl. Rupp, Wiener Verfahren, wie Anm. 219, 113 (117 f.). Ebenso BFH, 26. 1. 2000, in: BStBl II 2000, 251 (253ff) = GmbH-StB 2000, 153 f., mit Anmerkung von Luxem.
250. Vgl. VwGH, 16. 12. 1998, 97/13/0054, in: ÖStZB 1999, 452 (452 f.), sowie FG Baden-Württemberg, 4. 11. 1982, in: EFG 1983, 272 ff. So schon Bierle, Anteilsbewertung, wie Anm. 113, 243 ff.

Der Ertragswert im Wiener Verfahren 1996 versteht sich als Barwert einer ewigen Rente eines eingesetzten Kapitals bei einem Zinssatz von 9% p.a.,[251] d.h. entspricht der Durchschnittsertrag genau 9% des eingesetzten Kapitals (Nennkapital, Stammkapital), resultiert daraus ein gemeiner Wert von 100 je 100.[252]

Absolute Untergrenze eines gemeinen Wertes ist Null, negative gemeine Werte sind zwar betriebswirtschaftlich vorstellbar, aus der Sicht der Finanzverwaltung aber nicht zulässig.[253] Nach Ansicht des BMF kann ein negativer Ertragswert zwar einen positiven Vermögenswert kompensieren, die Untergrenze ist jedoch mit dem Liquidationswert in der Höhe von 40% des Vermögenswertes anzunehmen.[254] Ist der Vermögenswert negativ und wird er durch entsprechende positive Ertragsaussichten nicht kompensiert, ist der gemeine Wert mit Null anzusetzen, ein negativer gemeiner Wert ist ausgeschlossen.[255] Ein in der Kapitalgesellschaft „gefangener" negativer Vermögenswert kann in diesem Sinne nicht durch Zuschenkung oder gleichzeitige letztwillig verfügte Übertragung von Vermögen mit positivem Steuerwert ausgenutzt werden,[256] sondern nur durch Einlage in das Vermögen der Kapitalgesellschaft[257]. Im Falle eines negativen Vermögenswertes V kann sich die Einlage von sonstigem Vermögen im Sinne des BewG als doppelt steuerlich wirksam erweisen: Einerseits sinkt der Wert des mit gemeinen Werten anzusetzenden Privatvermögens, andererseits erhöht sich nicht notwendigerweise der Anteilswert im gleichen Ausmaß, weil sich jede Vermögenseinlage – wegen des Mittelwertverfahrens – nur zur Hälfte auf den Vermögenswert auswirkt und darüber hinaus die Möglichkeit besteht, daß die Anteilswerterhöhung von V/2 durch den erhöhten Betriebsvermögensfreibetrag nach § 15a Abs. 2 ErbStG kompensiert wird.

Der gemeine Wert nach § 13 Abs. 2 BewG ergibt sich dann als Durchschnitt von Vermögens- und Ertragswert. Das Wiener Verfahren ist von seiner Konzeption her ein Mittelwertverfahren zwischen Ertragswert und Substanzwert und wird in der Betriebswirtschaftslehre als von seiner Struktur her vollkommen untauglich zur Findung eines verkehrswertnahen Unternehmenswertes bezeichnet.[258] Zum Teil wird wegen der krassen Fehlbewertung bei Empfehlung einer Abfindungsklausel nach dem Stuttgarter Verfahren in Gesellschaftsverträgen eine Sachverständigen- und Ratgeberhaftung verlangt (§ 1299 ABGB).[259] Auch die Zivilgerichte ziehen das

---

251. Vgl. Rupp, Wiener Verfahren, wie Anm. 219, 113 (122).
252. Vgl. die Berechnungen bei Weninger, Bewertung, wie Anm. 35, 26 f.
253. Vgl. BMF, 13. 11. 1996, Wiener Verfahren, in: AÖF 1996/189, III. 4. 1., kritisch dazu Jörg Hernler u. Hartwig Reinhold, Annahme eines Einheitsunternehmens bei verbundenen Unternehmen zur Ermittlung des gemeinen Werts, in: Finanz-Journal 1993, 27 ff. Dazu wieder Rudolf Weninger, Die Fiktion eines Einheitsunternehmens bei der Schätzung des gemeinen Wertes nach § 13 BewG, in: Finanz-Journal 1993, 65 ff.
254. Die Höhe des Liquidationswertes in Österreich wird – bei hohen Verlusten – vom deutschen Schrifttum als sehr bedenklich eingestuft (vgl. Barth, Bewertung, wie Anm. 132, 105).
255. Vgl. BMF, 13. 11. 1996, Wiener Verfahren, in: AÖF 1996/189, III. 4.
256. Zum Saldierungsprinzip und der Möglichkeit der Verrechnung negativer mit positiven Steuerwerten vgl. VwGH, 14. 1. 1988, 86/15/0035, in: ÖStZB 1988, 371, sowie Gerold Stoll, Schenkungssteuerrechtliche Einheits- oder Individualerfassung einer unentgeltlichen Übertragung mehrerer Grundstücke durch einen einheitlichen Rechtsvorgang, in: Österreichische Steuer-Zeitung 1981, 226 ff.
257. So z.B. Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 559 f.

Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren tendenziell nicht zur Bewertung eines Unternehmens heran, weil es nach der Gerichtspraxis zu Ergebnissen weit unter dem wahren Wert des Unternehmens bzw. dem bei einer Veräußerung erzielbaren Kaufpreis führt[260] oder – wie dies der BGH formuliert – ein grobes Mißverhältnis zwischen dem Wert nach dem Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren vorliegt.[261]

Wie Hübner zutreffend ausführt, können die Ergebnisse eines Bewertungsverfahrens nicht besser sein als seine Ausgangsparameter:[262] Sind diese realitätsfern gewählt, können die nach dieser Methode gefundene Ergebnisse ebenfalls nur wenig überzeugend sein.[263] Werndl bezweifelt nachhaltig die Eignung des Wiener Verfahrens, dem Bewertungsziel des § 13 Abs. 2 BewG gerecht werden zu können, weil bereits seine Grundannahmen nicht geeignet sind, der Wahrheitsfindung optimal zu dienen.[264] Ähnliches vertritt Moench, der behauptet, daß das Erbschaftssteuergesetz zwar den Ansatz des gemeinen Wertes verlange, im Bewertungsgesetz aber methodisch dafür gesorgt werde, daß dieser in der Regel nicht erreicht werde: die Diskrepanz zwischen den Börsenkursen und den Anteilsverkäufen einerseits und der Anteilsschätzung andererseits sei schlechthin unvertretbar.[265] Maul erachtet im Verhältnis zu den im wesentlichen am Ertragswert orientierten Börsenkursen die Bewertung von nicht notierten Anteilen als zu stark substanzwertlastig und insoweit gegen die Gleichmäßigkeit der Besteuerung verstoßend.[266] Schürer-Waldheims Analyse des Wiener Verfahrens zeigt, daß es von seinen Grundstrukturen her zu Unterbewertungen gegenüber dem tatsächlichen Wert führen muß.[267] Vogel merkt zum Stuttgarter Verfahren zutreffend an, daß eine Gleichmäßigkeit der Besteuerung im verfassungsrechtlichen Sinne nicht dadurch erreicht werden kann, daß alle nicht notierten Anteile einheitlich mit Hilfe einer methodisch sehr bedenklichen, aber für praktische Zwecke gut quantifizierbaren Größe bewertet werden.[268]

Der BFH hat in seiner Judikatur festgehalten, daß typisierende Verfahren, wie

---

258. Vgl. z.B. Gerwald Mandl u. Klaus Rabel, Unternehmensbewertung, Wien 1997, 405 f.; Karl Lechner, Anton Egger u. Reinbert Schauer, Einführung in die ABWL[18], Wien 1999, 319 f.; Piltz, Unternehmensbewertung, wie Anm. 144, 323, sowie ausführlich schon Heinz Bolsenkötter, Das Stuttgarter Verfahren in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Die Wirtschaftsprüfung, 1969, 417 ff., und jüngst erst wieder anhand ausführlicher Berechnungen Kurt Göllert u. Wilfried Ringling, Die Eignung des Stuttgarter Verfahrens für die Unternehmens- bzw. Anteilsbewertung im Abfindungsfall, in: Der Betrieb 1999, 516 (517 ff.).
259. So Göllert u. Ringling, Eignung, wie Anm. 258, 516 (519), sowie Matthes Heller, Das Stuttgarter Verfahren in Abfindungsklauseln, GmbH-Rundschau 1999, 594 (596).
260. So z.B. ausdrücklich OLG München, 17. 9. 1987, 24 U 794/86, in: GmbHR 1988, 216 ff. = BB 1987, 2392 ff.
261. So BGH, 9. 5. 1988, II ZR 247/87, in: GmbHR 1988, 431.
262. Vgl. Hübner, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 40, 79.
263. So Heinrich Hübner, Vermögensübertragung durch disquotale Gesellschafterleistungen, Zeitschrift für Erbrecht und Vermögensnachfolge 1998, 83 (84).
264. Vgl. Werndl, Bewertung, wie Anm. 186, 97 (100).
265. Vgl. Moench, ErbStG, wie Anm. 106, § 12 Rz. 3, sowie Moench u. Höll, Erbschaftsteuer, wie Anm. 229, 189.
266. Vgl. Karl-Heinz Maul, Die Bewertung nicht notierter Anteile im Rahmen der Vermögensbesteuerung, in: Steuer und Wirtschaft 1974, 132 (137 f.).
267. Vgl. Schürer-Waldheim, Wertbegriffe, wie Anm. 242, 101 ff., insbesonders 104.
268. Vgl. Vogel, Problem, wie Anm. 71, 219.

das Stuttgarter oder Wiener Verfahren,[269] zweifelsohne mit mehr oder weniger großen Fehlern behaftet sind, aber im Hinblick auf die dieser Bewertung zugrundeliegenden Massenverfahren der Typengerechtigkeit der Vorrang vor einer Individualgerechtigkeit eingeräumt wird,[270] weil andernfalls die Gleichmäßigkeit der Besteuerung nicht mehr gewährleistet werden könnte[271]. Dem kann allerdings nach dem Wegfall der Vermögensteuer sowohl in Österreich als auch in Deutschland erstens entgegengehalten werden, daß das Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren nur mehr für die weniger zahlreichen Fälle eines erbschafts- und schenkungssteuerpflichtigen Erwerbs maßgeblich ist und daher das Argument der Verwaltungsökonomie[272] – vom VfGH in Massenverfahren als Rechtfertigungsgrund anerkannt[273] – nicht mehr unbedingt schlagkräftig ist.[274] Zweitens stößt man an die Grenzen der verfassungsrechtlichen Zulässigkeit der Durchschnitts- und Pauschalbetrachtung, wenn nachgewiesen werden kann, daß eine Durchschnittsbetrachtung in der überwiegenden Anzahl aller Fälle nicht zu dem Gesetzgeber gewünschten Ergebnis (hier: Ermittlung eines realitätsnahen Wertes für nicht börsennotierte Gesellschaftsanteile, der realitätsgerecht die Wertrelationen innerhalb der Anteile an Kapitalgesellschaften, d.h. zwischen börsennotierten und nichtnotierten Anteilen, widerspiegelt[275]) führt.[276] Dies impliziert, daß das Wiener Verfahren nur dann wirklich vor diesem verfassungsrechtlichen Hintergrund Geltung beanspruchen kann, wenn es den typischen Fall realitätsnah[277] oder in einer Art und Weise bewertet, die die Wertrelationen zwischen den verschiedenen Kapitalgesellschaftsanteilen bzw. Vermögensarten realitätsnahe wiedergibt[278]. Der VfGH hat dies gerade zum BewG anläßlich der Aufhebung der Werteinfrierung durch § 71 BewG verdeutlicht: „Wie der Verfassungsgerichtshof nämlich mehrfach ausgesprochen hat (VfSlg. 7136/1973, 9608/1983, 9624/1983), dürfen der Verfahrensökonomie dienende, sohin auf Verwaltungsver-

---

269. Stellvertretend für die herrschende Ansicht vertritt jüngst erst wieder Arndt Raupach, Steuervereinfachung durch die Rechtsprechung?, in: Peter Fischer, Hg., Steuervereinfachung, Köln 1998, 175 (183), daß es sich beim Stuttgarter bzw. Wiener Verfahren um eine Typisierungs- bzw. Pauschalierungsmaßnahme der Finanzverwaltung handelt.
270. Vgl. z.B. BFH, 20. 10. 1972, in: BStBl II 1973, 98.
271. Vgl. z.B. BFH, 24. 1. 1975, in: BStBl II 1975, 374.
272. Angeführt z.B. von Rupp, Anteilsbewertung, wie Anm. 203, 281 (296 f.).
273. So zur Einheitsbewertung von Grundstücken VfGH, 30. 9. 1972, B 244/71, in: VfSlg 6.840.
274. Ähnlich wohl Moench, ErbStG, wie Anm. 106, § 12 Rz. 28. Anderer Ansicht Uelner, Bewertung, wie Anm. 178, 601 (607 f.).
275. So auch die Bedenken von Hübner, Bemerkungen, wie Anm. 45, 1 (3 ff.), sowie Brigitte Bippus, Neue Grundsätze zur Ermittlung der gemeinen Werte von Anteilen an Kapitalgesellschaften im Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht, in: Deutsche Stuerzeitung 1998, 225 (229).
276. Vgl. dazu aus der Judikatur VfGH, 15. 12. 1990, G 33 f./89, in:VfSlg 12.592, wo drei Viertel aller Anwendungsfälle des Gesetzes Härtefälle waren, oder 18. 12. 1992, V 45/92, in: VfSlg 13.324, wo der Wechselkurs zwischen ÖS und DM mit 5 ÖS festgelegt wurde, obwohl seit 1970 der Kurs der DM bei rund ÖS 7 lag. Aus dem Schrifttum zu den verfassungsmäßigen Grenzen der Durchschnittsbetrachtung vgl. z.B. Gassner, Interpretation, wie Anm. 52, 53 ff.; Wendt, Bewertung, wie Anm. 211, 18 (26); Taucher, Erbschaften, wie Anm. 54, 63 ff.; zur Problematik umfassend Osterloh, Gesetzesbindung, wie Anm. 51, passim; Ruppe, Steuergleichheit, wie Anm. 51, 29 (36 ff.); Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 697.
277. So Christian Jahndorf, Zur Schätzung des gemeinen Wertes von nichtnotierten Anteilen an Kapitalgesellschaften für Zwecke des Ertragsteuerrechts, in: Steuer und Wirtschaft 1999, 271 (276).

einfachung zielende und zumeist pauschalierende Regelungen vom Gesetzgeber in Übereinstimmung mit dem Gleichheitssatz nur derart getroffen werden, daß diese nicht den Erfahrungen des täglichen Lebens widersprechen. Wie der Verfassungsgerichtshof (VfSlg. 9524/1982) ferner festgestellt hat, läßt es der Gleichheitssatz zwar an sich zu, auf die Praktikabilität des Gesetzes Bedacht zu nehmen. Doch ist diese Erlaubnis nicht schrankenlos; sie findet ihre Grenze dort, wo anderen Überlegungen, die gegen die Regelung sprechen, größeres Gewicht beizumessen ist als den verwaltungsökonomischen Erwägungen."[279]

Drittens hat das BVerfG bei vergleichbarer Rechtslage geurteilt, daß die Anwendung von – der Verwaltungsökonomie dienenden – typisierenden Verwaltungsvorschriften überhaupt nur dann in Frage kommt, wenn diese von ihrer Struktur her sowohl dem einfachen Gesetz als auch dem Verfassungsrecht entsprechen (Vorrang der Gesetzesbindung der Verwaltung, Art 20 Abs. 3 GG = Art 18 Abs. 1 B-VG) und im Interesse eines möglichst raschen Gesetzesvollzuges bestimmte Vereinfachungen treffen, die dem Sinn und Zweck des Gesetzes entsprechen und darüber hinaus der Gleichmäßigkeit der Besteuerung im Sinne einer gleichgerichteten Ausübung von Ermessenspielräumen dienen.[280]

Nachdem bei der Bewertung von Kapitalgesellschaften für Zwecke der Erbschafts- und Schenkungsbesteuerung kein Massenverfahren vorliegt, ergeben sich für Eigentümer von Zwerganteilen an Konzerngesellschaften erhebliche Informationsbeschaffungsprobleme, weil der Gesellschafter die Informationen, die er zur Bemessung seiner Personensteuern benötigt, nur über den Umweg der gesellschaftsrechtlichen Auskunftsansprüche besorgen kann.[281] Für die Kapitalgesellschaften können sich daher je nach der Zusammensetzung ihres Vermögens große Schwierigkeiten und erhebliche Mehrarbeiten ergeben.[282]

Wie bereits weiter oben bei den Börsenkursen ausgeführt wurde, haben empirische Vergleiche zwischen den Börsenkursen von Anteilen mit einer Berechnung nach dem Stuttgarter Verfahren (entspricht Wiener Verfahren in Deutschland) an bestimmten Stichtagen gezeigt, daß die Werte nach dem Stuttgarter Verfahren, das von seiner Struktur her dem Wiener Verfahren sehr ähnelt, nur ungefähr die Hälfte des Wertes

---

278. Nach BverfG, 22. 6. 1995, 2 BvR 552/91, in: BverfGE 93, 165 (173) = BStBl II 1995, 671 (673), und VfGH, 14. 6. 1997, B 184 und 324/96, in: VfSlg 14.849 = ÖStZB 1998, 96 (97), besteht keine verfassungsrechtliche Pflicht zur uniformen Bewertung aller Wirtschaftsgüter mit ihrem Verkehrswert: Bestehen Unterschiede im Tatsächlichen, kann eine differenzierte Bewertung erfolgen. Dies jedoch unter der Prämisse, daß die zum Erwerb gehörenden wirtschaftlichen Einheiten und Wirtschaftsgüter mit Wertmaßstäben abgebildet werden, die deren Werte in ihrer Relation zueinander realitätsgerecht abbilden (zustimmend Degenhard, Reform, wie Anm. 15, 10 ff.; Hans Günter Christoffel, Wolf-Dietrich Drosdzol u. Norbert Weinmann, Künftige Einheitsbewertung und Neugestaltung der Vermögen- und Erbschaftsteuer, Köln 1996, Rz. 398 ff.; Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz 675).

279. So VfGH, 11. 3. 1994, G 127-129/93, in: VfSlg 13.726 = ÖStZB 1995, 1 (3).

280. Vgl. BverfG, 28. 6. 1993, 1 BvR 390/89, in: StuW 1994, 354 ff., zustimmend Jachmann, Anwendung, wie Anm. 212, 347 (352 f.). Zur Problematik umfassend Osterloh, Gesetzesbindung, wie Anm. 51, passim.

281. Vgl. die praxisnahen Ausführungen von Karl-Rainer Kilches, Informationsbeschaffung für Zwecke der Anteilsbewertung nach § 12 Abs 2 ErbStG, in: Deutsches Steuerrecht 1998, 154 (155 f.), sowie Christoffel, Geckle u. Pahlke, ErbStG, wie Anm. 103, § 12 Rz. 151.

282. Vgl. Rössler u. Troll, BewG[18], wie Anm. 82, § 11 Rz. 42.

der Börsenkurs zu den einzelnen Stichtagen ausmachten.[283] Auf diese Erfahrungstatsache weist auch der VfGH in seinem einzigen Erkenntnis zum Wiener Verfahren (Wiener Verfahren 1972) unter Verweis auf das einschlägige österreichische Schrifttum hin.[284] Zugleich hat das BVerfG in zwei Grundsatzentscheidungen im Jahr 1999 den Börsenkurs als Wertmaßstab für Aktien als angemessen und systemgerecht bezeichnet, so daß sich der Vorwurf der gleichheitswidrigen Bewertung grundsätzlich gegen die im Wiener Verfahren angelegte Unterbewertung richten muß.[285]

Es zeigen sich daher folgende verfassungsrechtliche Bedenken:[286]

- Es dürfte durch die Verwendung des Wiener Verfahrens zu erheblichen Verstößen gegen das verfassungsrechtliche Erfordernis einer realitätsnahen Wiedergabe der Wertrelationen zwischen börsennotierten und nicht notierten Anteilen kommen.[287]
- Durch den Ansatz von Buchwerten für Wirtschaftsgüter werden stille Reserven außer acht gelassen und damit u.U. gleiche Vermögenswerte für höchst unterschiedlich wertvolle Wirtschaftsgüter festgesetzt: hier könnte – wie beim Problem gleicher Einheitswerte von Grundstücken trotz höchst unterschiedlicher Verkehrswerte – eine typisierte Bewertung einen Verstoß gegen den Grundsatz der Individualbewertung und damit der Gleichmäßigkeit der Besteuerung darstellen[288]. Lineare Erhöhungen oder Verringerungen der steuerrechtlich relevanten Werte sind dabei typischerweise zur Erreichung der Gleichmäßigkeit der Besteuerung ungeeignet, weil sie dem durch mannigfaltige Umstände beeinflußten Wertänderungen beim konkreten Sachverhalt nicht gerecht werden und damit eine Individualbewertung nicht mehr gewährleistet ist.[289] Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, daß der österreichische Gesetzgeber in Kenntnis dieser

---

283. Vgl. ausführlich die Untersuchungsprämissen und die nach Branchen gegliederten Abweichungen bei Schoenfeld, Stuttgarter Verfahren, wie Anm. 119, 425 (427 ff.).
284. Vgl. VfGH, 30. 6. 1979, B 345/77, in:VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50 (51), der damit die „Erfahrungstatsache" des Beschwerdeführeres widerlegt, daß die notierten Papiere wesentlich niedrigere (!!) Börsenkurse aufwiesen als eine Berechnung ihres gemeinen Wertes nach dem Stuttgarter Verfahren nahegelegt hätte.
285. Insoweit wohl anderer Ansicht Hübner, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 40, 79, der davon ausgeht, daß der Erwerber von Aktien durch den Ansatz des Börsenkurses überbelastet ist.
286. So wohl auch Rössler u. Troll, BewG[18], wie Anm. 82, § 11 Rz. 46. Der abweichenden Ansicht von Jochen Pelka, Rechtsformneutralität im Steuerrecht, in: Stuer und Wirtschaft 2000, 389 (392 ff.), ist zwar zu konzedieren, daß aus dem Gleichheitsgrundsatz alleine noch kein Verbot einer rechtsformdifferenzierten Besteuerung erfließt, allerdings sich das Gebot der relationengerechten Bewertung und damit Besteuerung sehr wohl aus dem Gleichheitsgrundsatz ableiten läßt.
287. Vgl. dazu BverfG, 10. 2.1976, 1 BvL 8/73, in: BverfGE 41, 269 (282 f.), sowie 22. 6. 1995, 2 BvR 552/91, in: BverfGE 93, 165 (173) = BStBl II 1995, 671 (673), sowie die Ausführungen von Roman Seer, Betriebsvermögen, wie Anm. 58, 191 (208); Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 680 ff., bzw. Rid, Gemeiner Wert, wie Anm. 132, 531 (539 f.), sowie jüngst Arndt Raupach, Perspektiven für den Steuerstandort Deutschland, in: Steuer und Wirtschaft 2000, 341 (360).
288. Vgl. zur ähnlich gelagerten Situation im Verhältnis Einheitswert – Verkehrswert von Grundstücken VfGH, 27. 2. 1985, B 393/84, in: VfSlg 10.365 = ÖStZB 1986, 178. Ebenso zur Situation in Deutschland BverfG, 7. 5. 1968, 1 BvR 420/64, in: BverfGE 23, 242 (256f) = BStBl II 1968, 549 (552). Zur Anwendbarkeit dieses Grundsatzes im erbschafts- und schenkungssteuerlichen Bewertungssystem vgl. Fraberger, Unternehmen, wie Anm. 20, Rz. 676. Wohl in diesem Sinne auch Werndl, Unternehmensbewertung, wie Anm. 177, 399 (422 f.).

Judikaturlinie zur realitätsnäheren Bewertung inländischer Grundstücke den letzten festgestellten Einheitswert mit dem Faktor 3 multiplizieren läßt, um „zu einer Steuerbemessungsgrundlage zu gelangen, die näher an den Verkehrswerten liegt".[290]

- Wie sich anhand empirischer Untersuchungen nachweisen läßt, liegt der mit Hilfe des Wiener Verfahrens ermittelte Wert in der überwiegenden Mehrheit aller Bewertungsfälle deutlich unter den z.B. im Rahmen einer Veräußerung erzielbaren Kaufpreisen, so daß sich die – aus dem Sachgerechtigkeitsprinzip des Gleichheitsgrundsatzes abgeleitete – Frage stellt, ob das Wiener Verfahren ein zur Erreichung des Gesetzeszweckes taugliches Mittel darstellt.[291]

Tipke und Lang summieren die Probleme im Rechtsformvergleich dahingehend, daß die Bewertung nach dem Stuttgarter bzw. Wiener Verfahren deutlich hinter den Verkehrswerten (insbesonders im Verhältnis zu Börsenkursen) zurückbleibt und sich bei einer unterdurchschnittlichen Ertragslage der Bewertung von Einzelunternehmen und Mitunternehmerschaften nähert, bei weit unterdurchschnittlichem oder negativem Ertragswert sogar deutlich unter dem Teilwertansatz des Betriebsvermögens bei Einzelunternehmen bzw. Mitunternehmerschaften zurückbleibt.[292] Ist hingegen der Ertragswert der Kapitalgesellschaft sehr hoch, wird durch den Ansatz des Ertragswertes der Vorteil des bloß mit handelsrechtlichen Buchwerten angesetzten Vermögenswertes überkompensiert: die nicht notierte Kapitalgesellschaft wird dann erbschafts- und schenkungssteuerrechtlich höher besteuert als die Personenunternehmen.[293] Schneider bezeichnet dies plakativ als „Killervirus steuerlicher Gerechtigkeit".[294] Die Tatsache, daß mit Hilfe einschlägiger Gestaltungsmöglichkeiten (wie z.B. dem Gewinnvorzugsrecht im Sinne einer alinearen Gewinnverteilung[295]) der Ertragswert in der Formel des Wiener Verfahrens fast vollständig eliminiert werden kann, verhilft dem hinter dem Wiener Verfahren stehenden System nicht zur

---

289. So BverfG, 10. 2. 1976, 1 BvL 8/73, in: BverfGE 41, 269 (281ff.) = BStBl II 1976, 311 (315), ebenso wie VwGH, 30. 5. 1994, 93/16/0093, in: ÖStZB 1995, 171 (172). Zur begrenzten Einsetzbarkeit von prozentuellen Zuschlägen auf Einheitswerte vgl. VfGH, 27. 2. 1985, B 393/84, in: VfSlg 10.365 = ÖStZB 1986, 178. Anderer Ansicht hinsichtlich des Grundstücksansatzes im Wiener Verfahren Rupp, Wiener Verfahren, wie Anm. 219, 113 (117).

290. Vgl. nur die EBRV zu § 8 Abs. 4, lit b ErbStG idF Budgetbegleitgesetz 2001.

291. Das zum Wiener Verfahren 1972 ergangene Erkenntnis des VfGH vom 30. 6. 1979, B 345/77, in: VfSlg 8.613 = ÖStZB 1980, 50, dürfte für das Wiener Verfahren 1996 nicht einschlägig sein, weil dort vom Einheitswert des Betriebsvermögens auszugehen war, der nach dem BewG festzustellen war (d.h. unter Berücksichtigung stiller Reserven in den Aktiven), und darüber hinaus bestimmte Passiva nicht oder nur eingeschränkt abzugsfähig waren und dementsprechend der Vermögenswert wesentlich höher ausfiel. Die in VfSlg 8.613 geäußerte Sachgerechtigkeit des Wiener Verfahrens 1972 ist m.E. wegen wesentlicher Änderungen in den Berechnungsgrundlagen beim Wiener Verfahren 1996 nicht uneingeschränkt aufrechtzuerhalten.

292. Vgl. Klaus Tipke u. Joachim Lang, Steuerrecht, 16. Aufl., Köln 1998, § 13 Rz. 54, sowie Gebel, Gesellschafternachfolge, wie Anm. 34, Rz 306.

293. Vgl. die umfangreichen Berechnungen bei Wilhelm Gehrig, Erbschaftsteuer bei der GmbH – Nachteile dieser Rechtsform bei hohen Gewinnen, in: Deutsches Steuerrecht 1981, 681 ff.

294. Vgl. Dieter Schneider, Killerviren steuerlicher Gerechtigkeit in Reformvorschlägen zur Unternehmensbesteuerung – ein Diskussionsbeitrag, in: Deutsches Steuerrecht 1998, 1287 (1289).

Sachgerechtigkeit im Verhältnis zur Bewertung mit den Börsenkursen einerseits, und der Teilbewertung der Personenunternehmen andererseits.

4. Zusammenfassung

Einschlägige Untersuchungen des österreichischen Bundesministeriums für Wirtschaft beweisen, daß die Erbschafts- und Schenkungssteuer auf die Unternehmensübertragung ein wesentliches Hemmnis der Unternehmensübergabe ist. Der Gesetzgeber hat zwar mit dem Betriebsvermögensfreibetrag des § 15a ErbStG in der Höhe von maximal ÖS 5.000.000 ein brauchbares Instrument geschaffen, um die unentgeltliche Unternehmensübertragung zu erleichtern. Ist der Wert des Unternehmens allerdings höher als der genannte Freibetrag, wird die unentgeltliche Unternehmensübertragung mit Erbschafts- und Schenkungssteuer belastet. Eine Untersuchung des erbschafts- und schenkungssteuerlichen Bewertungssystems durch die Autoren zeigt, daß dann erhebliche Belastungsunterschiede in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens bestehen, die sogar verfassungsrechtlich bedenkliche Ausmaße annehmen. Der Gesetzgeber ist aufgerufen, entweder diese Belastungsungleichheit zu eliminieren oder – was von Lehre und Praxis schon seit langem gefordert wird – die Erbschafts- und Schenkungssteuer überhaupt abzuschaffen.

---

295. Vgl. zur erbschafts- und schenkungssteuerminimierenden Wirkung dieses Instruments im Rahmen einer gleitenden Vermögensübergabe Fraberger, Der steueroptimale Tod, wie Anm. 16, 561 f., zum gesellschafts- und ertragsteuerlichen Hintergrund Manfred Groh, Disquotale Gewinnverteilung in Kapitalgesellschaften – ein Freibrief des BFH?, in: Der Betrieb 2000, 1433 ff. Zur erbschaftssteuerlichen Wirkung der Abtretung von entstandenen bzw. noch nicht entstandenen Gewinnbezugsrechten bei Kapitalgesellschaften vgl. jüngst VwGH, 14. 10. 1999, 98/16/0288, in: ÖStZB 2000, 218 ff. Wie Abschn. 97 Abs. 2 sowie Abschn. 106 dErbStR 1998, BStBl I 1998, Sondernummer 2/98, 44 bzw. 50, zutreffenderweise festhalten, muß das Wiener bzw. Stuttgarter Verfahren bei alinearer Gewinnverteilung (z.B. aufgrund von Gewinnvorzugsrechten) modifiziert werden, weil es von einer linearen Gewinnverteilung ausgeht. Für ein durchgerechnetes Beispiel vgl. z.B. Rüdiger Fromm, Erbschaftsteuerschonende Unternehmensweitergabe mit Alterssicherung durch Vereinbarung von Sondergewinnrechten, in: Betriebsberater 1995, 804 ff.

MAXIMILIAN EISELSBERG

Privatstiftung

Eine Übersicht über die Entwicklung der österreichischen Privatstiftung*

1. Die Privatstiftung

1.1. Entstehung des Privatstiftungsgesetzes

Von seiten der Praktiker wurde wiederholt darauf hingewiesen, daß in Österreich ein Rechtsinstrument in der Art einer Stiftung fehle und daß dies zu einem Ausweichen in ausländische Rechtsordnungen führe.[1]

Das Ludwig-Boltzmann-Institut (im Wege über seinen Präsidenten Sektionschef Dr. Otto Oberhammer) richtete im Jahre 1991 einen Arbeitskreis ein, dessen Aufgabe mit Wissen und Unterstützung des Bundesministers für Justiz die Erstellung eines neuen Stiftungsgesetzes war. Bereits im Frühjahr 1992 wurde ein Gesetzesentwurf dem Minister übergeben.

Im Justizministerium wurde daraufhin eine Arbeitsgruppe eingesetzt, an der Vertreter aller beteiligten Ministerien, Wirtschaftstreuhänder, Notare und Rechtsanwälte teilnahmen. Diese Arbeitsgruppe hat jenen Entwurf erarbeitet, der vom Justizminister am 10. Dezember 1992 der Öffentlichkeit vorgestellt und in der Folge zur Begutachtung ausgesandt wurde. Das Begutachtungsverfahren, das am 15. März 1993 endete, brachte eine Vielzahl von zum Teil sehr ausführlichen Stellungnahmen, die alle dem Vorhaben dem Grundsatz nach positiv gegenüberstanden. Kritische Stimmen gab es zu Einzelfragen und aus der Wissenschaft.

Erfreulich war es, feststellen zu können, daß die Notwendigkeit der Schaffung dieses neuen Instrumentes von allen Beteiligten erkannt und unterstützt wurde.[2]

Von Anfang an war eines klar: Mit der Schaffung nur eines zivilrechtlichen Instrumentes wäre der Sache nicht gedient gewesen. Die neue Stiftung mußte harmonisch und systematisch in das Abgabenrecht eingefügt werden. Es bedurfte daher ei-

1. Zur „Stiftungsidee" siehe auch den Allgemeinen Teil der Erläuternden Bemerkungen (EB) der Regierungsvorlage 1132 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Nationalrates XVIII. GP.
2. Zu den „Gründen für die Schaffung einer Privatstiftung" siehe auch den Allgemeinen Teil der EB, wonach mit einem bedarfsgerechten Stiftungsrecht nicht nur der Vermögensabfluß hintangehalten, sondern ein attraktives Umfeld für die Einbringung ausländischen Vermögens in österreichische Privatstiftungen geschaffen werden sollte.

* Der Autor dankt seinem Mitarbeiter Mag. Kamen Sirakov für die Betreuung des Manuskripts; das Manuskript wurde im Oktober 2001 fertiggestellt.

ner engen Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Finanzen, das in das Projekt voll eingebunden war; in der Person von Herrn Ministerialrat Dr. Werner Wiesner wurde ein Mitstreiter gefunden, der manchen Weg geebnet hat.

Das abgabenrechtliche Konzept mußte mehrfach an die Entwicklungen angepaßt werden: So wurde bekanntlich zum Jahreswechsel 1992/1993 die Endbesteuerung eingeführt; in die Abschlußarbeiten im Justizministerium platzte dann das Konzept der zweiten Etappe der Steuerreform, die am 1. Jänner 1994 in Kraft treten sollte.

Um wieder auf das Begutachtungsverfahren zurückzukommen: Die zahlreichen Stellungnahmen wurden aufgearbeitet und in der Regierungsvorlage berücksichtigt. Nach dem Beschluß im Ministerrat wurde der Entwurf dem Parlament zugeleitet und in der Sitzung des Justizausschusses am 1. Juli 1993 mit einigen Modifikationen beschlossen.

Obwohl sowohl der Ministerialentwurf als auch die Regierungsvorlage für das neue Instrument die Bezeichnung „Privatrechtsstiftung" gewählt hatten, um dadurch die Unterscheidung zu Stiftungen, die nach dem Bundesstiftungs- und Fondsgesetz der staatlichen Aufsicht unterliegen, zu unterstreichen, änderte der Justizausschuß die Bezeichnung in das einfachere und ursprünglich vorgeschlagene Wort „Privatstiftung".

An sich hätte die Verabschiedung im Plenum des Nationalrates bereits am 7. Juli 1993 erfolgen sollen. Wegen des überfrachteten Parlamentsfahrplanes erfolgte kurzfristig eine Verlegung auf die erste Herbstsitzung, dies mit der wechselseitigen Zusage aller Klubobleute der Parlamentsparteien, daß keine Änderungen mehr vorgenommen werden. Am 24. September 1993 wurde das Gesetz im Plenum einstimmig beschlossen, sodann dem Bundesrat zugeleitet und am 14. Oktober 1993 im Bundesgesetzblatt kundgemacht.[3]

Der erwähnte, von den Klubobleuten geschlossene „Pakt" führte dazu, daß auch die ursprüngliche Klausel für das Inkrafttreten unverändert blieb: Das Gesetz ist damit seit 1. September 1993 in Kraft.

Hatten bis März 1997 rund fünfhundert Stifter und Stifterfamilien von der Möglichkeit der Errichtung einer Privatstiftung Gebrauch gemacht, so waren Anfang Juni 2001 über 2100 Privatstiftungen in den von den Handelsgerichten geführten Firmenbüchern eingetragen. Diese Entwicklung zeigt, daß sich die Privatstiftung seit damals fest im österreichischen Rechts- und Wirtschaftsleben verankert hat und insbesondere im Jahr 2000 einen richtigen ‚Boom' erlebt hat; allein in dieser Zeit wurden knapp tausend Privatstiftungen in die österreichischen Firmenbücher eingetragen.[4]

Eine gewisse Stagnation bei den Neugründungen ist seit Anfang des Jahres 2001 bemerkbar (nur 39 Neueintragungen von Privatstiftungen wurden in der Zeit zwischen 1. Jänner und 31. Mai 2001 verzeichnet). Dies erklärt sich aus dem „Vorzieheffekt" ins Jahr 2000 angesichts der Erhöhung des Schenkungssteuersatzes und aus

---

3. Privatstiftungsgesetz (PSG), Bundesgesetzblatt (BGBl.) 694/1993.
4. Die genannten Zahlen stammen aus den Daten der österreichischen Firmenbücher, wobei die Anzahl der eingetragenen jeweils um die Zahl der gelöschten Privatstiftungen bereinigt wurde.

der starken Verunsicherung, die durch die Verschärfung der Stiftungsbesteuerung im Rahmen der steuerlichen Maßnahmen zur Budgetkonsolidierung geschaffen wurde.

1.2. Charakteristika der österreichischen Privatstiftung

Zunächst ist die Frage zu beantworten, was eine Stiftung denn überhaupt ist: Nach der im Privatstiftungsgesetz enthaltenen Definition[5] ist die Stiftung ein

- Rechtsträger,
- dem Vermögen gewidmet ist,
- durch dessen Nutzung, Verwaltung und Verwertung
- der vom Stifter vorgegebene Zweck erfüllt werden soll.

Aus dieser Definition ergeben sich folgende Charakteristika:

- Das der Privatstiftung gewidmete Vermögen erhält seinen eigenen, auf Stiftungsdauer umrissenen Zweck, dem es zu dienen hat.[6]
- Der vorgegebene, dem Stifterwillen entsprechende Zweck bindet die Privatstiftung auf deren Bestehen und „perpetuiert" somit den einmal gefaßten Entschluß des Stifters, an den die Privatstiftung gebunden ist.
- Die Privatstiftung ist ein eigener Rechtsträger und wird Eigentümer des ihr gewidmeten Vermögens. Für den Stifter bedeutet dies, daß er sich seines Vermögens „entäußert" und daher nicht mehr Eigentümer dieses Stiftungsvermögens ist.
- Die Privatstiftung hat keinen Eigentümer.
- Damit ist die Privatstiftung vom rechtlichen Schicksal des Stifters, seiner Erben und Rechtsnachfolger und von jeglicher Art von Miteigentümern, Gesellschaftern und Partizipanten losgelöst.

Um das Rechtsinstitut der Privatstiftung am Rechts- und Wirtschaftsleben teilnehmen zu lassen, hat die Privatstiftung Rechtspersönlichkeit und wird im Firmenbuch eingetragen. Sie tritt damit in die Öffentlichkeit wie jeder andere Rechtsträger.

Das Gesetz begrenzt allerdings die Möglichkeiten der Privatstiftung: So ist es der Privatstiftung nicht gestattet, eine gewerbsmäßige Tätigkeit auszuüben, die über eine Nebentätigkeit hinausgeht.[7] Sie darf auch nicht die Geschäftsführung einer Handelsgesellschaft übernehmen und sich nicht als persönlich haftender Gesellschafter an einer Personengesellschaft des Handelsrechtes oder einer eingetragenen Erwerbsgesellschaft beteiligen. Damit gibt es – anders als beispielsweise in

5. Zum „Konzept der Privatstiftung" siehe auch den Allgemeinen Teil der EB, wonach die Privatstiftung ein Rechtsträger ist, dessen innere Ordnung und Zweck weitgehend vom Willen des Stifters bestimmt ist.
6. Siehe auch die EB zu § 1 Abs. 1 PSG.
7. Siehe auch die EB zu § 1 Abs. 2 PSG, wonach das Vorliegen einer bloßen Nebentätigkeit nach ihrem Umfang, ihrem Zusammenhang mit dem Stiftungszweck und mit dem der Privatstiftung zur Verfügung stehenden Vermögen im Einzelfall zu beurteilen ist.

Deutschland – in Österreich keine Möglichkeit zur Gründung einer „Stiftung & Co. KG".

Der Sinn dieser Einschränkungen liegt darin, daß die Stiftung nicht unmittelbar als Kaufmann oder gewerbsmäßig im Rechtsleben auftreten soll, damit das ihr gewidmete Stiftungsvermögen nicht zu unmittelbarem Risiko- und Haftkapital wird. Die Privatstiftung soll mit den Risken und Haftungen des kaufmännischen Lebens nicht unmittelbar belastet werden; die Betonung liegt auf unmittelbar: Es ist der Privatstiftung sehr wohl gestattet, sich an Gesellschaften zu beteiligen, die gewerbsmäßige Tätigkeiten ausüben, soferne die Haftung für die Beteiligung nicht über die Einlage hinausgeht. Es ist daher der Privatstiftung die „Holdingtätigkeit" durchaus gestattet; sie wurde hiezu – man könnte sagen – „maßgeschneidert". Die Privatstiftung kann somit Gesellschafter einer GmbH, Kommanditist oder Aktionär sein. Sie kann auch ihr Vermögen in „Risikokapital" investieren. Die Tätigkeit der Privatstiftung hat sich jedoch auf die Verwaltung der Gesellschaftsanteile und die Ausübung der Gesellschafterrechte zu beschränken.

Bei der Ausübung der Gesellschafterrechte ist aufgrund des gesetzlichen Verbots der Übernahme der Geschäftsführung einer Handelsgesellschaft darauf zu achten, nicht durch allzu exzessive Einmischung in die Unternehmensführung (als GmbH-Gesellschafter beispielsweise durch die Erteilung zu vieler und die Geschäftsführung zu stark einschränkender Weisungen) die Grenze zur „faktischen Geschäftsführung" zu überschreiten und dadurch Haftungen der Privatstiftung zu begründen.

Aber bereits bevor die Stiftung in die Lage versetzt wird, Gesellschafterrechte auszuüben, sind insbesondere Überlegungen anzustellen, welche Funktion die Stiftung als Gesellschafter haben soll und in diesem Zusammenhang, in welchem Ausmaß die Stiftung am Gesellschaftsvermögen beteiligt werden soll.

Folgende Kriterien sollten in die Überlegungen mit einbezogen werden: Bei einer Einbringung von hundert Prozent des Unternehmens in die Stiftung könnte der das Unternehmen prägende „unternehmerische Geist" verloren gehen, was sich wiederum negativ auf die Erfolge und Erträge des Unternehmens auswirken könnte.

Die Einbringung von hundert Prozent eines Familienunternehmens könnte – mangels Substanzbeteiligung der Familienmitglieder und Unternehmer – dazu führen, daß das Unternehmen der Familie „entfremdet" wird.

Ist das Motiv für die Stiftungsgründung, die Vermögenssubstanz, sohin das Familienunternehmen, langfristig zu erhalten, muß die Stiftung entweder durch Übertragung einer entsprechend hohen Beteiligung oder durch qualifizierte Stimmrechte in die Lage versetzt werden, die Substanz durch Ausübung ihrer Gesellschafterrechte auch tatsächlich erhalten zu können.

Zu diesem Zweck werden der Privatstiftung Mehrheitsrechte zur Durchsetzung ihrer Entscheidungen oder zumindest qualifizierte Minderheitsrechte (25,1 Prozent) zur Verhinderung von einschneidenden Veränderungen durch Beschlüsse der Mitgesellschafter gegen die Intentionen der Privatstiftung einzuräumen sein.

Ob eine Unternehmensbeteiligung auf Dauer einen zur bestmöglichen Erfüllung des Stiftungszwecks geeigneten Vermögenswert darstellt, ist nur im Einzelfall beurteilbar.

Wenn mit dem gewidmeten Vermögen unmittelbar eine unternehmerische Tätigkeit verbunden ist, wie beispielsweise bei einer Land- und Forstwirtschaft oder bei sonstigen Liegenschaften (Zinshäuser, vermietete Häuser), so ist auch dies durchaus gestattet: Die Privatstiftung kann ihr unbewegliches Vermögen seinem Wesen gemäß nutzen, verwalten und verwerten.

Die Privatstiftung darf Nebentätigkeiten ausüben, die üblicherweise mit einem derartigen Vermögen verbunden sind. Dies können landwirtschaftliche Nebenbetriebe, wie beispielsweise eine Käserei, oder forstwirtschaftliche Nebenbetriebe, wie ein Sägewerk, sein. Besteht das Stiftungsvermögen aus einem Schloß, so können Führungen gewerbsmäßig erfolgen. Desgleichen ist es möglich, Ansichtskarten einer Kunstsammlung zu verkaufen und deren öffentliche Ausstellung als unmittelbar mit dem Vermögen verbundene gewerbsmäßige Nebentätigkeit durchzuführen.

1.3. Der Stifter

Stifter ist derjenige, der mit einer Stiftungserklärung eine Privatstiftung entstehen läßt. Unter Lebenden kann die Errichtung einer Privatstiftung auch durch mehrere Personen erfolgen.

Von Todes wegen kann immer nur eine Person die Errichtung einer Privatstiftung anordnen. Eine bereits bestehende Privatstiftung kann als Erbe oder Vermächtnisnehmer bedacht werden. Der letztwillige Wunsch, eine Privatstiftung zu errichten, ist als Auftrag an die Erben zu verstehen. In diesen Fällen ist das Abhandlungsverfahren mit dem Gründungsverfahren in Einklang zu bringen, wofür gegebenenfalls vom Gericht ein Stiftungskurator bestellt wird.[8]

Trotz der theoretischen Möglichkeit der Anordnung einer Stiftungsgründung von Todes wegen hat sich – insbesondere aufgrund der einfacheren Handhabung – die Praxis durchgesetzt, eine Privatstiftung zu Lebzeiten zu errichten, sie gegebenenfalls nur mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Mindestkapital auszustatten und weitere Vermögenswidmungen an die Privatstiftung letztwillig zu verfügen.

Dem Stifter obliegt es, die Stiftungserklärung zu errichten, den Stiftungszweck zu bestimmen, ihr den Namen zu geben und darüberhinaus alle jene Regelungen vorzunehmen, die für die dauerhafte Führung und Verwaltung der Privatstiftung erforderlich sind. Für weitere Details sei auf die Ausführungen über die Organisation der Privatstiftung hingewiesen.

Wesentliche Aufgabe des Stifters ist die Ausstattung der Privatstiftung mit geeignetem Vermögen, sodaß die Erfüllung des Stiftungszweckes gesichert ist.

An sich ist mit der Errichtung der Stiftungserklärung und der Widmung des Vermögens die Aufgabe des Stifters erfüllt und abgeschlossen. Der Stifter ist als solcher in Hinkunft nicht mehr mit der Verwaltung des Vermögens der Privatstiftung befaßt, weil er ja sein Vermögen übertragen hat.

Der Stifter hat aber die Möglichkeit, sich in der Stiftungserklärung Rechte vorzu-

8. Die Privatstiftung von Todes wegen ist in § 8 PSG geregelt.

behalten, wobei das Radikalste dieser Rechte jenes auf Widerruf der Privatstiftung ist. Von dieser Möglichkeit wird aber wohl nur in „Extremfällen" Gebrauch gemacht werden, da der Widerruf wegen der Belastung mit Kapitalertragsteuer zu einer teilweisen Vermögensvernichtung führt. Wenn mehrere Stifter vorhanden sind, müssen derartige, auf den Bestand der Privatstiftung gerichtete Erklärungen im Einvernehmen abgegeben werden, wenn nicht etwas anderes in der Stiftungserklärung geregelt wird. Es ist jedoch im Zusammenhang mit dem Vorbehalt des Widerrufs zu beachten, daß daran eine Reihe familien- und erbrechtlicher Konsequenzen geknüpft sein können. Auf diese wird im Kapitel 4 eingegangen werden, weshalb hier lediglich der Hinweis darauf gestattet sein soll. Juristische Personen als Stifter können sich hingegen den Widerruf nicht vorbehalten; diese gesetzliche Einschränkung liegt darin begründet, daß Rechtsunsicherheit, die durch unterschiedliche Verfügungen wechselnder Organe in bezug auf eine Privatstiftung entstehen kann, besser vermieden werden soll.

1.4. Stiftungsvermögen

Der Privatstiftung muß bei der Errichtung Vermögen im Mindestwert von S 1,000.000,-- gewidmet werden. Bei Bareinzahlung ist – ähnlich wie bei Kapitalgesellschaften – der Nachweis der vollständigen Einzahlung zu erbringen. Bei der Widmung von Sachwerten muß eine Gründungsprüfung stattfinden, die bestätigt, daß der Mindestwert erreicht wurde.[9] Es ist derzeit eine Änderung des Gesetzes in Vorbereitung, wonach dieser Betrag auf € 70.000,-- reduziert werden soll.

Ist eine Privatstiftung mit dem gesetzlichen Mindestvermögen errichtet und im Firmenbuch eingetragen worden, so kann weiteres Vermögen als „Nachstiftung" gewidmet werden. In der Praxis wird jedes zivilrechtlich taugliche Rechtsinstrument, das Eigentum verschafft, als ausreichend angesehen, ohne daß in die Stiftungsverfassung eingegriffen werden müßte.

Wird hingegen von einem Dritten, der nicht Stifter ist, Vermögen der Stiftung zugewandt, so spricht man von einer „Zustiftung". Der Zustifter erhält gegenüber der Privatstiftung dadurch nicht die Rechtsstellung des Stifters.

1.5. Stiftungsurkunden

Die vom Gesetz festgelegten Mindestbestandteile der Stiftungserklärung sowie jene weiteren Regelungen, die der Stifter treffen kann, aber nicht treffen muß und die das Außenleben der Stiftung interessieren – beispielsweise die Bestellung der Stiftungsorgane – , sind in die Stiftungsurkunde aufzunehmen. Die Stiftungsurkunde wird dem Gericht vorgelegt und in dessen Urkundensammlung eingereiht. Damit ist jedermann die Einsichtnahme möglich.[10]

---

9. Siehe zum Stiftungsvermögen die EB zu § 4 PSG, zur Gründungsprüfung § 11 PSG.
10. Regelungen über die Stiftungserklärung sowie die Stiftungsurkunde und Stiftungszusatzurkunde finden sich in den §§ 9 und 10 PSG.

Die Privatstiftung selbst, die Begünstigten und die Letztbegünstigten haben aber ein Schutzbedürfnis gegenüber der Öffentlichkeit: Daher können Festlegungen über das der Privatstiftung gewidmete Vermögen und auch alle näheren Regelungen für die Begünstigung in einer Stiftungszusatzurkunde niedergelegt werden; die Stiftungszusatzurkunde ist nicht öffentlich zugänglich. Die Errichtung einer Stiftungszusatzurkunde muß allerdings in der Stiftungserklärung ausdrücklich als zulässig bezeichnet werden.

Damit deren Bestand stets unzweifelhaft und es klar ist, in welcher Fassung sie gilt, wird im Firmenbuch das Datum einer solchen Stiftungszusatzurkunde eingetragen. Wird sie geändert, so ist das Datum der Neufassung zu registrieren. Zur Sicherung des Bestandes dieser Urkunde ist sie als Notariatsakt zu errichten. Auch Änderungen der Stiftungszusatzurkunde sind in Form eines Notariatsaktes vorzunehmen.

1.6. Stiftungszweck und Begünstigung

Der Stiftungszweck wird stets nach außen hin, meist in der Begünstigungsregelung, zum Ausdruck kommen. Der Stifter kann selbst jene Personen bezeichnen, die er durch seine Privatstiftung begünstigt wissen möchte. Er kann sich auch selbst als Begünstigten einsetzen. Begünstigte müssen nicht namentlich bezeichnet sein, es genügt, daß sie eindeutig bestimmbar sind. Der Stifter muß auch nicht selbst die Begünstigten nominieren; er kann die Benennung der Begünstigten einer in der Stiftungserklärung mit dieser Aufgabe betrauten „Stelle" überlassen, die Organ der Stiftung sein kann, aber nicht sein muß. Subsidiär kommt dieses Recht dem Stiftungsvorstand zu.[11]

Bei einer Familienstiftung, deren Zweck es ist, Mitgliedern der Familie Zahlungen zur Bestreitung des Unterhaltes zuzuwenden, kann eine solche „Stelle" ein Familienbeirat sein. Bei Privatstiftungen, deren Zweck auf die Förderung der Wissenschaft gerichtet ist, kommt hiefür ein wissenschaftlicher Beirat, der Stipendiaten nach gewissen Kriterien auswählt, in Frage. Veranstaltet eine Privatstiftung einen Wettbewerb, so wäre die Stelle, die die Begünstigung vornimmt, die Jury, die die Preise vergibt. Davon unberührt bleibt jedoch die Verantwortung des Stiftungsvorstandes, für die Führung der Privatstiftung und insbesondere für die Erfüllung des Stiftungszweckes zu sorgen.

Den Begünstigten, wenn es sich um eine Mehrzahl von Begünstigten handelt, kommen im Privatstiftungsgesetz keine besonderen Rechte zu. Es kann daher zweckmäßig sein, ein eigenes Gremium oder Organ zu schaffen, das (auch) aus Begünstigten zusammengesetzt ist oder von diesen beschickt wird: Nach dem Gesetz haben die Begünstigten lediglich Anspruch auf Auskünfte über die Erfüllung des Stiftungszweckes und das Recht, in den Jahresabschluß und die Bücher Einsicht zu nehmen.

Eine besondere Art der Begünstigung ist die „Letztbegünstigung": Letztbegün-

11. Zum Stiftungszweck siehe auch die EB zu § 1 Abs. 1 PSG; zu den Begünstigten EB zu § 5 PSG.

stigter ist derjenige, dem nach Auflösung der Privatstiftung das verbliebene Stiftungsvermögen zufällt. Bei der Auflösung der Stiftung aufgrund eines Widerrufes des Stifters ist jedenfalls der Stifter Letztbegünstigter. Fraglich wurde in diesem Zusammenhang, ob die Letztbegünstigung auch innerhalb des durch den Zweck der Privatstiftung vorgegebenen Verwendungsbogens liegen muß.

Dem oder den Letztbegünstigten fällt ein sehr maßgebliches Recht bei den Familienstiftungen zu: Privatstiftungen, deren überwiegender Zweck die Versorgung von natürlichen Personen ist (also Familienstiftungen), sind nach hundert Jahren Bestandsdauer vom Stiftungsvorstand aufzulösen, es sei denn, daß alle Letztbegünstigten die Fortsetzung beschließen. Mit dieser Beschränkung der Bestanddauer von Privatstiftungen soll eine „ewige" Vermögensbindung vermieden werden. Es ist aber auch evident, daß sich dadurch künftig Interessenskonflikte auftun werden und daß zu ihrer Vermeidung Regelungen in der Stiftungs(zusatz)urkunde aufzunehmen sein werden. Es ist klar, daß damit nicht alle denkbare Konstellationen berücksichtigt werden können, aber einige offensichtliche Konfliktsituationen (etwa das Vorhandensein eines zu weiten Kreises von Letztbegünstigten, die Unauffindbarkeit einzelner Letztbegünstigter, etc.) können dennoch entschärft werden.

1.7. Die Organisation der Privatstiftung

Wie jede juristische Person kann eine Stiftung nur durch Organe handeln und nur durch sie nach außen auftreten. Zwingend vom Gesetz vorgesehen sind der Stiftungsvorstand und der Stiftungsprüfer.[12]

Der Stiftungsvorstand besteht aus wenigstens drei Mitgliedern, von denen zwei ihren gewöhnlichen Aufenthalt im Inland haben müssen.[13] Es ist im Hinblick auf das Gemeinschaftsrecht geplant, das Erfordernis des inländischen gewöhnlichen Aufenthalts auf das Gebiet des gesamten EWR auszudehnen. Ursprünglich war vorgesehen, daß mindestens eines dieser inländischen Mitglieder auch berufsmäßiger Parteienvertreter sein muß; diese Bestimmung ist vom Justizausschuß gestrichen worden.

Der Stiftungsvorstand muß in der Lage sein, die Interessen der Privatstiftung ohne jegliche Kollision bestmöglich zu wahren. Es sind daher Ausschließungsgründe normiert worden, denen zufolge ein Begünstigter, dessen Ehegatte sowie Personen, die mit dem Begünstigten in gerader Linie oder bis zum dritten Grad der Seitenlinie verwandt sind, nicht Mitglieder des Stiftungsvorstandes sein können.[14]

Die Gestaltungsfreiheit für den Stifter findet ihre Grenzen in zwingenden gesetzlichen Bestimmungen, die nicht derogiert werden können.

Hinsichtlich der Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Stiftungsvorstandes sind dies insbesondere die Inkompatibilitätsbestimmungen des § 15 Abs. 2 PSG für Mitglieder des Stiftungsvorstandes und Begünstigte, denen bei Familien-Privat-

12. § 14 ff. PSG.
13. Siehe auch die EB zu § 15 Abs. 1 PSG.
14. § 15 Abs. 2 PSG.

stiftungen dann besondere Bedeutung zukommt, wenn ein aus Begünstigten zusammengesetzter Beirat eingerichtet und mit Einflußrechten auf die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Stiftungsvorstandes ausgestattet wird.

In diesem Zusammenhang hat sich der Oberste Gerichtshof[15] mit dem Verhältnis Stiftungsvorstand – Beirat auseinandergesetzt und ausgesprochen, daß die Einrichtung eines ausschließlich aus Begünstigten zusammengesetzten Beirates, dem die Befugnis zur Abberufung von Mitgliedern des Stiftungsvorstandes ohne Beschränkung auf einen wichtigen Grund zukommt, wegen der damit bewirkten Interessenkollision unzulässig ist. Aus diesem Judikat konnte eine gewisse Strenge – sogar „Feindlichkeit" – des OGH gegenüber der Stifterfamilie herausgelesen werden. Diese Ansicht hat der OGH in einem seiner jüngsten Erkenntnisse unter Berufung auf die Vorjudikatur bestätigt.[16]

Um möglichen Verunsicherungen durch die Judikatur des OGH zu begegnen, wurde im Herbst 2000 vorgeschlagen, im Rahmen des Kapitalmarktoffensive-Gesetzes[17] auch das Privatstiftungsgesetz zu novellieren. Dabei war beabsichtigt, den „weiteren Organen zur Wahrung des Stiftungszweckes" größeren Einfluß auf den Vorstand und auf die Geschäftsführung einzuräumen, indem man etwa bei der Bestellung und der Abberufung des Stiftungsvorstandes der Familie Einflußrechte zugestehen wollte. Es wurde schließlich auf diese Novellierung verzichtet.

Der Stiftungsvorstand verwaltet und vertritt die Privatstiftung. Er ist das einzige Vertretungsorgan. Anders als der Vorstand einer Aktiengesellschaft hat aber der Stiftungsvorstand kein Geschäftsführungsmonopol; das heißt, in der Stiftungserklärung können anderen Organen Kompetenzen und Entscheidungsbefugnisse zugewiesen und der Aktionsraum des Stiftungsvorstandes eingeengt werden. Der Stiftungsvorstand muß aber stets in der Lage sein, die ihm zukommenden ureigensten Agenden ohne Einschränkungen wahrnehmen zu können: Dazu gehört die Rechnungslegung und die Verantwortung, Stiftungsmittel nur dann für Auszahlungen an Begünstigte zu verwenden, wenn dadurch Rechte von Gläubigern nicht beeinträchtigt werden.[18] Verletzungen dieser Schutzbestimmung zum Schaden der Gläubiger können zur persönlichen Haftung der Stiftungsorgane führen.

Den Stiftungsvorstand trifft darüberhinaus aber noch eine weitergehende Verantwortung, die zum Teil über die Verantwortung des Geschäftsführers einer Handelsgesellschaft hinausgeht: Der Stiftungsvorstand hat den Willen des Stifters, so wie er sich in der Stiftungserklärung manifestiert, zu erfüllen.

Bereits bei Annahme des Mandats im Zuge der Gründung der Privatstiftung obliegt es dem Stiftungsvorstand, festzustellen, ob einerseits die Definitionen der Stif-

15. OGH, 12. Mai 1997, 6 Ob 39/97 x.
16. OGH, 26. April 2001, 6 Ob 60/01 v: „Der Senat hat in der Entscheidung SZ 70/92 erkannt, dass die Einrichtung eines nur mit Begünstigten besetzten Beirates einer Privatstiftung, dem die Befugnis zur Abberufung von Mitgliedern des Stiftungsvorstandes ohne Beschränkung auf einen wichtigen Grund zukommt, wegen der damit bewirkten Interessenskollision unzulässig sei."
17. BGBl. I Nr. 2/2001 - „KMOG".
18. § 17 Abs. 2 PSG

tungserklärung so präzise sind, daß der Stifterwille vollzogen werden kann und andererseits, ob das Stiftungsvermögen für den Zweck geeignet ist und ausreicht. Sollte der Stiftungsvorstand zu irgendeinem Zeitpunkt zur Überzeugung gelangen, daß der Stiftungszweck nicht mehr erreicht werden kann, so hat er die Auflösung der Stiftung zu veranlassen (§ 35 Abs 2 Z 2 PSG).

Der erste Stiftungsvorstand wird vom Stifter eingesetzt;[19] er ist dafür verantwortlich, daß die Privatstiftung im Firmenbuch eingetragen wird. Alle eintragungspflichtigen Änderungen sind vom Stiftungsvorstand beim Firmenbuch anzumelden.

Die Stiftungserklärung kann Regelungen für die Erneuerung der Stiftungsorgane, insbesondere des Stiftungsvorstandes, enthalten. Die Gestaltung dieser Bestimmungen fällt in die Autonomie des Stifters, der sich auf Lebzeiten Nominierungs- und Abberufungsrechte vorbehalten kann. Mangels Regelungen oder bei Säumnis – wenn ein Organ nicht ordnungsgemäß zusammengesetzt ist – erfolgt die Bestellung durch das Gericht, dem jedenfalls auch ein Abberufungsrecht bei Vorliegen eines wichtigen Grundes zukommt.

Wer immer die Bestellung von Stiftungsorganen vornimmt: Darauf, daß die Kollisionsregeln nicht unterlaufen werden, ist vom Bestellenden stets – bei sonstiger Nichtigkeit – Bedacht zu nehmen.

Die österreichische Privatstiftung unterliegt keiner behördlichen Aufsicht; es fehlt ihr auch die Kontrolle durch den Eigentümer, weil sie eigentümerlos ist.[20] Daher war es naheliegend, Rechnungslegungsbestimmungen auf einem hohen allgemeinen Standard einzuführen. Es gelten daher für die Privatstiftung, obwohl sie nicht Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches ist, die strengen Bestimmungen des Rechnungslegungsgesetzes, einschließlich jener über die Pflichtprüfung. Die Privatstiftung trifft aber keine Offenlegungspflicht.

Der Stiftungsprüfer ist Organ der Privatstiftung; er ist damit stärker in die Privatstiftung integriert als der Abschlußprüfer einer Kapitalgesellschaft.

Im Lagebericht hat der Stiftungsvorstand über die Erreichung des Stiftungszweckes zu berichten. Da der Lagebericht in die Prüfung durch den Stiftungsprüfer einbezogen wird, erstreckt sich dessen Prüfungstätigkeit, ohne dadurch zur Gebarungsprüfung zu werden, auch auf die Erfüllung des Stiftungszweckes.

Ein Aufsichtsrat muß nur in bestimmten, gesetzlich geregelten Fällen eingerichtet werden. Ansonsten ist die Einrichtung freiwillig.[21]

Dem Aufsichtsrat kommt in der Praxis keine allzu große Bedeutung zu, da es Stifter vorziehen, andere Organe vorzusehen, deren Zusammensetzung und Befugnisse sie frei bestimmen können.

Gemäß § 9 Abs 2 Z 4 iVm § 14 Abs. 2 PSG kann der Stifter in der Stiftungsurkunde oder -zusatzurkunde die Einsetzung weiterer Organe zur Wahrung des Stif-

---

19. § 15 Abs. 4 PSG.
20. Regelungen über den Stiftungsprüfer und die Prüfung sind in den §§ 20 und 21 PSG enthalten. Siehe auch die EB zu §§ 20 und 21 PSG.
21. Zum Aufsichtsrat einer Privatstiftung siehe § 22 ff. PSG.

tungszwecks vorsehen und Personen benennen, denen besondere Aufgaben zukommen sollen.

Diesen weiteren, gesetzlich nicht vorgesehenen („freiwilligen") Organen können Kompetenzen und Aufgaben sowie Mitwirkungs-, Zustimmungs- und Einflußrechte aller Art, mit Ausnahme eines Eingriffs in den Kernbereich der Kompetenzen des Stiftungsvorstandes als Geschäftsführungs- und Vertretungsorgan, übertragen werden. Diese freiwilligen Organe können nach den Wünschen des Stifters bezeichnet und organisiert werden.

Zur Stärkung der Rechte und Einflußmöglichkeiten der Familie des Stifters und damit der Begünstigten wird oftmals ein aus (potentiellen) Begünstigten oder Vertretern von Begünstigten zusammengesetzter „Beirat" oder „Familienbeirat" eingerichtet. Die Konstituierung dieses Beirats kann entweder bereits zu Lebzeiten des oder der Stifter(s) oder erst nach deren Ableben erfolgen.

Bei Festlegung der Kompetenzen eines aus Begünstigten zusammengesetzten Beirats sind jedoch die Inkompatibilitätsbestimmungen des § 15 Abs. 2 PSG insofern zu beachten, als dem Beirat Einflußrechte auf den Stiftungsvorstand, insbesondere im Zusammenhang mit der Bestellung und Abberufung oder der Festlegung der Vergütung der Mitglieder, eingeräumt werden sollen.[22]

1.8. Kontrolle

Jede Stiftung bedarf der Kontrolle. Der Kontrollmechanismus muß deswegen effektiv funktionieren, weil die Überwachung durch einen Eigentümer fehlt und eine Stiftungsbehörde bewußt nicht vorgesehen ist.

Neben der bereits erwähnten Rechnungslegung nach den Bestimmungen des Rechnungslegungsgesetzes mit der Berichterstattung und der Pflichtprüfung durch den Stiftungsprüfer gibt es als weiteres Mittel zunächst die bereits erwähnten Auskunfts- und Einsichtsrechte der Begünstigten.

Werden Unredlichkeiten oder grobe Gesetzesverletzungen behauptet, ist vom Gericht über Antrag eines jeden Stiftungsorgans und jedes seiner Mitglieder eine Sonderprüfung[23] zu veranlassen. Werden Unredlichkeiten festgestellt, so hat das Gericht für Abhilfe zu sorgen. Damit kann das Gericht materiell in die Stiftungsgebarung eingreifen. Dem Gericht obliegt es schließlich auch, Mitglieder der Stiftungsorgane bei Vorliegen eines wichtigen Grundes abzuberufen.

---

22. Siehe hiezu OGH, 12. Mai 1997, 6 Ob 39/97x; sowie OGH, 26. April 2001, 6 Ob 60/01v.
23. § 31 PSG.

1.9. Abgabenrechtliche Aspekte

Aus Gründen der Übersicht seien die „Phasen" im Leben der Privatstiftung und die Steuersubjekte getrennt dargestellt:

Die Zuwendung des Vermögens durch den Stifter ist ein unentgeltlicher Widmungsakt, der als Schenkung zu klassifizieren ist und daher der Erbschafts- und Schenkungssteuer unterliegt. Die Vermögenswidmung unterlag bis Ende 2000 einem anläßlich der Einführung der Privatstiftung geschaffenen einheitlichen Steuersatz von 2,5 Prozent; dieser wurde nunmehr mit Jahresbeginn 2001 im Rahmen der steuerlichen Maßnahmen zur Budgetsanierung auf 5 Prozent angehoben. Dieser einheitliche Steuersatz wird oftmals auch „Eintrittsgebühr" in die Privatstiftung genannt.

Bemessungsgrundlage ist jener Wert, der nach den Bestimmungen des Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes generell heranzuziehen ist. Bei Liegenschaften war dies bis Ende 2000 der einfache, nunmehr ist es der dreifache Einheitswert; allerdings kommen bei der Übertragung von Liegenschaften ein Zuschlag – das sogenannte „Grunderwerbsteueräquivalent" – in der Höhe von nunmehr 3,5 Prozent, die einprozentige Eintragungsgebühr im Grundbuch und die Verwaltungskosten für allfällige grundverkehrsbehördliche Genehmigungen hinzu. Dieser Steuersatz gilt nur für die Zuwendungen des Stifters an die Privatstiftung.

Wenn aus einem Betriebsvermögen einzelne Wirtschaftsgüter entnommen werden, um sie einer Privatstiftung zu widmen, ist zunächst ein gewinnrealisierender Entnahmevorgang und erst dann der steuerneutrale Widmungsvorgang anzunehmen.

Aus Sorge vor Umgehungen hat eine Nachversteuerung auf den vollen tariflichen Erbschafts- und Schenkungssteuersatz zu erfolgen, wenn die der Privatstiftung gewidmete Substanz innerhalb von zehn Jahren an Begünstigte herausgegeben wird. Keine Nachversteuerung gibt es, soweit die Substanz zur Bestreitung angemessener Unterhaltsverpflichtungen verteilt wird oder wenn als Folge des Widerrufes das Vermögen wieder an den Stifter zurückfällt.

Die Privatstiftung selbst ist Steuersubjekt und unterliegt als juristische Person der Körperschaftsteuer. Der Körperschaftsteuersatz beträgt seit 1. Jänner 1994 einheitlich 34 Prozent.

Die Privatstiftung hat nicht – wie bei anderen Körperschaften gesetzlich vorgesehen – ausschließlich Einnahmen aus Gewerbebetrieb. Im Regelfall und bei Einhaltung der Offenlegungsbestimmungen gegenüber den Finanzbehörden hat die Privatstiftung – wie Privatpersonen – Einkünfte, die sowohl betrieblich als auch außerbetrieblich sein können. Die Privatstiftung führt die Wertansätze des übernommenen Stiftungsvermögens, wie sie beim Stifter gegolten haben, fort. Sie kann daher die Abschreibungen und die steuerfreien Beträge bei der Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung nahtlos weiterführen.

Seit 1. Jänner 2001 unterliegen Kapitalerträge der Privatstiftung – mit Ausnahme von Dividenden – einer neu geschaffenen „Zwischensteuer" von 12,5 Prozent; davon betroffen sind sowohl Zinsen als auch sonstige Kapitalerträge wie etwa aus Ka-

pitalerträgen stammende Ausschüttungen von Investmentfonds; „Zwischensteuer" deshalb, weil sie bei kapitalertragsteuerpflichtigen Begünstigungen wieder gutgeschrieben wird.

Die Privatstiftung war bis Ende 2000 gänzlich von der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen gemäß § 31 EStG befreit. Nunmehr unterliegen auch sie der 12,5prozentigen Zwischensteuer. Die Zwischensteuer wird wieder gutgeschrieben, wenn Begünstigungen erfolgen; der Veräußerungsgewinn kann aber auch innerhalb von einem Jahr ab Realisierung auf eine neue mehr als 10prozentige Beteiligung übertragen werden.

Begünstigungen unterliegen der Endbesteuerung. Die Privatstiftung hat daher von allen Begünstigungen die Kapitalertragsteuer in Höhe von 25 Prozent einzubehalten und diese innerhalb der gesetzlichen Frist an die Finanzbehörden abzuführen. Der Endbesteuerung unterliegen alle Zuwendungen, die von der Privatstiftung gewährt werden, gleichgültig, ob es sich um Barzahlungen oder um Sachzuwendungen, die gegebenenfalls nach den steuerlichen Bewertungskriterien zu bemessen sind, handelt. Klargestellt ist, daß Zuwendungen, die ein Begünstigter von der Privatstiftung erhält, jedenfalls keine Schenkungen sind, die Schenkungs- und Erbschaftssteuer auslösen.

Beim Widerruf der Stiftung wird die Schenkungssteuer erstattet. Bei der Auflösung der Stiftung fällt beim Letztbegünstigten Kapitalertragsteuer in der Höhe von 25 Prozent an.

Bei kritischer Betrachtung muß festgestellt werden, daß aus ertragsteuerlicher Sicht drei Aspekte nachteilig sind:

- Durch den einheitlichen Körperschaftsteuersatz entfallen für den Bereich der Privatstiftung die Möglichkeiten zur Inanspruchnahme eines begünstigten Steuersatzes, wie es mit dem halben Einkommensteuersatz für Kalamitätsnutzungen in der Land- und Forstwirtschaft und für gewisse Patentnutzungen durch Erfinder möglich ist, dafür ist der Körperschaftsteuersatz generell niedriger als der Einkommensteuersatz der höchsten Progressionsstufe.
- Da bei Zuwendungen an Begünstigte und bei der Übertragung des Restvermögens an Letztbegünstigte nicht unterschieden wird, ob die ausgezahlten Beträge aus der seinerzeit der Privatstiftung gewidmeten Substanz oder aus den in der Privatstiftung steuerfrei gebliebenen oder auch aus versteuerten Einkünften stammen, kann die Kapitalertragsteuer zum Teil eine echte Substanzsteuer sein, bei der Vermögensaufteilung an Letztbegünstigte ist sie es jedenfalls.
- Die Anhebung von Steuersätzen und die Einführung der Zwischensteuer haben zu einer deutlichen Verunsicherung unter potentiellen Stiftern geführt. Die Privatstiftung bleibt trotz dieser Mehrbelastungen weiterhin ein attraktives und – im steuerlichen Vergleich mit Alternativmodellen – günstiges Instrument zur Vermögenserhaltung und -verwaltung.

2. Das Stiftungsumfeld

Ein historischer Rückblick ergibt, daß mit Stiftungen durch Jahrhunderte hindurch die Wahrnehmung von sozialen und karitativen Aufgaben gedanklich verknüpft war. Tatsächlich haben auch bis ins 20. Jahrhundert zahlreiche Stiftungen in Österreich existiert, die zum Teil allgemeinen, zum Teil besonderen Förderungszwecken dienten. Quellen besagen, daß im Jahr 1938 etwa 5.700 Stiftungen in Österreich bestanden haben sollen.

Das Stiftungswesen muß zur Jahrhundertwende in Österreich eine so bedeutende Rolle gespielt haben, daß selbst der Staatsvertrag von St. Germain Auf- und Zuteilungen an die Nachfolgestaaten eigens regeln mußte.

Daß zum Beispiel auf tirolerischem Boden ebenfalls eine große Stiftungstradition besteht, ist dadurch bewiesen, daß es eine – mit Gesetz errichtete – Landesgedächtnisstiftung zur Erinnerung an die Volkserhebung unter Andreas Hofer von 1809 gibt.

Nach dem Zweiten Weltkrieg aber hat das Stiftungswesen in Österreich die ursprüngliche Bedeutung nicht wiedererlangt, was zum Teil auch auf die Rechtsunsicherheit – es gab kein einheitliches Stiftungsrecht – sowie auf das Fehlen geeigneten Vermögens zurückzuführen war. Erst mit dem Bundesstiftungs- und Fondsgesetz wurde einheitliches Bundesrecht kodifiziert; eigene Landesgesetze regeln die Landesstiftungen. Tirol war Vorreiter und hat bereits im Jahre 1955 ein Tiroler Landesstiftungsgesetz geschaffen, das 1977 erneuert wurde.

Dem Bundesgesetz und den Landesgesetzen ist eines gemeinsam: Sie kennen nur die gemeinnützigen Stiftungen, die der Kontrolle einer Stiftungsbehörde unterliegen und die die Verwendung und Veranlagung des Stiftungsvermögens einschränken.

Das Fürstentum Liechtenstein hat ein liberales Stiftungsrecht mit langjähriger Tradition. Es wird vermutet, daß im Fürstentum Liechtenstein über 80.000 Stiftungen bestehen; dies bei nicht ganz 30.000 Einwohnern. Es wird weiters vermutet, daß im Schnitt auf jede Stiftung ein Vermögen in der Größenordnung von Sfr 2,500.000,-- entfällt, wobei naturgemäß das wirkliche Ausmaß des verwalteten Vermögens, insbesondere des nicht in den liechtensteinischen Banken verwalteten Vermögens nicht erfaßt werden kann. Interessant hiebei ist die Feststellung, daß ein Großteil der Stiftungen erst in den Jahren ab 1970 gegründet worden ist.

Die Betrachtung gleichartiger Institutionen, beispielsweise in Jersey, zeigt ein sehr ähnliches Bild. Die Regierung warb für die von Jersey angebotenen Instrumente offiziell auf der ganzen Welt und führte vor allem die Stabilität der Rechtsordnung und des Steuersystems ins Treffen.

Die DDR hat noch knapp vor dem Untergang ein Stiftungsrecht verabschiedet. In der Bundesrepublik Deutschland verwalten über 600 Stiftungen Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen. Dazu gehören bekannte Namen wie Krupp, Kugelfischer, Thyssen, Zeiss. Die größte Stiftung ist die Volkswagenstiftung, die schon im Jahre 1988 ein Stiftungsvermögen von DM 2,180 Mrd., Einnahmen von DM 197 Mio. und Ausgaben, vor allem für Forschung und Entwicklung, von DM 149 Mio. ausgewiesen hat. Die Volkswagenstiftung wurde im Jahre 1961 durch

die Bundesrepublik zusammen mit dem Bundesland Niedersachsen ins Leben gerufen.

Bei Betrachtung des wirtschaftlichen Umfelds in unserem Land ergibt sich folgendes Bild: Es bestanden und bestehen einige Wirtschaftskörper, die prak tisch oder auch rechtlich ohne einen hinter ihnen stehenden Eigentümer-Unternehmer auskommen: Dazu gehören etwa die Sparkassen aber auch alle jene sehr groß gewordenen Wirtschaftskörper, die aufgrund ihrer hohen Mitgliederzahl nicht mehr davon sprechen können, daß es eine echte Eigentümerbindung des Mitgliedes gibt. Zu denken ist an genossenschaftlich aber auch an vereinsrechtlich organisierte Gruppierungen. Die Eigentümerlosigkeit kann somit nicht a priori gegen das Instrument „Stiftung" sprechen.

In der Nachkriegszeit zeigte sich an dem österreichischen Spezifikum der extrem hohen Sparrate in risikoarme Veranlagungen, daß der Anleger die in der Volkswirtschaft notwendige Risikotransformation den Banken überlassen hat. Wenn der Anleger bereit war oder ist, Risikokapital zu übernehmen, so hat er dies meist anonym getan und dabei den Nachteil, daß er sich nicht als Eigentümer und Gesellschafter artikulieren kann, in Kauf genommen.

Nicht übersehen werden darf, daß sich die Rahmenbedingungen für Investoren in den letzten Jahren grundlegend geändert haben: Abgesehen von der Vernetzung des internationalen Bankwesens haben die seit 4. November 1991 in Kraft befindliche Devisenliberalisierung einerseits und der Beitritt zuerst zum Europäischen Wirtschaftsraum und dann zu der Europäischen Gemeinschaft (nunmehr: Europäische Union) mit ihren vier Grundfreiheiten (Freizügigkeit des Warenverkehrs, des Kapitals, der Person sowie die Niederlassungs- bzw. Dienstleistungsfreiheit) andererseits zu einer wesentlich größeren Mobilität des Kapitalvermögens, das mit jedem kleinen Pendelausschlag von einem Veranlagungsbereich in den anderen wandert, geführt. Kapital, das die gewünschten Instrumente nicht findet, kann daher in unserer Volkswirtschaft nicht gehalten werden.

Insbesondere das Einsetzen des sogenannten „Technologie-Booms" gekoppelt mit der Vereinfachung des Zugangs zu öffentlichen Handelsplätzen (z.B. Einführung des „Neuen Marktes" in Frankfurt am Main oder der Einführung des „Dritten Marktsegments" in Wien) hat zu einer Vielzahl von Börsengängen von jüngeren Unternehmen geführt. Die anfänglich hohen Kursgewinne haben vielfach auch das Interesse kleinerer und insbesondere privater Anleger geweckt und zu einer noch größeren Mobilität des Kapitals geführt.

3. Anwendungsbereich

Nunmehr beinahe zehn Jahre nach der Einführung der Privatstiftung hat sich dieses Instrument im österreichischen Wirtschaftsleben fest verankert. Durch ein flexibles Gesetz war es möglich, daß die Privatstiftung sich als Instrument vieler der ihr ursprünglich zugedachten Aufgaben etablieren konnte.

War ursprünglich auch gedacht, daß die Privatstiftung im öffentlichen Bereich

als Instrument für die Beschränkung des politischen Einflusses und somit der Gesundung der verstaatlichten Industrie dienen würde, hat sich die Politik nicht dafür entscheiden können, schrittweise einzelne Teile dieses Bereiches in Privatstiftungen zu überführen, um dann aus den Privatstiftungen heraus wirtschaftlich sinnvolle Privatisierungen durch Börseneinführungen und Teilverkäufe, ausschließlich nach kaufmännischen Kriterien, zu realisieren. Es wurde der Weg über die ÖIAG gewählt. Der Gedanke der Instrumentalisierung der Privatstiftung für die Einschränkung des politischen Einflusses einerseits und der Verminderung der Haftung der Gebietskörperschaften andererseits, hat sich – nach Schaffung der entsprechenden gesetzlichen Rahmenbedingungen – auf dem Sparkassensektor durchgesetzt. Vielfach wurde bereits von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, den bankgeschäftlichen Betrieb der Gemeindesparkassen in Aktiengesellschaften einzubringen und die – nur noch auf die Verwaltung der Anteile an den neuen Sparkassen-Aktiengesellschaften beschränkten – Sparkassen (Anteilsverwaltungssparkassen) in Sparkassen-Privatstiftungen umzuwandeln. Es ist dadurch den Gemeinden zwar Einfluß verloren gegangen, aber sie wurden auch haftungsfrei in bezug auf die Neuverschuldung der Sparkassen.

Wir werden in den nächsten Jahren einen weiteren Generationenwechsel erleben und damit die Übertragung von nicht unerheblichen Vermögenswerten von einer Generation auf die nächste. Den Pioniergenerationen nach dem Krieg ist es vielfach gelungen, mittelständische Familienbetriebe aufzubauen, die erhebliche Vermögenswerte repräsentieren und in denen üblicherweise alle freien und verfügbaren Mittel der Familie gebunden sind.

Bei einer rechtzeitig vorbereiteten, allenfalls auch in einzelnen Schritten durchgeführten Übertragung des Unternehmens in eine Privatstiftung kann nicht nur der zeitliche Anfall der Übertragungskosten geplant, sondern auch deren Höhe minimiert werden.

Ob ein Unternehmen zur Gänze oder nur zum Teil in eine Privatstiftung eingebracht wird, hängt letztlich davon ab, welche Freiheit über die verbleibende Substanz dem Eigentümer und Stifter sowie dessen Familie bleiben soll. Wenn das Interesse – je nach Lage des Falles und Größe des Unternehmens – nur darauf ausgerichtet ist, an einem Unternehmen eine qualifizierte Beteiligung zu erhalten, so genügt es, wenn die Privatstiftung mit 25,1 oder allenfalls mit 50,1 Prozent beteiligt ist, und sich der Rest im Familien- und Streubesitz befindet.

Die Privatstiftung ist oftmals Verwalterin von Gesellschaftsanteilen aller Art und nimmt die Stellung einer stabilen und stabilisierenden Gesellschafterin ein. Die vielfach aus abgabenrechtlichen Gründen gewählten, gesellschaftsrechtlich komplizierten Konstruktionen mit Familien- und Börsenholdings wurden entbehrlich.

Aber auch zur Verwaltung von Vermögen, das nicht unmittelbar mit Herrschaftsrechten an einem Unternehmen verbunden ist, sondern der reinen Kapitalveranlagung dient, haben sich Privatstiftungen als geeignet erwiesen. In Konkurrenz mit der Endbesteuerung ist eine Privatstiftung dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn es besondere Gründe zu berücksichtigen gilt: Derartige Gründe können darin liegen, daß eine Privatstiftung durch längere Zeit hindurch keine Zuwendungen an Begünstigte vor-

nehmen muß und daher manche Erträge steuerfrei veranlagen und thesaurieren kann.

Der Vorteil der Privatstiftung wird umso größer sein, je höher der thesaurierte Anteil der Erträge zu den ausgezahlten Mitteln ist. Damit kann in der Privatstiftung optimal auch für die eigene Pension angespart werden. Die Thesaurierungsfunktion der Privatstiftung wurde freilich durch die Einführung der Zwischensteuer eingeschränkt und hat Umstrukturierungen der Stiftungsvermögen notwendig gemacht.

Land- und forstwirtschaftliches Vermögen kann als Einheit in einer Privatstiftung erhalten werden. Aber auch im Bereich der Wirtschaft selbst und in Unternehmensgruppen kann die Privatstiftung besondere Aufgaben übernehmen, die besser aus der Unternehmenstätigkeit ausgelagert werden. Die Pharmaindustrie unterstreicht oftmals gerne, daß die Forschung nicht kommerziell beeinflußt wird. Überträgt man daher ein konkretes Forschungsprojekt einer Privatstiftung, so erreicht man damit die Loslösung vom kaufmännischen Betrieb und definiert gleichzeitig die hiefür zur Verfügung gestellten Mittel.

Gleiches gilt für den Bereich der Kunst: Kunstsponsoring in allen erdenklichen Ausgestaltungen gehört heute zu einer anerkannten und gewünschten unternehmerischen Nebentätigkeit, die staatliche Subventionen ergänzt. Dies gilt um so mehr, seit im Rahmen der Bugetkonsolidierung die staatlichen Mittel für die Förderung von Kultur und Kunst gekürzt wurden. Auch hier besteht die Möglichkeit, Wirtschaft und Kunst zu trennen und im Rahmen einer Kunststiftung durch einmalige oder regelmäßige Zuwendungen Mittel zur Verfügung zu stellen, ohne auf Ertragsschwankungen Rücksicht nehmen und jährlich neu entscheiden zu müssen. Hier fehlen seitens des Staates steuerlich attraktive Möglichkeiten des Kunstsponsorings durch Privatstiftungen. Zuwendungen durch Privatstiftungen für Zwecke der Kultur- und Kunstförderung genießen keinerlei steuerliche Erleichterungen, solche unterliegen gleichfalls der Kapitalertragsteuer.

Bestehende Kunstsammlungen und Kunstwerke können in einer Privatstiftung zusammengehalten werden; lebende Künstler können ihr Werk in der Privatstiftung erhalten. Auf das Beispiel des englischen „National Trust" sei hingewiesen.

Oftmals kann es vorkommen, daß die Entscheidung über Nachfolger in der Betriebsführung noch nicht möglich ist. Das Institut des Testamentsvollstreckers ist in unserer Rechtsordnung nur äußerst schwach ausgeprägt. Testamentarische Wünsche, Auflagen und Beschränkungen sind oftmals rechtlich nur schwer oder gar nicht durchsetzbar: Die Eingliederung in eine Privatstiftung mit klaren Aufträgen an den Stiftungsvorstand kann hier im Vergleich zu den erwähnten verlassenschaftsrechtlichen Instrumenten eine größere Rechtssicherheit und damit auch eine größere Entscheidungssicherheit für den Stifter bedeuten.

Ein Generationenwechsel kann zur Folge haben, daß die Verteilung des Vermögens letztlich zu einer Zerteilung des Geschaffenen wird. Sorge der abtretenden Eigentümer ist die Vernichtung des von ihnen Geschaffenen; Angst vieler potentieller Erben ist es, bereits in der ersten Generation nach dem Gründer die Einzelteile nicht mehr so zusammenhalten zu können, daß sie ein einheitliches Ganzes ergeben. In jeder Nachfolgegeneration gibt es zentrifugale Kräfte, die an die Verwertung der Sub-

stanz denken. In jeder weiteren Generation wird die Distanz zum ursprünglichen Unternehmen größer.

Die Privatstiftung kann – mit den erforderlichen Mitteln ausgestattet – ausgleichend wirken, wenn sie freie Anteile – aufgrund von vereinbarten Vorkaufs- und Aufgriffsrechten – erwirbt, oder wenn sich in einer der folgenden Generationen ein Erbe von der Substanz trennen möchte.

Es gibt aber auch Fälle, meist tragisch verbunden mit körperlichen Gebrechen und Behinderungen, die es weder dem Stifter auf eigene Lebenszeit noch potentiellen Erben ermöglichen, Vermögen zu verwalten. In diesen Fällen ist dies durch die Privatstiftung sicherzustellen.

Es werden aber auch Bedenken geäußert:

- Ein Stifter liefert nicht gern sein Vermögen einem Dritten, nämlich dem Stiftungsvorstand, der darüber verfügen kann, aus: Dem ist entgegen zu halten, daß sich der Stifter zu Lebzeiten durchaus Einflußrechte vorbehalten kann, und daß eine stufenweise Vermögenswidmung letztendlich die Gewöhnung an die neue Situation erleichtert.
- Es wird als moralisch bedenklich angesehen, wenn die Vermögenssubstanz den Erben und künftigen Generationen entzogen wird: Dem ist entgegenzuhalten, daß bei der Privatstiftung die Erhaltung der gewidmeten Vermögenseinheit im Vordergrund steht, und daß die größere Einheit letztlich besser geeignet sein wird, aus ihren Erträgnissen künftigen Generationen Zuwendungen zuteil werden zu lassen. Die Aufteilung des Vermögens auf die nächste Generation würde jedenfalls zur Zersplitterung des Vermögens führen.
- Durch die Eigentümerlosigkeit „versteinert" in der Privatstiftung das ihr gewidmete Vermögen, die unternehmerische Dynamik kommt abhanden: Dem kann entgegengehalten werden, daß in keiner Rechtsform die Persönlichkeit des Pioniers und Unternehmensgründers „konserviert" werden kann, daß aber ein richtig gewählter Stiftungsvorstand sehr wohl in der Lage ist, aus der Familie oder von außen die geeigneten Personen mit Managerqualitäten zu finden.
- Eine große und verständliche Sorge des Stifters ist es, ob die Organe tatsächlich seinen Intentionen gerecht werden: Durch etappenweise Übertragung von Vermögen – nach Lebensabschnitten und Lebensbedürfnissen abgestimmt – und von Verantwortung an die Stiftung, durch rechtzeitige Planung und durch schrittweise Realisierung können die emotionellen Hürden besser genommen werden, zumal sich der Stifter ja zu Lebzeiten den Einfluß auf „seine" Privatstiftung sichern kann.

Aus diesen Überlegungen heraus sollen zwei Beispiele für mögliche Funktionen einer Privatstiftung im Konzept des Stifters dargestellt werden:

Die Stiftung als „Quasi-Schiedsrichter": Im Zusammenhang mit Unternehmensbeteiligungen kann der Privatstiftung die Funktion eines „Schiedsrichters" zwischen den Mitgesellschaftern übertragen werden. So kann durch Übertragung auch nur einer Minderheitsbeteiligung von 2 Prozent an die Privatstiftung etwa eine „Patt-Si-

tuation" zwischen zwei Familienstämmen ausgeglichen werden. Die Schiedsfunktion der Privatstiftung kann aber auch beim Übergang des Unternehmens von einer Generation auf die nächste ausgleichend eingesetzt werden.

Die Stiftung als „Familienbörse": Im Zusammenhang mit der Erhaltung und Verwaltung von Unternehmensbeteiligungen besteht auch die Möglichkeit, die Privatstiftung als „Familienbörse" zu gestalten.

Als „Familienbörse" kann der Privatstiftung neben der Aufgabe, die Gesellschaftsanteile zu verwalten, auch die Funktion übertragen werden, frei werdende weitere Anteile und Anteile von übertragungswilligen oder aus finanziellen Gründen zur Übertragung gezwungenen Familienmitgliedern zu erwerben, aber auch Anteile an Mitglieder der Stifterfamilie, insbesondere wenn diese im Unternehmen tätig sind, – unter Sicherstellung der Rückübertragung durch Übernahme- und Vorkaufsrechte – zu übertragen.

Die Übertragung von Unternehmensbeteiligungen von der Privatstiftung an im Unternehmen mittätige Familienmitglieder oder auch an fremde Geschäftsführer dient auch der Absicherung der dynamischen Kraft in der Geschäftsführung. Diese Dynamik wird der Privatstiftung als eigentümerlose Vermögensmasse zumeist fehlen, da der Stiftungsvorstand eher gehalten ist, zu nutzen, zu verwalten und zu verwerten und kaum von ihm verlangt werden kann, neu zu schaffen und zu entwickeln.

Die Ausgestaltung der Privatstiftung als „Familienbörse" ist auch als Alternative zu Syndikatsverträgen zu sehen und damit als Mittel zur besseren Absicherung vor allem von Minderheitsgesellschaftern. Syndikatsverträge drücken üblicherweise – zum Teil massiv – den Verkaufspreis für Unternehmensanteile, insbesondere in Fällen der Not. Eine Privatstiftung, die im Laufe der Zeit Reserven angesammelt hat, kann hingegen in der Lage sein, einen fairen Kaufpreis zu bieten und dennoch stabilisierend den Einfluß der Familie sichern.

Im Lichte der Novellierung des § 31 des Einkommensteuergesetzes und der damit verbundenen Senkung der wesentlichen Beteiligung auf unter ein Prozent kann die „Familienbörse" auch als Instrument des Beteiligungsausgleichs dienen. So können auch von einer größeren Anzahl von Familienmitgliedern Beteiligungen von unter einem Prozent an dem Familienunternehmen gehalten werden, während der überwiegende Anteil der Beteiligung von der Privatstiftung gehalten wird. Die Privatstiftung kann durch entsprechende Bestimmungen der Stiftungsurkunde dazu verhalten werden, weiteren Familienmitgliedern – etwa nach Erreichen der Volljährigkeit – Anteile von unter einem Prozent zu einem günstigen Preis zu übertragen. Weiters kann in der Stiftungserklärung Vorsorge dafür getroffen werden, daß die Privatstiftung ihre Gesellschafterrechte (Stimmrechte) zum Wohl der Familie ausübt.

4. Privatstiftung, Ansprüche der Familie sowie Dritter – insbesondere Erbrecht, Unterhaltsrecht und eheliches Güterrecht

4.1. Erbrecht

Das österreichische Erbrecht ist insofern eine „Zerteilungsordnung", als festgelegt ist, daß bei jedem Erbgang, der nicht immer auch ein Generationenwechsel sein muß, das Vermögen nicht erhalten, sondern zerteilt und auf die Rechtsnachfolger (aufgeteilt) übertragen wird.

Die negativen Aspekte dieser gesetzlichen Regelungen zeigen sich deutlich in Fällen der Unternehmensübertragung, namentlich dann, wenn der Unternehmer sein gesamtes Vermögen im Unternehmen gebunden hat. Die Übertragung führt – aufgrund des österreichischen Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes, das Steuerklassen und einen progressiven, von der Bemessungsgrundlage abhängigen Steuersatz vorsieht – zu einem Griff auf die Substanz.

Durch das Institut der Privatstiftung ist es dem Erblasser freigestellt, entweder sein Vermögen den erbrechtlichen Teilungsregeln zu überlassen und damit Aufteilungen in Kauf zu nehmen oder aber der Erhaltung des Vermögens als Ganzes innerhalb einer Privatstiftung den Vorzug zu geben.

Die Entscheidung, ob Vermögen durch die Übertragung an eine Privatstiftung der eigenen Verfügung und auch der Verfügung der kommenden Generationen entzogen wird, ist eine Wertung, die der Stifter vornimmt und mit der er nicht zuletzt auch seine Meinung zum Ausdruck bringt, daß das in seiner Gesamtheit erhaltene Vermögen besser geeignet ist, die ihm vorschwebenden Ziele zu erreichen, als Teile oder die Summe der Teile. Es ist die Entscheidung des Stifters, welche Teile seines Vermögens er der Privatstiftung überträgt. Er kann damit auch den Zeitpunkt frei wählen.

Die im ersten Begutachtungsentwurf zum KMOG vorgeschlagenen Änderungen des PSG sahen vor, den „weiteren Organen zur Wahrung des Stiftungszweckes" (§ 14 Abs. 2 PSG) weitgehende Kontrollrechte über den Stiftungsvorstand zu gewähren. So hätten solche Organe ohne weiteres mit Begünstigten besetzt werden und ihnen die Kompetenzen zur Bestellung und Abberufung sowie Beratung des Stiftungsvorstandes übertragen werden können.

Diese Änderungen hätten bewirkt, daß das, was eigentlich vermieden werden sollte, nämlich Erbstreitigkeiten, in die Privatstiftung hätten getragen werden können, wenn rivalisierende Familiengruppen über ihre Vertreter in einem Kontrollorgan versuchen, auf die Führung der Privatstiftung Einfluß zu nehmen. So wäre auch die Funktion der Familien-Privatstiftung als „Schiedsrichter" verlorengegangen.

4.2. Gläubigerrechte

Es wurde mehrfach im Zusammenhang mit der Vermögenswidmung an Stiftungen die Frage erörtert, ob dadurch Gläubigerrechte umgangen oder gar vernichtet wer-

den können. Für die Praxis hat sich die Meinung verfestigt, daß die Vermögenswidmung an eine Stiftung als unentgeltliches Rechtsgeschäft keine Disposition zum Nachteil von Gläubigern zuläßt.

Es hat sich allerdings auch die Frage gestellt, ob und ab wann mit rechtlicher Relevanz von einem „endgültigen und unwiderruflichen Vermögensopfer" gesprochen werden kann, mit welchem das ursprüngliche Stiftervermögen dem Zugriff von Stiftergläubigern entzogen ist.

4.3. Ansprüche Dritter, die das gestiftete Vermögen belasten

Bei jeder Vermögensübertragung ist zu bedenken, daß mit dem Vermögen, über das verfügt wird, latente Lasten verbunden sein können. Jedes Vermögen ist Haftungsfonds seines Eigentümers, aus dem der Eigentümer Ansprüche Dritter, die gegen ihn gerichtet werden, erfüllen kann. Zu denken ist hiebei an Schulden und Verbindlichkeiten aller Art, aus welchem Rechtsgrund auch immer (beispielsweise Schadenersatz- und Haftpflichtansprüche, Steuerschulden, aber auch vermögensrechtliche Ansprüche im Zusammenhang mit der Ehe, insbesondere der Aufhebung oder Scheidung einer Ehe, und Unterhaltsansprüche).

Ist beim Eigentümer (Stifter) kein Deckungsfonds mehr vorhanden, weil er sein Vermögen in eine Privatstiftung eingebracht hat, stellt sich die Frage, an welchem Vermögen sich der Gläubiger befriedigen kann, welche Ansprüche geltend gemacht und auch durchgesetzt werden können. Maßgeblich ist in diesem Zusammenhang jeweils der Zeitpunkt des Entstehens der Ansprüche im Verhältnis zum Stichtag der Vermögensübertragung. Unentgeltliche Vermögensübertragungen können vom Stifter nicht zum Nachteil der – bei Vermögensübertragung bereits vorhandenen – Gläubiger getroffen werden.

Eine Verkürzung des Haftungsfonds kann dazu führen, daß auf das an die Stiftung übertragene Vermögen durchgegriffen wird. Für die Anfechtung stehen den Gläubigern des Stifters die in der Anfechtungs- und in der Konkursordnung vorgesehenen Tatbestände (insbesondere Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht, § 28 KO und § 2 AnfO, und Anfechtung unentgeltlicher Verfügungen, § 29 KO und § 3 AnfO) zur Verfügung.

4.4. Pflichtteilsansprüche

Ebenso wird das Vermögen eines Stifters durch bestehende Erb-, aber vor allem Pflichtteilsansprüche „belastet". Die Verfügung über das Vermögen des Stifters ohne Rücksichtnahme auf diese latenten Lasten kann daher unter Umständen zur Gefährdung dieser Vermögenswidmung an die Privatstiftung und damit zur Gefährdung der Privatstiftung selbst führen.

Im Zusammenhang mit Privatstiftungen geht es um die Frage, ob Ansprüche von Noterben durch die Übertragung von Vermögen an eine Privatstiftung geschmälert werden können.

Die Widmung des Stiftungsvermögens ist zwar keine Schenkung im technischen Sinn, aber doch ein unentgeltliches Geschäft, auf das die §§ 785, 951 ABGB analog anzuwenden sind. Zum Schutz von Pflichtteilsansprüchen sieht die Rechtsordnung bei deren Berechnung eine Berücksichtigung der vom Erblasser getätigten Schenkungen vor (§ 785 Abs. 1 ABGB), zu denen auch Widmungen an eine Privatstiftung zählen.

Wiederum ist auf die Maßgeblichkeit des Zeitpunktes des Entstehens der Ansprüche hinzuweisen: Gemäß § 785 Abs. 2 ABGB steht nämlich einem pflichtteilsberechtigten Kind das Recht, Schenkungen bei der Berechnung des Nachlasses in Anrechnung zu bringen, nur hinsichtlich solcher Schenkungen zu, die der Erblasser zu einer Zeit gemacht hat, zu der er bereits ein pflichtteilsberechtigtes Kind gehabt hat, einem Ehegatten nur hinsichtlich solcher Schenkungen, die während seiner Ehe mit dem Erblasser gemacht worden sind.

Unentgeltliche Vermögensübertragungen an Personen, die nicht zum Kreis der Pflichtteilsberechtigten gehören, sind nach Ablauf von zwei Jahren jedenfalls nicht mehr in die Berechnung einzubeziehen (§ 785 Abs. 3 ABGB).

Die Frist von zwei Jahren beginnt mit dem Zeitpunkt zu laufen, in dem die Schenkung – wie es der OGH nennt – „gemacht" worden ist, das heißt ein formgerechter Schenkungsvertrag geschlossen und das Geschenk tatsächlich übertragen worden ist. Die herrschende Lehre und Rechtsprechung verlangen, daß die Schenkung unwiderruflich und endgültig sein muß.

Endgültigkeit und Unwiderruflichkeit beziehen sich im Zusammenhang mit Privatstiftungen nach überwiegender Lehrmeinung nicht nur auf die Schenkung selbst, sondern auch auf die Privatstiftung. Es wird abgeleitet, daß die Frist nur dann zu laufen beginnt, wenn die Privatstiftung nicht mehr durch den Stifter widerrufen werden kann, da der Widerruf der Privatstiftung im Ergebnis dem Widerruf der Schenkung gleichkommt, – das Geschenk fällt jeweils an den Geschenkgeber (Stifter) zurück.

Vereinzelt wird sogar die Meinung vertreten, daß der Stifter sich auch jeglichen Einflusses auf das Geschenk zu begeben hat, er sich also auch nicht als Mitglied des Stiftungsvorstandes oder durch Rechte, die er sich als Stifter vorbehalten hat, einen Einfluß auf die Nutzung und Verwaltung des Geschenks erhalten darf. Soweit dies überblickt werden kann, liegt zu dieser Frage noch keine Entscheidung des Obersten Gerichtshofs vor.

Bei der Vorbereitung von Stiftungserklärungen ist daher auf die Möglichkeit des Widerrufsvorbehalts, dessen Wirkungen aber auch dessen Risiken hinzuweisen. Stiftungserklärungen enthalten mitunter Regelungen zur Vermeidung von Klageführungen gegen die Privatstiftung, wonach die Stiftungsbegünstigung so wie alle Anwartschaftsrechte bei Erhebung einer Klage durch den Berechtigten gegen die Privatstiftung wegen Ergänzung des Pflichtteils erlöschen.

In der „Auszahlungsanforderung" hat der Begünstigte dann – unter Bezugnahme auf die Bestimmungen der Stiftungserklärung – etwa zu bestätigen, daß er die Zuwendung unter der „auflösenden Bedingung, daß ein Begünstigter, wenn er eine Klage wegen Ergänzung des Pflichtteils gegen die Privatstiftung erhebt, seiner Zu-

wendung verlustig geht und die erhaltenen Beträge an die Privatstiftung zurückzuerstatten hat", entgegennimmt.

Bei solchen Regelungen ist zunächst zu fragen, ob eine Stiftungserklärung überhaupt der geeignete Platz ist, um ein an sich dem Erbrecht zuzuordnendes Verbot zu normieren. Die Privatstiftung steht außerhalb des Erbrechts, zumal dann, wenn sie unter Lebenden errichtet wurde und sie nicht einmal als Erbe eingesetzt oder letztwillig bedacht worden ist. Ein (wirksames) Bestreitungsverbot begünstigt ja nicht die Privatstiftung (weil diese ja in jedem Falle dazu berufen ist, den Stiftungszweck zu erfüllen), sondern den Erben, der allenfalls verletzte Pflichtteilsansprüche zu ergänzen hat. Festlegungen in der Stiftungserklärung sind daher nach den allgemeinen Grundsätzen des Erbrechts zu betrachten.

§ 774 ABGB bestimmt, daß der Pflichtteil „dem Noterben ganz frei bleiben" muß. Die dem römischen Recht entlehnte „Socinische Kautel" ermöglicht dem Noterben, sich von Beschränkungen, die seinen Pflichtteil mindern würden, zu befreien. Eine allenfalls angeordnete fideikommissarische Substitution ist nur hinsichtlich jenes Vermögensteils wirksam, der den Pflichtteil übersteigt.

Daraus abgeleitet gilt es als gesicherte Rechtsmeinung, daß zwar der Erbanspruch durch eine kassatorische Klausel geschmälert werden kann, nicht aber der Pflichtteilsanspruch. Jeder Pflichtteilsberechtigte kann also bei der Berechnung des Nachlasses Schenkungen in Anschlag bringen, die innerhalb von zwei Jahren vor dem Tod des Erblassers „gemacht" worden sind.

E contrario bedeutet dies, daß Vermögenswidmungen an eine Privatstiftung, die mehr als zwei Jahre vor dem Tod des Stifter erfolgen, in dem Sinne nicht mehr anfechtbar sind, als sie bei der Berechnung von Pflichtteilsansprüchen nicht mehr herangezogen werden können, dies – wie bereits ausgeführt – mit der Maßgabe, daß das „Vermögensopfer", also die Schenkung, endgültig sein muß.

Bei der Beurteilung, ob Pflichtteilsansprüche eines Erben verletzt, das heißt seine Erbansprüche durch die Übertragung von Vermögen an die Privatstiftung „verkürzt" worden sind, ist das Vermögen, und zwar sowohl das Vermögen außerhalb der Privatstiftung, als auch das Stiftungsvermögen, dahingehend zu bewerten und zu berechnen, ob durch die Erbquote aus dem Nachlaß (also dem Vermögen außerhalb der Privatstiftung) auch allfällige Pflichtteilsansprüche – berechnet vom Gesamtvermögen, das heißt einschließlich des Stiftungsvermögens – gedeckt sind. Die Anrechnung erfolgt nach der Methode des JB 114, sodaß rechnerisch angenommen wird, es wären noch alle Schenkungen im Nachlaß. Die Bewertung der Schenkung erfolgt gemäß § 794 ABGB.

Bei Hinzurechnung eines geschenkten Unternehmens sind die beweglichen Unternehmensbestandteile im Umfang des seinerzeitigen Empfangs mit dem Wert zum Zeitpunkt des Erbanfalls, die unbeweglichen hingegen mit dem Wert zum Zeitpunkt des Empfangs zu veranschlagen. Wertveränderungen sowie die mit dem Besitz der Liegenschaften im Zeitpunkt des Erbanfalls verbundenen Verwertungschancen sind zu berücksichtigen.

Pflichtteilsansprüche sind mit Pflichtteilsklage (Pflichtteilsergänzungsklage – Leistungsklage) im streitigen Verfahren – unabhängig vom Stand des Verlassenschafts-

verfahrens – geltend zu machen. Die Klage führt zur Berücksichtigung der Schenkung zugunsten aller Pflichtteilsberechtigten. Entscheidungen im Verlassenschaftsverfahren können die Rechte der Pflichtteilsberechtigten nicht beeinträchtigen.

Passiv legitimiert ist bis zur Einantwortung der Nachlaß, danach der Erbe. Die Pflichtteils(ergänzungs)klage kann unmittelbar nach Kundmachung des letzten Willens erhoben werden. Das Klagebegehren hat – entgegen dem Wortlaut des § 951 Abs. 1 ABGB – nicht auf Herausgabe des Geschenks (gewidmeten Vermögens) sondern auf Zahlung des fehlenden Betrages oder des Ausfalls am Pflichtteil bei Exekution in die geschenkte Sache zu lauten. Der Ausgleichsanspruch ist somit auf bares Geld gerichtet.

Wenn der Nachlaß zur Deckung des erhöhten Pflichtteils nicht ausreicht, wofür der Noterbe behauptungs- und beweispflichtig ist, entsteht ein Anspruch gegenüber dem Beschenkten, also auch gegenüber der Privatstiftung. Dies bedeutet daher, daß die Privatstiftung als Empfänger eines Geschenks im Falle latenter Ansprüche im Zeitpunkt der Vermögensübertragung nicht gesichert ist, daß ihr dieses Vermögen erhalten bleibt.

4.5. Unterhaltsrecht

In einem jüngst veröffentlichten Beschluß hat der Oberste Gerichtshof[24] die Rechtsansicht, daß Vermögenswidmungen an eine Privatstiftung nicht zur Minderung von Unterhaltsansprüchen führen können, auch für den Bereich des ehelichen Unterhalts bestätigt. Demnach vermindert das der Privatstiftung übertragene Vermögen den Anspruch des unterhaltsberechtigten Ehegatten der Höhe nach nicht. Dies war bereits in Zusammenhang mit der Anwendbarkeit des Anspannungsgrundsatzes für den Bereich des Kindesunterhaltes klargestellt, wonach die Beteiligung von Minderjährigen an der Errichtung einer Privatstiftung nicht als konkludenter Verzicht auf die Anwendung des Anspannungsgrundsatzes oder aber – falls doch ein Verzicht vorliegt – dieser jedenfalls wegen geänderter Umstände als unwirksam zu werten sei.[25]

Wurde Vermögen in eine Privatstiftung eingebracht und reicht das verbleibende Einkommen des Unterhaltspflichtigen zur Deckung des Unterhalts nicht aus, sind die hypothetisch aus dem gewidmeten Vermögen erzielbaren Kapitalerträge aufgrund des Anspannungsgrundsatzes bei der Bemessung des Unterhaltes einzubeziehen.

Wenn das Einkommen zur Abdeckung des so errechneten Unterhalts nicht hinreicht, kann die Vermögenswidmung nach den Bestimmungen der Anfechtungsordnung bekämpft werden. Es wird auch in diesem Zusammenhang die Ansicht vertreten, daß sowohl die zweijährige Anfechtungsfrist nach den Bestimmungen der Anfechtungsordnung, als auch die einjährige Frist für die Geltendmachung des Aufteilungsanspruches im Ehegesetz erst dann in Lauf gesetzt wird, wenn sich der Stifter

24. OGH, 23.11.2000, 2 Ob 295/00x.
25. Siehe OGH, 28.09.1999, 4 Ob 231/99w.

seiner Einflußrechte auf die Privatstiftung – insbesondere des Widerrufsrechts – begeben hat.

4.6. Eheliches Güterrecht

Auch der im ehelichen Güterrecht begründete Anspruch auf Aufteilung des ehelichen Gebrauchsvermögens und der ehelichen Ersparnisse können die Vermögenswidmung an eine Privatstiftung nachträglich gefährden. Es wird in der Lehre die Meinung vertreten, daß das einer Privatstiftung gewidmete Vermögen unter den gesetzlichen Voraussetzungen bei der Aufteilung der ehelichen Ersparnisse in Anrechnung zu bringen ist. Eine Anfechtung der Vermögenswidmung ist möglich, sofern das verbliebene Vermögen für die Erfüllung des im Rahmen des Aufteilungsverfahrens Zugesprochenen nicht ausreicht.

Hinsichtlich des Beginns der in der Anfechtungsordnung normierten Anfechtungsfrist gilt auch hier: Sie beginnt erst dann zu laufen, wenn sich der Stifter aller Einflußrechte auf das Geschenk sowie auf die Privatstiftung (insbesondere des Widerrufsrechts sowie des Rechtes, die Stiftungserklärung zu ändern) begeben hat. Es ist aber darauf zu achten, daß die gerichtliche Geltendmachung des Aufteilungsanspruches nur innerhalb der einjährigen Frist des § 95 EheG ab Scheidung möglich ist.

5. Zusammenfassende Betrachtung

Dies alles zeigt, daß es kein „Idealbild" und auch keinen „Idealfall" für die Privatstiftung gibt. Es wird stets ein Kompromiß unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten des Einzelfalles, der handels-, zivil- und abgabenrechtlichen, aber auch der familien- und erbrechtlichen Aspekte gesucht werden müssen. Gerade hier haben die beratenden Berufe einzusetzen und mit einer neuen Qualität der langfristig ausgerichteten Beratung die Möglichkeiten anzubieten, die sich durch die neue Privatstiftung ergeben.

Die Privatstiftung ist ein Instrument, dessen praktische Handhabung erlernt werden muß. Die Privatstiftung ist eine Herausforderung für alle, die sich dieses Instrumentes bedienen wollen und für alle, die es schaffen und betreuen werden. Die Privatstiftung erfordert ein neues Denken, das langfristige, Generationen überspannende Aspekte berücksichtigt, Entwicklungen vorhersieht und Regelungen für Personen, die möglicherweise noch gar nicht auf der Welt sind, vornimmt.

Mit der Privatstiftung wurde – spät aber doch – eine Lücke in unserer Rechtsordnung geschlossen. Es hat nicht lang gedauert bis dem neuen Instrument im In- und Ausland ausreichend Vertrauen entgegengebracht wurde; inzwischen hat sich die Privatstiftung als äußerst taugliches – Mißbrauchsfälle der neuen Rechtsform sind die Ausnahme geblieben – Instrument der Vermögensregelung und des Vermögenserhaltes etabliert.

Die sorgsame Vorbereitung und die qualifizierte Betreuung muß daher den potentiellen Stiftern und Stiftungsorganen weiterhin ein Anliegen bleiben. Nur dann, wenn jede einzelne Privatstiftung zum Vorteil und Nutzen des Stifters und der Begünstigten gereicht, nur dann, wenn sie über Familieninteressen hinausragende Förderungsaufgaben in Wissenschaft, Kunst und Kultur erfüllt, vor allem, wenn sie soziale Funktionen wahrnimmt, wie seinerzeit die mildtätigen Stiftungen, werden die Privatstiftungen insgesamt zu einem Motor, zu einer dynamischen Kraft in unserer Volkswirtschaft und zu einem nicht versteinernden Impulsgeber werden, mit dem auch wirtschaftlich schwächere Zeiten überwunden werden können.

CHRISTOPH KRAUS

Die österreichische Privatstiftung in den Nachfolgeregelungen von Familienunternehmen

Praktische Erfahrungen

Einleitung

Die Regelung der Nachfolge in Familienunternehmen ist selten eine Erfolgsstory. Zumeist wird die Nachfolge zu spät, zögerlich, zu wenig gesteuert und von externen Ereignissen bestimmt, durchgeführt. Johann Risak vom *Wiener Institut für Unternehmensführung* etwa meint: „(...) rund 70% der Übergaben gehen schief, weil die Übergabe zu spät, unvorbereitet oder erst in gewissen Situationen wie beispielsweise bei Krankheit oder in finanziellen Notsituationen stattfindet."[1] Oft ist es erst ein Todesfall in der abtretenden Generation, der eine Nachfolgeregelung bewirkt.

Der wahre Test eines Familienunternehmens und die Absicherung seiner langfristigen Überlebenschance liegen in einer gelungenen Nachfolgeregelung. Diese sonst so erfolgreiche Institution wird auch von ihren Kritikern zumeist in diesem Punkt angegriffen und diese – im Vergleich zur Publikumsgesellschaft oder dem Staatsbetrieb – Schwäche hervorgekehrt. Auch eine fundamentale Kritik des marktwirtschaftlichen Systems und des Privateigentums hakt hier ein und sieht einen Korrekturbedarf durch die öffentliche Hand.

Die österreichische Privatstiftung ist 1993 nicht nur für unternehmerisches Vermögen oder für Familienunternehmen geschaffen worden, sondern hat einen wesentlich breiteren Kreis von möglichen Nutzern, wie die große Anzahl der in den letzten Jahren gegründeten Stiftungen zeigt: Sparkassen, Arbeitnehmer oder gemeinnützige Institutionen haben sich dieses flexiblen Instruments bedient.

Allerdings ist wahrscheinlich die größte Anzahl der Stiftungen und sicherlich das größte Vermögen, das von Stiftungen gehalten wird, im Zusammenhang mit Familienunternehmen zu sehen. Es sind auch die größeren österreichischen Familienunternehmen bereits vorwiegend in Stiftungen eingebracht worden. Dabei spielt der langfristige Weiterbestand des Unternehmens und die unternehmerische Idee und damit die Nachfolgeregelung immer eine wichtige, wenn nicht die zentrale Rolle.

Diese Abhandlung bezweckt, die Nachfolgeproblematik in Familienunterneh-

1. Zit. n. Kathrin Gulnerits, Wie man seinen Betrieb richtig übergeben sollte, in: Wirtschaftsblatt, 14. August 1999, E 4.

men zu beleuchten und aufzuzeigen, inwiefern das österreichische Privatstiftungsgesetz eine Hilfestellung für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung in Unternehmen darstellt. Dabei wird, was die grundsätzliche Problematik von Familienunternehmen anbelangt, auf die angelsächsische Literatur und insbesondere auf das 1997 veröffentlichte Buch von Kelin E. Gersick u.a., *Generation to generation – life cycles of family business,*[2] sowie auf die Zeitschrift *Family Business Review* (im besonderen Bd. XIII, 2000/01, 2. Heft) Bezug genommen.

Vor allem aber stützt sich dieser Artikel auf die Erfahrungen, die in zahlreichen Gesprächen mit Familienunternehmern und Familienmitgliedern im Zusammenhang mit der Gründung und der Verwaltung von Stiftungen gewonnen wurden. Es sind nicht so sehr legistische Feinheiten, sondern die praktischen im unternehmerischen und im Familienbereich liegenden Probleme, die hier diskutiert und beleuchtet werden sollen.

A. Die Bedeutung und die Besonderheiten von Familienunternehmen

1. Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Familienunternehmen

Familienunternehmen sind das Rückgrat jeder Volkswirtschaft, auch der entwickeltsten mit einem sehr großen und tiefen Kapitalmarkt. In den USA etwa sind rund drei Viertel aller Unternehmen Familienunternehmen, sie beschäftigen die Hälfte aller Arbeitnehmer und erstellen fünfzig Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Auch von den fünfhundert größten Unternehmen der USA sind ein wesentlich größerer Anteil Familienunternehmen als gemeinhin angenommen: Von den FORTUNE 500 Unternehmen sind über vierzig Prozent ganz oder überwiegend im Familienbesitz.

In einer kleineren, weniger entwickelten Volkswirtschaft wie der Österreichs mit einem leider stark unterentwickelten Kapitalmarkt ist sowohl die Anzahl der Unternehmen als auch der Beschäftigten von sicherlich größerer Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft als etwa in den USA. Da es in Österreich kaum institutionelle Investoren gibt und auch an der Börse echte Publikumsunternehmen an den Fingern einer Hand abzuzählen sind, und auch die verstaatlichten Unternehmen zunehmend privatisiert werden, gibt es bei uns, mit Ausnahme der von ausländischen Konzernen kontrollierten Betriebe, fast nur mehr Familienunternehmen.

Im Lichte dieser volkswirtschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen gerade in einem Land wie Österreich, wo außerdem von politischer Seite ein „Ausverkauf" an das Ausland als Negativentwicklung dargestellt wird, erhält die Frage der Nachfolgeregelungen bei Familienunternehmen eine volkswirtschaftliche Dimension, die sie in größeren Ländern wahrscheinlich in dem Ausmaß nicht hat. Da die Nachfolge zumeist ein Stolperstein ist und – wie oben erwähnt – den wesentlichen

2. Kelin E. Gersick, John A. Davis u. Marion M. Hampton, Generation to generation – life cycles of the family business, Boston, Mass. 1997; das Buch ist 1999 in 4. Aufl. erschienen.

Test für den Erfolg eines Familienunternehmens darstellt, ist das Verständnis einerseits der Probleme einer solchen Nachfolge, andererseits der Möglichkeiten des Gesetzgebers, diese Nachfolge zu erleichtern, besonders wichtig.

2. Das Familienunternehmen als überlappendes System

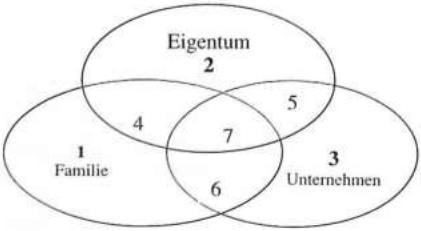
Die Nachfolgeproblematik und die Lösungsansätze bzw. die mögliche Rolle, die Stiftungen dabei einnehmen, wird einsichtiger, wenn Familienunternehmen – wie in der einschlägigen Literatur[3] aufgezeigt – als überlappende Systeme verstanden werden.

Während ursprünglich das Familienunternehmen als von zwei überlappenden Systemen bestimmt – nämlich dem des Unternehmens und dem der Familie – verstanden wurde, hat sich in den siebziger Jahren eine Konzeption von drei sich überschneidenden Systemen durchgesetzt. Das Familienunternehmen wird von diesen drei Systemen bestimmt, jedes hat seine eigenen Normen und seine Werte, die Organisationsstrukturen und auch die Regeln für die Mitgliedschaft sind unterschiedlich.

Die wesentliche Herausforderung für die Lösung von Problemen bei Familienunternehmen, wie etwa dem der Nachfolge, ist es, eine Strategie zu finden, die alle drei Subsysteme berücksichtigt und wenn möglich „zufriedenstellt".

Die drei Systeme, die das Familienunternehmen bestimmen, nämlich das Familiensystem, das Eigentumssystem und das Unternehmenssystem, werden üblicherweise folgendermaßen grafisch dargestellt.

Grafik 1:



1 Familienmitglied – weder Eigentümer noch Mitarbeiter des Unternehmens
2 Eigentümer bzw. Aktionär – weder Familienmitglied noch Mitarbeiter
3 Mitarbeiter des Unternehmens ohne Eigentum oder Familienmitgliedschaft
4 Eigentümer und Familienmitglied ohne Mitarbeit im Unternehmen
5 Eigentümer und Mitarbeiter, aber kein Familienmitglied
6 Familienmitglied und Mitarbeiter, aber kein Eigentümer
7 Eigentümer, Familienmitglied und Mitarbeiter

Jede Person hat einen und nur einen einzigen Platz in diesen sich überlappenden Systemeinheiten. Diese Sicht des Familienunternehmens eignet sich als Instrument für das Verständnis von Konflikten, wie etwa zwischen den nicht im Unternehmen be-

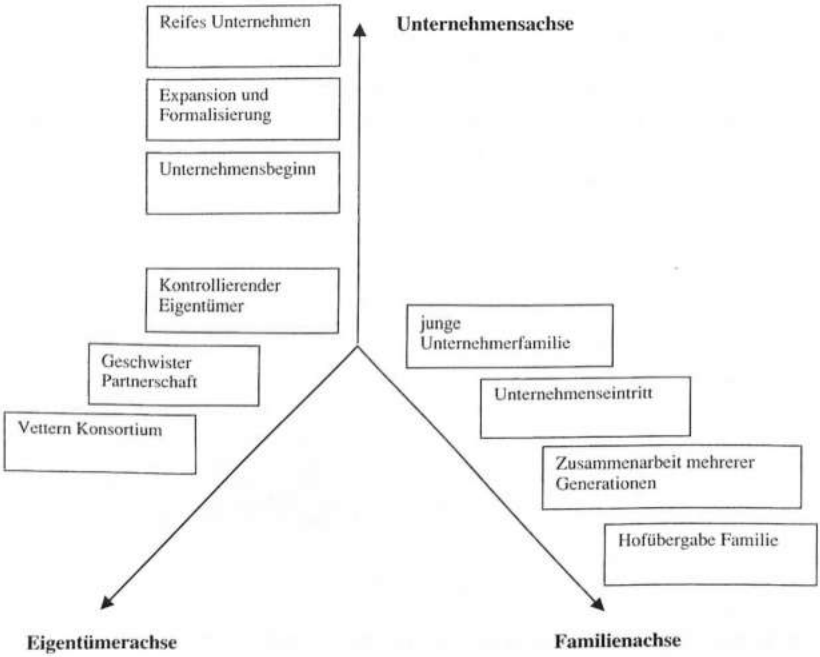
3. Siehe etwa Kelin E. Gersick u.a., Generation to Generation, wie Anm. 2.

schäftigten Eigentümern und den im Unternehmen direkt Tätigen oder auch zwischen den Familienmitgliedern (wie zum Beispiel den Zugeheirateten, die keine Eigentümerrechte besitzen, und den anderen). Es können zum Beispiel Konflikte über die Ausschüttungspolitik oder die Beschäftigungen von Familienmitgliedern anhand der unterschiedlichen Interessenlage der in den drei Kreisen befindlichen Personen recht gut verdeutlicht werden.

3. Ein dreidimensionales Entwicklungsmodell

Da sich die drei oben dargestellten Kreise für eine zeitliche Sicht der Dinge und vor allem für das Verständnis von Nachfolgeproblemen als zu statisch erwiesen haben, wurde von den bereits oben angeführten Autoren Kelin E. Gersick u.a.. ein dynamisches, den Zeitablauf in verschiedenen Entwicklungsstadien berücksichtigendes Modell entwickelt, das unten grafisch dargestellt ist:

Grafik 2:



Es wurden die drei Kreise in Entwicklungsachsen dargestellt, entlang deren sich das Familienunternehmen „bewegt" und die alle drei für das Verständnis der aufkommenden Probleme bzw. deren Lösungsansätze gleichzeitig zu berücksichtigen sind.

Während die Unternehmensachse in einer durchaus klassischen Art und Weise den Unternehmensanfang bis zum reifen Unternehmen über eine zunehmend formalisierte Unternehmensstruktur darstellt, ist die Eigentümer- und vor allem die Familienachse origineller und weniger geläufig. Was die Eigentümerdimension anbelangt, bildet dieses Modell eine weit verbreitete und vereinfachte Entwicklung ab und berücksichtigt nicht Eigentümerlösungen wie Stiftungen oder öffentliche Börsenotierungen eines Teils des Kapitals. Auf diese Weise kann anhand der Standardentwicklung auf die Besonderheiten einer Stiftungslösung besser eingegangen, und können deren Vorteile klarer herausgearbeitet werden.

Auf der Eigentümerachse figuriert zuerst der kontrollierende Eigentümer, der Einzelunternehmer, der Unternehmensgründer, eine in den meisten Fällen gewählte Eigentümerstruktur bei Unternehmensbeginn. Gefolgt wird dieses Stadium von der in der nächsten Generation zumeist üblichen Zusammenarbeit der Kinder des Unternehmensgründers, die sich sowohl das Eigentum als auch die Unternehmensleitung teilen. Bei reifen Unternehmen, die längere Zeit existiert haben und erfolgreich waren, wird diese Geschwisterpartnerschaft abgelöst von einem sogenannten Vetternkonsortium, wo die Enkelkinder des Unternehmensgründers das Unternehmen besitzen und führen.

Die Entwicklungsdimension der Familie wird in vier Stadien dargestellt, die vom Alter der Familienmitglieder, die in jeder Generation im Unternehmen tätig sind, bestimmt wird.

Zum Verständnis der Nachfolgeproblematik und zur Vorwegnahme möglicher zukünftiger Probleme ist für jedes Unternehmen festzustellen, an welchem Punkt der drei Entwicklungsachsen es angelangt ist, und welche typischen und allgemein gültigen Probleme auf die Beteiligten zukommen. Für Nachfolgeregelungen etwa werden auf der Familienachse die Probleme einer Hofübergabefamilie zu berücksichtigen sein, auf der Unternehmensachse die Anforderungen und die Qualifikation, die an die familiäre Unternehmensleitung in dem spezifischen Stadium, in dem sich das Unternehmen befindet, gestellt werden, und auf der Eigentümerachse, in welches Stadium es angesichts der Familienunternehmensentwicklung kommen sollte.

Vor dem Hintergrund eines solchen dynamischen dreidimensionalen Entwicklungsmodells von Familienunternehmen können nun die praktischen Probleme dargestellt werden, die sich bei Unternehmensnachfolgen typischerweise stellen.

B. Probleme der Nachfolgeregelungen in der Praxis

1. Kontinuität und Nachfolge

Für die Generation, die die hauptsächliche Verantwortung für die Nachfolgeregelung trägt, nämlich die scheidende Generation, steht zumeist nicht so sehr die Frage der Nachfolge im Vordergrund, sondern die Frage der Kontinuität. Die Schwierigkeit, die den Nachfolgeprozeß sehr häufig verzögert und bis zu dem Punkt hinausschiebt,

wo Tod, Krankheit oder die Unternehmensentwicklung eine Nachfolgeregelung aufzwingen, liegt vor allem auch darin, daß die scheidende Generation die Kontinuität wahren möchte und dafür selten eine bessere Lösung als den Status quo findet.

Das Ideal, das vielen Familienunternehmen noch immer vorschwebt und das auch in der Literatur sehr oft im Vordergrund steht, ist die „monarchische" Nachfolge vom Vater auf den Sohn, der „in die Fußstapfen des Vaters" tritt und die Familien- und Unternehmenstradition weiterführt. Dieses idealtypische Nachfolgemodell scheitert jedoch in den meisten Fällen daran, daß keine oder mehrere Nachkommen vorhanden sind, daß seitens der jungen Generation kein Interesse an einer familiären Nachfolge besteht, und vor allem daran, daß die scheidende Generation angesichts der Unternehmensentwicklung und des beinharten Wettbewerbs erkennen muß, daß das Unternehmen keinem qualifizierten familiären Nachkommen übergeben werden kann. Sehr oft bedeutet eine solche Erkenntnis seitens der scheidenden Generation eine Entscheidung für den Verkauf und damit das Ende des Familienunternehmens.

Für die Familien, in denen Nachfolgeregelungen unabhängig von der Existenz eines über jeglichen Zweifel erhabenen Nachfolgers erfolgreich geregelt wurden, gilt, daß dieses Problem als ein kontinuierlicher Prozeß von allen Beteiligten identifiziert wird und daß vor allem das Thema der Nachfolge „auf den Tisch kommt". Die Beteiligten haben bei solchen erfolgreichen Familienunternehmen nicht nur über den Zeitpunkt der Nachfolge, sondern auch über die verschiedenen Rollen dabei eine klare gemeinsame Sicht der Dinge.

Die entscheidende Frage, die es dabei vordringlich zu lösen gilt, ist die des Eigentums des Unternehmens, da von dieser grundsätzlichen Entscheidung die meisten anderen, wie etwa das Management oder der Status bzw. das Prestige der betroffenen Person in der Familie abhängen.

2. Mangelndes Bewußtsein verschiedener Nachfolgemöglichkeiten

Da die scheidende und gleichzeitig für die Nachfolgeregelung bestimmende Generation häufig auf die monarchische Kontinuität fixiert ist und diese idealtypische Lösung oft undurchführbar ist, liegt eines der Hauptprobleme einer erfolgreichen Nachfolgeregelung darin, den Beteiligten und vor allem der älteren Generation die Möglichkeit und das Bewußtsein zu vermitteln, daß es mehrere Nachfolgeregelungen gibt.

Wenn alleine das oben beschriebene dynamische Entwicklungsmodell herangezogen wird, dann kann im Bereich der Eigentümerdimension Kontinuität der Struktur, eine komplexere oder auch eine einfachere Struktur gewählt werden. Die Autoren des Buchs *Generation to Generation* identifizieren neun verschiedene Varianten (wie zum Beispiel von einer Geschwisterpartnerschaft zurück zu einem kontrollierenden Eigentümer, oder von einem kontrollierenden Eigentümer zu einem Vetternkonsortium, usw.), die den Entscheidungsträgern offenstehen, deren sie sich zumeist nicht bewußt sind.

Jede dieser Nachfolgeoptionen involviert grundsätzlich unterschiedliche Abläufe

und Übergänge, die es gilt zu überlegen, zu planen und zu entscheiden. Dies ist ein recht aufwendiger Prozeß, dem sich Unternehmer häufig ungenügend oder ungern unterziehen.

3. Den unternehmerischen Traum erhalten

Ganz wesentlich in der Frage der Kontinuität des Unternehmens, die, wie wir oben behauptet haben, in der Nachfolgefrage im Vordergrund steht, sind der Traum, die Vision, die unternehmerischen Ideale des Unternehmensgründers. Bei erfolgreichen Unternehmen und Unternehmensgründern steht nicht so sehr die Gewinnmaximierung im Vordergrund, sondern sehr oft ein „unternehmerischer Traum", der im Mittelpunkt der Tätigkeit der aufbauenden Generation stand und den sie in der Nachfolgeentscheidung berücksichtigen möchte und dessen Fortführung im Zentrum dieser Entscheidung steht.

Dieser unternehmerische Traum kann eine starke, auf Forschung und Entwicklung bauende Produktpolitik sein, eine gewisse Investitions- und Fianzierungspolitik, eine Art der Personalführung wie eine starke Mitarbeiterbeteiligung oder ein die gesamte Belegschaft als Familie betrachtender Führungsstil, eine auf besondere Qualität setzende Produktionsweise, und kann sogar von ideologischen oder religiösen Motiven getragen sein. Zumeist ist es eine Reihe von solchen Motiven, die diesen unternehmerischen Traum ausmachen, von dem der Unternehmer überzeugt ist, daß dieser seinen unternehmerischen Erfolg bedingt hat und daher von den Unternehmensnachfolgern ebenso zu respektieren ist.

Wesentlich in der Entscheidung über die Nachfolge ist eine Formulierung dieses unternehmerischen Traums und vor allem, ihn den Familienmitgliedern bzw. den zukünftigen Entscheidungsträgern zu vermitteln und von diesen tragen zu lassen. Wenn dieser Traum zu einem gemeinsamen und von der Familie getragenen wird, dann stellt er ein Element der Stärke und der Begeisterung für die gesamte Familie dar und dient als Zusammenhalt für das Unternehmen sowie für eine möglicherweise schon verzweigte Familie. Über Generationen hinweg funktionierende Unternehmerfamilien wie die Rockefellers oder die Rothschilds haben wahrscheinlich einen solchen gemeinsamen Traum aufbauen und bewahren können.

Die dabei entstehenden Probleme sind darauf zurückzuführen, daß es in Familien unterschiedliche, miteinander in Konflikt stehende Träume gibt, daß die Realität wie zum Beispiel die Qualifikation der zukünftigen Entscheidungsträger mit dem Traum nicht übereinstimmt, daß es eine Machtstruktur in der Familie gibt, die diesem Traum widerspricht, oder daß die Unternehmenskultur sich an äußere Gegebenheiten anpassen muß, die diesem Traum widersprechen.

Eine gemeinsame Definition und Formulierung dieses unternehmerischen Traums ist daher ein wesentlicher Faktor für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung.

4. Das Dilemma zwischen Familienharmonie und Wohl des Unternehmens

In den Nachfolgeentscheidungen der älteren Generation ist sehr häufig ein Konflikt zwischen ihrem Willen anzutreffen, jedes der Kinder gleich zu behandeln und der Absicht, das Unternehmen vor einer Zersplitterung zu bewahren und ihm eine einheitliche Führung zu geben. Dieser Konflikt wird zumeist zugunsten der Familienharmonie entschieden und dabei spielen auch die nicht im Unternehmen beschäftigten Mitglieder der älteren Generation wie etwa die Ehefrau des Unternehmers, die auf das Wohl aller ihrer Nachkommen bedacht ist, eine entscheidende Rolle. Selten sind die in bäuerlichen bzw. in adeligen Gesellschaftsschichten durchaus üblichen Regelungen, wo ein Stammhalter das gesamte land- bzw. forstwirtschaftliche Erbe antritt und die anderen Familienmitglieder Erbverzichtserklärungen abgeben.

Diese Betonung einer gerechten Verteilung auch von unternehmerischem Vermögen führt nicht selten dazu, daß auch gut geplante und rechtzeitig durchgeführte Nachfolgeregelungen zur Zersplitterung, zu unüberbrückbaren Konflikten zwischen gleichberechtigten Eigentümern und zum Verkauf des Unternehmens führen, was das Ende des Familienunternehmens und des unternehmerischen Traums ihres Gründers bedeutet.

Wenn hingegen das Wohl des Unternehmens von der älteren Generation als bestimmendes Kriterium gewählt wird und das Unternehmen mehrheitlich oder gänzlich einem Nachkommen übergeben wird, dann geht dies selten ohne einen manchmal über Generationen dauernden Familienkonflikt vonstatten, der dann auf der zukünftigen, oft immer noch gemeinsam vorzunehmenden Führung des Unternehmens lastet. Solche tief verwurzelten, in dem Glauben einer ungerechten Behandlung begründeten Ressentiments können ebenfalls zu einem – zumindest teilweisen Verkauf – der Minderheitsanteile an Außenstehende führen und werden auch manchmal dadurch bereinigt, daß ein Familienteil den anderen auskauft.

Dieses Dilemma zwischen der Familienharmonie und dem Wohl des Unternehmens ist daher auf jeden Fall eine Belastung für das Unternehmen und stellt die ältere Generation vor eine unangenehme Zerreißprobe, die häufig zu einem Hinausschieben der Entscheidung und letztlich einer Lösung zu Ungunsten des Wohls des Unternehmens führt.

Selten hat sich auch ein möglicher Lösungsansatz bewährt, der manchmal gewählt wird, nämlich die Eigentumsrechte gleich aufzuteilen, jedoch einem geeigneten Familienmitglied die Verantwortung für das Management zu übertragen. Zu oft haben die nicht im Management vertretenen Familienmitglieder ihre Eigentümerfunktion in einer Art und Weise ausgeübt (wie etwa bei der Ausschüttungspolitik oder der Hereinnahme von Partnern), die dem Familienmitglied, das im Management Verantwortung getragen hat, seine Aufgabe schwierig bis unmöglich machte.

5. Objektive Auswahlkriterien für den Unternehmensnachfolger

Besonders heikel bei den Nachfolgeentscheidungen von größeren Familienunternehmen ist eine auch von der nachfolgenden Generation geteilte, gemeinsame Beurteilung der notwendigen bzw. vorhandenen Qualifikation der Führungskandidaten. Die Akzeptanz bei den aus Gründen des Unternehmenswohls „benachteiligten" Familienmitgliedern kann erleichtert werden, wenn ihnen die Gründe für die Auswahl des „Bevorzugten" und die Methodik der Auswahl glaubhaft gemacht werden. Wenn diese Entscheidung nicht nur von Familienmitgliedern getroffen wird, denen immer emotionale Beweggründe unterstellt werden können, sondern außenstehende Experten zugezogen werden, ist eine Akzeptanz solch harter Entscheidungen leichter.

Auch die Entscheidung, welche Familienmitglieder in solche Führungspositionen aufgenommen werden können und nach welchen objektiven Kriterien diese auszusuchen sind, wird leichter akzeptiert und effizienter implementiert, wenn bei dem Entscheidungsprozeß außenstehende Experten beigezogen werden, die ein Objektivierungselement darstellen.

6. Psychologische Widerstände gegen die Nachfolgeregelung

Es gibt nur sehr wenige Familien, bei denen die ältere Generation erfreut ist, die Zügel zu übergeben. Die wesentlichen Gründe für die Widerstände seitens der älteren Generation liegen in:

a) der Angst, die führende Rolle im Unternehmen bzw. im Familienclan zu verlieren und ihr Prestige einzubüßen;

b) einem psychologischen Konflikt zwischen „Integrität" und „Verzweiflung".

   Dieser von Kelin E. Gersick u.a. im Buch *Generation to Generation* dargestellte Konflikt ist eine Konsequenz des oben beschriebenen unternehmerischen Traums, der zumeist nicht in der Art realisiert wurde, wie es der Unternehmensgründer erhofft hatte. Er ist dazu verleitet, gegen Ende seiner unternehmerischen Laufbahn all das nachzuholen, was ihm bisher noch nicht gelungen ist und der Welt zu zeigen, daß sein Traum doch voll in Erfüllung gehen kann. Diese „heroische Mission" noch zu erfüllen, ist sehr häufig ein Hauptgrund dafür, daß Nachfolgeregelungen nicht oder zu spät getroffen werden.

   Dem wirkt jedoch ein Gefühl der Integrität in bezug auf die kommenden Generationen entgegen, wo der Unternehmensgründer sich – ähnlich wie in der monarchischen Welt – als ein Glied einer langen Kette sieht, wo jedes seinen konstruktiven Beitrag zu leisten hat. Auf diese Generationenverantwortung hinzuweisen und sie dem die Nachfolgeregelung zu verantwortenden Unternehmer klarzumachen, hilft diesem häufig, den internen Konflikt zwischen „Verzweiflung" über die noch nicht vollendete heroische Mission und „Generationenintegrität" zugunsten der letzteren zu entscheiden.

c) Sehr oft ist auch die nachfolgende Generation durch ihr Bemühen, das Nachfolgethema zu meiden, für eine verzögerte oder fehlende Lösung mitverantwortlich. Häufig will keiner von den Nachkommen als erster dieses Thema anschneiden und sich gegenüber dem Erblasser in Misßkredit bringen oder ihm gegenüber als Erbschleicher erscheinen.

Auch hier gilt, daß die psychologischen Widerstände am besten dadurch überwunden werden, daß das Nachfolgethema offen besprochen und thematisiert wird.

C. Die Stiftung als Lösung für die Probleme der Nachfolgeregelung

1. Kontinuität und Eigentümerdefinition als zentrales Anliegen einer Stiftungsgründung

Wie oben dargestellt, sind die zwei Schlüsselelemente für den Rückzug der älteren Generation aus dem Unternehmen die Nachfolge und vor allem die Sicherung der Kontinuität. Das Hauptanliegen für die Gründung einer Stiftung und für das Einbringen eines Familienunternehmens bzw. Anteile davon in eine Stiftung ist im allgemeinen die Sicherung der Kontinuität: Die Kontinuität des Familienunternehmens, die Kontinuität der Absicherung der Familie, die Kontinuität der mehrheitlichen Kontrolle eines Unternehmens, die Kontinuität in der Unterstützung eines gemeinnützigen Zwecks usw. Bei der Gründung einer Stiftung und den Überlegungen für die Formulierung einer Stiftungsurkunde bzw. vor allem der Stiftungszusatzurkunde steht immer die Regelung der Zukunft im Mittelpunkt aller Überlegungen. Allein die Gründung einer Stiftung impliziert damit bereits eine Regelung für die Zukunft mit einer starken Betonung der Kontinuität.

Ein weiteres wesentliches Element für die Bedeutung der Stiftung in der Nachfolgeregelung liegt darin, daß – ebenfalls *eo ipso* – die Privatstiftung die für alle Nachfolgeregelungen wesentliche Schlüsselfrage löst, nämlich die des zukünftigen Eigentümers. Auch wenn die Ausübung der Eigentümerrechte zu Lebzeiten des Stifters in der Praxis selten von den Organen der Stiftung wahrgenommen wird, so sollte für die Frage der Nachfolgeregelung allen potentiellen Erben und Nachfolgern klar sein, wer diese Rechte in Zukunft wahrnehmen wird.

In der Praxis ist festzustellen, daß die Gründung einer Stiftung in der Regel nicht zu einer sofortigen Nachfolgeentscheidung führt was die Unternehmensführung anbelangt, sondern diese trotzdem erst mit dem Ableben des Stifters entschieden wird. Es ist jedoch zumindest eine langfristige Regelung getroffen und vor allem auch durch die Bestimmungen der Stiftungszusatzurkunde das wesentliche Anliegen der Kontinuität gewahrt worden.

Ebenso löst die Stiftung nicht das Dilemma einer idealen Nachfolge vom Vater auf den ältesten Sohn, aber sie regelt zumindest über Generationen hinweg die Eigentumsfrage und schließt nicht aus, daß Nachkommen je nach den vom Stifter festgesetzten Spielregeln eine Rolle spielen können.

Wenn die Eigentumsrechte am Familienunternehmen bereits auf die nächste bzw. sogar übernächste Generation übertragen wurden und Familienstiftungen gegründet werden, die nicht die Gesamtheit der Unternehmensanteile, sondern einen dem Familienstamm entsprechenden Prozentsatz dessen halten, dann sind solche Stiftungslösungen für die Nachfolgeregelung weniger nützlich als eine Einbringung des Gesamtunternehmens in eine einzige Stiftung. In einem solchen Fall ist es notwendig und auch häufig festzustellen, daß die einzelnen Familienstiftungen einen Syndikatsvertrag abschließen, der die Idee der Kontinuität verwirklicht.

Dies setzt allerdings voraus, daß die einzelnen Stifter ähnliche Absichten verfolgen und ein Konsens trotz aller Familienemotionen möglich ist. Wenn dies nicht der Fall ist, dann ist in Einzelfällen ein Syndikatsabkommen zwischen den Stiftungen einzelner Familienmitglieder eines bestimmten Stamms bzw. zwischen Familienmitgliedern, die „miteinander können", möglich, ansonsten erfüllt die Stiftung nicht die Funktion einer erleichterten Nachfolgeregelung.

2. Stiftungsgründungen setzen die Auseinandersetzung mit verschiedenen Varianten der Nachfolgeregelung voraus

Wie oben dargestellt, sind sich Unternehmer sehr häufig der verschiedensten Möglichkeiten der Nachfolgeregelung nicht bewußt, und es werden aus diesem Grund häufig ungeeignete Entscheidungen für die Nachfolge getroffen.

Die Gründung einer Stiftung kann auch in diesem Punkt Abhilfe schaffen, da der Unternehmer für die Gründung der Stiftung und insbesondere für die Formulierung der Stiftungszusatzurkunde im Regelfall weit mehr Hilfe von erfahrenen Beratern in Anspruch nehmen muß, als wenn er die Nachfolgeregelung im testamentarischen Weg mit seinem Hausanwalt bzw. Hausnotar abhandeln müßte. Für die Gründung ihrer Stiftung wenden sich Unternehmer erfahrungsgemäß an spezialisierte Rechtsanwälte und Wirtschaftstreuhänder, die in langen und ausführlichen Gesprächen über die verschiedenen Möglichkeiten, die für das jeweilige Unternehmen bzw. den jeweiligen Unternehmerwillen eine möglichst ideale Lösung finden.

Die Formulierung der Stiftungszusatzurkunde ist ein Unterfangen, das von den beteiligten Stiftern sehr ernst genommen wird, in das viel Zeit an Überlegung investiert wird und wofür Expertenmeinungen von verschiedenen und wenn möglich den anerkanntesten Spezialisten eingeholt werden.

Auf diese Art und Weise wird die Nachfolge nicht nur eine Wachablöse von einem Kapitän zum andern, sondern vielmehr eine langfristig gültige Restrukturierung der Form des Unternehmens, seiner Führungsmechanismen und der Auswahl seines Managements.

Solche grundsätzlichen Entscheidungen werden auch von der einschlägigen Fachliteratur als Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge gefordert.

3. Die Stiftung als „verewigter" unternehmerischer Traum

Die Stiftung ist nicht nur ein „lebendiger Grabstein", sondern ermöglicht dem Stifter, seinen „unternehmerischen Traum" zu formulieren, ihn in der Stiftungszusatzurkunde festzuhalten und ihn mittels des Instituts der Stiftung langfristig aufrecht zu erhalten. Bei solchen Stiftungszusatzurkunden von Stiftungen, die Unternehmensbeteiligungen halten, steht diese unternehmerische Vision zumeist im Zentrum. Der Stifterwille wird festgehalten, was die Art der Unternehmensführung anbelangt, die Prinzipien, nach denen vorzugehen ist, die Sparsamkeit, die in allen Bereichen im Vordergrund zu stehen hat, die Verhältniszahlen, die von den zukünftigen Managern bei der Führung des Unternehmens zu beachten sind, die Faustregeln, die bei den verschiedensten Managementaufgaben einzuhalten sind usw. usw.

Dem Unternehmer wird auf diese Art und Weise die Möglichkeit gegeben, nicht nur die Kontinuität zu wahren, sondern vor allem auch die Kontinuität in einer Art und Weise festzuhalten, wie er sie von Anfang an beabsichtigte.

Natürlich kann ein solcher unternehmerischer Traum auch in anderer Art und Weise festgehalten und dem Unternehmen vorgegeben werden. Er kann in Form einer starken Familientradition vom Vater auf die Kinder oder über eine vom Unternehmensgründer stark bestimmte Unternehmenskultur weitergegeben werden. Es scheint aber die Stiftung die Möglichkeit zu eröffnen, den unternehmerischen Traum „in Stein zu meißeln" und damit die effizienteste Methode zu bieten, unabhängig von geeigneten und motivierten Nachkommen bzw. der Existenz einer mündlichen Tradition den Weiterbestand des Unternehmens zu sichern.

4. Das Dilemma zwischen Familienharmonie und Unternehmenswohl

Dies kann durch die Stiftung wesentlich entschärft werden. Das Einbringen eines Familienunternehmens in eine Stiftung bedeutet zumeist, daß der Einfluß der Familienmitglieder auf das Unternehmen reduziert bzw. gänzlich ausgeschaltet ist. Die Familienmitglieder haben keinen direkten Einfluß mehr auf die Ausübung der Eigentümerfunktion, die – in der Theorie und nach Ableben des Stifters hoffentlich auch in der Praxis – den Stiftungsorganen vorbehalten ist.

Viele Stiftungsurkunden sehen einen Beirat vor, der aus Familienmitgliedern besteht und der Entscheidungen des Vorstandes zu sanktionieren hat, bzw. ein gewisses Mitspracherecht bei dessen Nominierung eingeräumt bekommen kann. Aus der Natur dieses Organs und zumeist auch in Stiftungszusatzurkunden festgelegt, müssen Familienmitglieder, die in einem zumeist recht klein gehaltenen Familienbeirat (typischerweise besteht er aus nur einem Vertreter jedes Familienstammes) sitzen, einstimmige Entscheidungen treffen, um ein Gegengewicht zum Vorstand abgeben zu können.

Die Zuweisung der Eigentümerfunktion an die Stiftungsorgane und das Zurückdrängen der Familienmitglieder aus dieser Eigentümerfunktion auf der einen Seite, und der für eine Einflußnahme notwendige Familienzusammenhalt auf der anderen

Seite, führt dazu, daß das Unternehmen als Streitforum für die Familie nicht mehr zur Verfügung steht und größere Harmonie erzeugt wird.

Wenn in den Begünstigten-Regelungen Familienmitglieder nicht ausgeschlossen bzw. benachteiligt sind, und wenn klare Regeln aufgestellt werden, unter welchen Bedingungen Familienmitglieder Organfunktionen im Unternehmen einnehmen können, ist auch die Wahrscheinlichkeit für ein gutes Familienklima gesteigert.

Die erbrechtlichen Regelungen zum Pflichtteilsrecht, die bei der Gründung von Stiftungen immer zu beachten sind und für die zumeist in den Stiftungsurkunden Vorkehrungen getroffen werden, stellen sicher, daß die Begünstigten-Regelungen ausgewogen sind bzw. im Vorfeld mit den Betroffenen im Wege von Pflichtteilsverzichtserklärungen u.ä. geregelt werden. Es ist durchaus üblich, daß solche Erklärungen von den Pflichtanteilsbegünstigten im Zuge einer Stiftungsgründung eingeholt werden, um sicherzustellen, daß die Stiftung nicht angefochten und die gesamte Konstruktion nach Ableben des Stifters nicht gefährdet wird.

Erfahrungsgemäß hat die Gründung einer Stiftung bereits vor Ableben des Stifters und Unternehmensleiters zu einer Beruhigung der bei Familien durchaus häufig festzustellenden Ängste vor Benachteiligungen geführt und die Familienharmonie gefördert. Dies wird dadurch begünstigt, daß Qualifikationskriterien bei der Unternehmensführung und Begünstigtenregelungen geklärt werden müssen. Auch die Regelungen, die zu einer Pflichtteilsverzichtserklärung führen, und die Klärung der Eigentümerfrage, beruhigen Ängste und überwinden das Dilemma zwischen Familienharmonie und Wohl des Unternehmens.

5. Eine Stiftung kann die Objektivierung von Personalentscheidungen sicherstellen

Als weiterer wesentlicher Faktor einer erfolgreichen Nachfolgeregelung ist die Frage zu klären, welche Familienmitglieder unter welchen Bedingungen in den Organen des Unternehmens tätig sein können. Klar definierte Kriterien, die auch schriftlich festgehalten werden und die von den beteiligten Familienmitgliedern ohne Wenn und Aber mitgetragen werden, sind auch bei reifen, größeren Familienunternehmen eher eine Seltenheit. Sehr häufig gibt es für diese Frage unausgesprochene und vor allem unklare Konventionen, wo viele Mißverständnisse entstehen bzw. Begünstigungen unterstellt werden können. Am einfachsten sind jene Regelungen, die allerdings nur in Ausnahmefällen anzutreffen sind, nach denen Familienmitglieder prinzipiell von leitenden Funktionen ausgeschlossen sind.

Sobald einige Familienmitglieder mehr oder weniger erfolgreich im Unternehmen tätig sind, während andere Mitglieder bzw. Eigentümer anderen Beschäftigungen nachgehen, stellt sich die für die Nachfolgeregelung wesentliche Frage der Objektivierung. Diese Frage wird bei einem erfolgreichen Familienunternehmen, das in zunehmendem Maße auch Nicht-Familienmitglieder in Führungspositionen aufnehmen muß, zu einer Schlüsselfrage.

Die Stiftung ermöglicht eine solche Objektivierung in zweifacher Hinsicht: Vor-

erst kann der Stifter ein für allemal Kriterien festlegen, die zu erfüllen sind, um Familienmitglieder in leitende Positionen kommen zu lassen. Typischerweise werden von Stiftern zumeist eine entsprechende universitäre Ausbildung und eine mehrjährige Erfahrung in einem fremden Unternehmen stipuliert. Auch wird häufig die erfolgreiche Leitung eines Unternehmensteils des Familienbetriebs vorausgesetzt. Weiters wird zumeist ein Gremium für die endgültige Entscheidung der notwendigen Qualifikation eingerichtet. Dieses Gremium ist im Regelfall die Eigentümervertretung, nämlich der Vorstand der Stiftung. Da dieser Vorstand *ex lege* nicht aus Begünstigten bestehen darf und erfahrene Experten für diese Organfunktionen ausgewählt werden sollten, ist die Objektivierung dieses Entscheidungsprozesses gesichert und sind die familiären Emotionen und Unterstellungen von Begünstigungen neutralisiert.

Natürlich ist die Voraussetzung der Qualifikation der Mitglieder der Stiftungsvorstände bzw. deren Fähigkeit, sich gegen Querschüsse seitens bestimmter Familienmitglieder durchzusetzen, noch in den wenigsten Fällen getestet worden, sondern es bleibt der Stifter bzw. Unternehmensleiter trotz einer Stiftung häufig der tatsächliche Entscheidungsträger. Es sind jedoch die zivilrechtlichen Voraussetzungen im Rahmen einer Stiftung geschaffen, dieses wesentliche Element der Objektivierung im Auswahlprozeß sicherzustellen.

6. Psychische Vorbehalte gegen die Kommandoabgabe können durch eine Stiftung abgebaut werden

Wie oben ausgeführt, ist in vielen Familienunternehmen die Hauptursache für eine fehlende bzw. mangelhafte Nachfolgeregelung und eine zeitgerechte „Hofübergabe" die Abneigung aller Beteiligten, sowohl der alten als auch der jungen Generation, die Nachfolgefrage anzuschneiden und das Problem auf den Tisch zu bringen.

Mit der Gründung einer Stiftung und der Entscheidung über die wesentlichen Regelungen der Zukunft muß das Problem nicht nur offen andiskutiert, sondern auch zumeist im Rahmen der Familie sachlich und ohne Emotionen ausgesprochen werden. Auch wenn bei diesen Aussprachen und den darauffolgenden Schriftstücken nur sehr selten auch der Zeitpunkt für den Abtritt der alten Generation festgelegt und trotz Stiftung die Hofübergabe hinausgezögert wird, so hat die Beschäftigung mit dem Thema doch zumeist einen beschleunigenden Effekt und regelt die zukünftigen Rollen der einzelnen Familienmitglieder.

Einen weiteren Vorteil bietet die Stiftung bei der Überwindung der psychischen Widerstände durch die Konzentration des Stifters auf generationenübergreifende Regelungen. Wie wir oben gesehen haben, ist genau dieses Bewußtsein des Stifters, einen konstruktiven Beitrag zur Familientradition zu leisten, das wesentliche Mittel, um die oben beschriebene „Integrität" zu erlangen. Zusätzlich ist das Festhalten des unternehmerischen Traums, der heroischen Mission des Unternehmers in einer Stiftungsurkunde und die Übertragung der Verwirklichung dieser Idee auf die Organe der Stiftung ein weiteres, sehr wirksames Mittel, die Unternehmensnachfolge zu regeln.

Schlußfolgerungen

Bei den in der Fachliteratur und in der Praxis festgestellten Schwierigkeiten und Widerständen bei der Regelung von Nachfolgen in Familienunternehmen kann die Stiftung eine durchaus konstruktive Rolle spielen. Diese war auch zumindest mittelbar über die Vermeidung von Unternehmenszersplitterung und Unternehmensverkäufen an das Ausland eine der hauptsächlichen Motivationen des Gesetzgebers im Jahr 1993 und einer kleinen Gruppe von Beratern, die damals an der Formulierung des Gesetzes mitgewirkt hat. In der Praxis hat sich dies wahrscheinlich besser bewährt als ursprünglich angenommen, was allein aus der Tatsache gefolgert werden kann, daß eine wesentlich größere Anzahl von Stiftungen gegründet wurde, als vorhergesehen werden konnte. Allerdings, eine objektive Messung des Erfolges von Privatstiftungen ist nicht erfolgt und wird auch sehr schwierig durchzuführen sein.

Trotz dieses Erfolges ist zu betonen, daß die Stiftung sicherlich nicht das einzige Mittel ist, um Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen erfolgreich durchzuführen. Es gibt immer wieder Gründe, weshalb Familienunternehmen durchaus ohne Stiftung die Regelung der Nachfolge schaffen können: Ein tüchtiger, von allen anderen anerkannter Unternehmensnachfolger oder eine lange und starke Familientradition für Nachfolgeregelungen erübrigen die Einbringung eines Familienunternehmens in eine Stiftung.

Vor allem aber wird sich das Instrument der Stiftung erst in der Periode nach dem Ableben des Stifters bzw. Unternehmensleiters zu bewähren haben. Dann wird sich erweisen, inwiefern der Stiftungsvorstand die Eigentümerfunktion zum Wohle des Unternehmens wahrnehmen kann und die Qualifikation für diese Aufgabe besitzt. Die Frage stellt sich, inwiefern die ursprünglichen Stifter die Stiftungsorgane im Hinblick auf diese zukünftige Rolle ausgewählt haben. Oft ist in der Praxis die Auswahl der Stiftungsorgane, die häufig eines der langwierigsten Probleme bei der Gründung einer Stiftung darstellt, nicht mit dem Blick auf diese zukünftige Verantwortung dieses Vorstands getroffen worden.

Trotzdem scheint die Stiftung sowohl für den Erhalt der österreichischen Familienunternehmen als auch für die österreichische Volkswirtschaft ein wesentliches Instrument bei der Unternehmensnachfolge darzustellen.

MICHAEL HILTI

Unternehmensnachfolge und Vermögensweitergabe – ein Fallbeispiel an Hand des Hilti Familientrusts

Als der Vorsitzende der ÖGU, Alois Mosser, mit der Bitte an mich herantrat, für den vorliegenden Band das Beispiel der „Familienstiftung Hilti" darzulegen, zögerte ich zunächst. Die Regelungen der Nachfolge innerhalb von Familienunternehmen und die Weitergabe von Vermögenswerten in der Familie selbst schienen mir doch von Fall zu Fall zu individuell und von den jeweils sehr spezifischen familiären Voraussetzungen geprägt zu sein, als daß sich daraus exemplarische, allgemein gültige Schlüsse ableiten ließen.

Die hohe Aktualität des Themas im allgemeinen und das unvermindert große Interesse am Beispiel der Familienstiftung Hilti im besonderen haben es nun aber trotzdem sinnvoll erscheinen lassen, unsere Erfahrungen mit der Unternehmensnachfolge und Vermögensweitergabe schriftlich festzuhalten.

Die Geschichte der Familienstiftung Hilti an sich ist unspektakulär. Was aber für den Leser sicher von einem gewissen Interesse sein dürfte, sind die von uns im Prozeß der Gründung und der Weiterentwicklung unserer Familienstiftung gemachten Erfahrungen und Erkenntnisse. Erfahrungen und Erkenntnisse, von denen wir annehmen, daß sie den Leser zu neuen Gedanken anregen, bzw. von ihm selbst konkret genutzt werden können. Dieser Beitrag ist also aus der Praxis entstanden und richtet sich im Sinne eines Gedankenanstoßes wieder an die Praxis.

Wenn in der Folge nicht mehr von Familienstiftung Hilti, sondern von der Martin Hilti Familien-Treuhänderschaft oder kurz vom Familientrust bzw. einfach vom Trust die Rede ist, dann deshalb, weil die Familienstiftung Hilti rechtlich gar keine Stiftung, sondern ein Trust nach liechtensteinischem Recht ist. Diese Rechtsform eines Trusts, für Kontinentaleuropa eher ungewöhnlich – hier überwiegt die Form der Stiftung – ist im angelsächsischen Raum sehr verbreitet und üblich. So lehnt sich das liechtensteinische Trustrecht auch weitgehend an das angelsächsische Trustrecht an. Die Gründe, weshalb der Trust der auch in Liechtenstein gebräuchlichen Form der Stiftung vorgezogen wurde, werden später kurz dargelegt.

Hilti Familientrust und Hilti Konzern oder Hilti Gruppe sind zwangsweise sehr eng miteinander verbunden. Für das Verständnis der gegenseitigen Beziehungen ist ein kurzer Rückblick auf die Unternehmensgeschichte und die wesentlichen Eckwerte der Hilti Gruppe notwendig.

Die drei Phasen der Trustentwicklung

Aus heutiger Sicht erfolgte die Entwicklung des Trusts in drei Phasen:

Phase I (Gründung und *stand-by* – Phase)

In der ersten Phase 1980 bis 1991 lag das Schwergewicht der Tätigkeit in der formellen Konstituierung des Trusts. Diese umfaßte nach der Erarbeitung einer Trusturkunde die Etablierung der verschiedenen Gremien und die Wahl der jeweiligen Funktionsträger. Der Trust war gegründet, die Urkunde in enger Anlehnung an die allgemein gebräuchlichen Trustbestimmungen verfaßt, die entsprechenden Gremien etabliert, aber weitere wesentliche Tätigkeiten bzw. Aktivitäten über die formal juristischen Erfordernisse hinaus entwickelten sich nicht. Rückblickend kann diese Zeit als Gründungs- und *stand-by* – Periode bezeichnet werden. Zum besseren Verständnis des Trustaufbaues und dessen Struktur dient folgende schematische Darstellung:

Struktur des Trusts, dessen Organe und deren wesentliche Aufgaben:

Protektoren (oberstes Kontrollorgan) idR. 5 Mitglieder

Wesentliche Aufgaben: Kontrolle Einhaltung der Zielsetzungen und Bestimmungen der Trusturkunde
Mitwirkung bei wesentlichen Entscheidungen wie: Auflösung Trust, Änderungen Bestimmungen der Urkunde, Trustpolitik, Truststrategie, Ausschüttungspolitik, Grundlagen der Rechnungslegung, etc.

Trustees (Treuhänder) (oberstes Exekutivorgan) idR. 5 Mitglieder

Wesentliche Aufgaben: Verantwortliche Geschäftsführung des Trusts, Verwaltung des Treugutes, Erarbeitung von Politik und Strategie des Trusts, Überwachung Trustverwaltung, Rechnungslegung, etc...

Trustverwaltung (eingesetzt und im Auftrag der Trustees handelnd)

wesentliche Aufgaben: Erledigung des Tagesgeschäfts, Verwaltung und operative Anlage Trustvermögen, Buchhaltung und Berichterstattung

Externe, unabhängige Kontrollstelle

B e g ü n s t i g t e

Phase II (Phase der Aktivierung)

Die zweite Phase von 1991 bis 1996 kann als Phase der Aktivierung des Trusts gesehen werden. Zielsetzung war es nun, den Trust nicht nur als solchen etabliert zu haben, sondern wirklich „operational" zu machen, das heißt, die Trustbelange durch ein aktives Management der Trustverantwortlichen selbst zu besorgen. Der Hilti Konzern überschritt in dieser Zeit die zwei Milliarden-Umsatzgrenze in Schweizer Franken und so wurde es wichtig, nicht nur praktische Erfahrungen über die Wirkungsweise des Trusts und der einzelnen Organe zu gewinnen, sondern auch Arbeitsweise und Verbindung des Trusts zur Hilti Gruppe und *vice versa* im täglichen Leben kennenzulernen und auf ihre Eignung zu prüfen. Zur Unterstützung der Trustees wurde für das Tagesgeschäft eine operative Trustverwaltung etabliert, welche sich neben den anfallenden Arbeiten des Tagesgeschäftes insbesondere mit der Anlage von finanziellen Mitteln beschäftigte, hatte der Trust doch in den vergangenen Jahren eine Politik der Thesaurierung der erzielten Dividenden verfolgt. In diese Zeit fallen auch die Ausarbeitung einer ersten Ausschüttungspolitik zugunsten der Begünstigten sowie erste Aktivitäten im immateriellen, also ideellen Bereich. Dies geschah durch Unterstützung von sozialen Hilfswerken und Hilfsprojekten, durch Programme der Aus- und Weiterbildung von Jugendlichen oder durch kulturelle Aktivitäten.

Phase III (Grundlegende Überarbeitung und Neuformulierung)

Nach rund fünfjähriger „praktischer Anlauf- und Lernphase" erfolgte aufgrund der bisher gemachten Erfahrungen und Erkenntnisse Ende 1995 mit dem Entscheid, die bestehende Trusturkunde grundlegend zu überarbeiten, ein weiterer und sehr wichtiger Schritt. Ein Ziel dieses Vorhabens war es, grundlegende Gedanken und Vorstellungen über die langfristige Funktionsweise und Ausrichtung des Trusts, welche als Teil des Vermächtnisses von Prof. Martin Hilti angesehen werden konnten, zusätzlich in die Trusturkunde einzuarbeiten. Mit der Integration dieser grundlegenden Gedanken erfolgte eine Klärung in vielen Bereichen. Die bisherige Trusturkunde erfüllte zwar alle rechtlich relevanten Bestimmungen, ließ aber viel Spielraum für unterschiedliche Betrachtungen und Auslegungen einzelner Bestimmungen offen. Damit war Konfliktpotential gegeben, welches einer Lösung bedurfte. Insbesondere war es wichtig, nicht nur für heutige, sondern insbesondere auch für zukünftige Funktionsträger, welche an der ganzen Entwicklung des Trusts nicht beteiligt waren, Klarheit zu schaffen .

Daß Klarheit der Bestimmungen die Arbeit und vor allem die Zusammenarbeit wesentlich erleichtert, muß eigentlich nicht besonders betont werden. So dienen diese grundlegenden Gedanken als Leitlinien für alle Trustorgane wie auch für die Familie selbst. Gleichzeitig sollte die Möglichkeit der Revision benutzt werden, um die bestehenden Bestimmungen der Trusturkunde nochmals einer sehr kritischen Prüfung zu unterziehen. Dazu wurde ein eigenes Projektteam eingesetzt, welches ei-

nen Fragenkatalog mit allen wesentlichen und relevanten Fragen erarbeitete und den Auftrag erhielt, diese anhand aller denkbaren Szenarien (*best case – worst case*) wie gewisse Konstellationen von Personen usw. durchzuspielen, daraus entstehende Konsequenzen, Schwachpunkte, Unklarheiten oder potentielle Konflikte aufzuzeigen und entsprechende Vorschläge zur Anpassung und Klärung bzw. zur Neuformulierung von Bestimmungen der Trusturkunde zu erarbeiten. Nach Abschluß dieser doch umfassenden Arbeiten durch das Projektteam wurden zusätzlich drei unabhängige, sehr renommierte Fachexperten zur nochmaligen, eingehenden Gegenprüfung des nun vorliegenden neuen Entwurfes der Urkunde beigezogen.

Da es sich um Fragen von hoher Relevanz handelt, die auch für Dritte von praktischem Wert sein können, ist es sicher opportun und hilfreich, diese Fragen hier konkret zu nennen.

Fragenkatalog

• *Beständigkeit*
Ist die Beständigkeit des Trusts gegeben? Bestehen Möglichkeiten zur Beendigung des Trusts?

• *Willkür – Mißbrauch*
Welche Möglichkeiten ergeben sich für welche Personen (Allianzen) und in welchen Situationen? Ist genügend Handhabe gegen willkürliches und mißbräuchliches Vorgehen gewährleistet?

• *Patt-Situationen*
Wie ist die Regelung in Patt-Situationen? Welche Risiken ergeben sich?

• *Uneinigkeit*
Was ist bei Uneinigkeit unter den Begünstigten, den Trustees und Protektoren vorzukehren? Wie funktionieren die Entscheidungsmechanismen?

• *Krisenszenarien*
Welche Krisenszenarien sind möglich? Wer entscheidet in Krisenfällen?

• *Qualifikationsanforderungen*
Sind differenzierte Anforderungen je nach Funktion möglich? Wie läuft das Auswahlverfahren ? Wer entscheidet letztinstanzlich? Welche Rolle spielen die Protektoren, was ergeben sich daraus für Anforderungen?

• *Machtstellung familienfremder Trustees*
Welche Konsequenzen ergeben sich, wenn keine treubegünstigten (familieninternen) Trustees im Amte sind?

• *Nichtwiederwahl*
Was kann gegen die mißbräuchliche Nichtwiederwahl von familienfremden Trustees und Protektoren vorgekehrt werden?

• *Trennung Familientrust – Hilti Gruppe*
Wie kann dem Grundsatz der Trennung zwischen Familientrust und Hilti Gruppe auch hinsichtlich der Familienmitglieder sowohl in numerischer Sicht als auch bezüglich der Qualifikationskriterien nachgelebt werden?

• *Erweitertes Going-Public*
Ist ein allfällig erweitertes Going-Public aus Trust-Sicht denkbar?

• *Stellung grundlegender Gedanken, Leitbild – Trusturkunde*
Welche Stellung nehmen die grundlegenden Gedanken, das Leitbild ein? Wer kann diese allenfalls ändern?

• *Klarheit der Urkunde*
Welche Bestimmungen der Treuhandurkunde sind nicht klar genug oder bedürfen der Interpretation?

Für die Überarbeitung und entsprechende Neufassung der Trusturkunde wurden ursprünglich drei bis vier Monate veranschlagt. Effektiv dauerten diese Arbeiten dann aber fast ein ganzes Jahr. Gerade die Auseinandersetzung mit den verschiedenen Fragestellungen, die unterschiedlichen Interpretationen der beteiligten Personen (natürlich insbesondere der Juristen), sowie das Simulieren und Durchspielen verschiedenster – auch extremer – Szenarien und Entwicklungen in Trust, Hilti Konzern sowie in der Familie, führten immer wieder zu neuen Erkenntnissen mit neuen Frage- und Problemstellungen, die wiederum neuer Lösungen und Ansätze bedurften. Dabei gab es einen ganz einfachen Grundsatz: Wenn sich die Juristen am Tisch nicht einig waren und Freiraum für unterschiedliche Interpretationen vorhanden war, dann wurde die fragliche Bestimmung solange bearbeitet und ausdiskutiert, bis allgemeiner Konsens herrschte. Das kostete in dieser Phase zwar sehr viel Zeit; Zeit, die später bei der Umsetzung aber wieder gewonnen werden konnte. Das Statement eines externen Experten, die Trusturkunde sei das beste Dokument mit den klarsten Regelungen, welches er als Jurist im Falle einer Familienunternehmung je vorgefunden habe, mag alle Beteiligten an diesem Prozeß sehr zuversichtlich stimmen. Die nachfolgende, sehr reibungslose Erfahrung mit der praktischen Umsetzung der Trustbestimmungen und die hohe Funktionsfähigkeit des Trusts bestätigen dieses Urteil.

Zusammenfassend kann für den Hilti Familientrust gesagt werden, daß sehr klare und eindeutige Ziele bestehen, verbunden mit:

- ebenso klaren und verbindlichen Ausführungen und Bestimmungen innerhalb der Trusturkunde

- Bestimmungen, die von hohen ethischen Prinzipien geleitet sind
- einer langfristigen Ausrichtung und Geltung auch für kommende Generationen
- Möglichkeiten einer weiteren Entwicklung und Aktualisierung der Trusturkunde aufgrund zukünftiger innerer und äußerer Entwicklungen

Was bedeutet dies im einzelnen, bzw. in der Praxis ?

Nehmen wir als Beispiel die überaus zentrale Frage der Qualifikation. Dazu folgende Auszüge aus der Urkunde: „Die Verwirklichung der Ziele dieser Treuhänderschaft ist nur möglich, wenn charakterlich und fachlich qualifizierte Personen dieser Ordnung nachzuleben gewillt sind. Die Durchsetzung der Qualifikationsanforderungen an die Funktionsträger dieser Treuhänderschaft und des Hilti Konzerns ist deshalb von allerhöchster Bedeutung." Und weiter heißt es zur Qualifikation: „(...) in ihr liegt die imperative Forderung, das Vorliegen der Qualifikation bei den Funktionsträgern von Treuhänderschaft und Hilti Konzern immer sicher zu stellen, und zwar ohne Rücksicht auf eventuelle Folgen für Einzelne oder allfällige Unstimmigkeiten in der Familie Hilti. So ist mit aller Konsequenz und nötigenfalls auch mit der erforderlichen Härte darauf zu achten, dass nur fachlich und persönlich höchst qualifizierte, integere, loyale, stark leistungsorientierte und leistungsfähige Menschen mit einer hohen sozialen Ethik und Wertvorstellung Verantwortung in der Treuhänderschaft und dem Hilti Konzern übertragen erhalten."

So enthält die Trusturkunde eindeutige Qualifikationsprofile für die einzelnen Funktionsträger des Trusts und auch für den Verwaltungsrat des Hilti Konzerns. Es mag vielleicht erstaunen, daß die Qualifikationsanforderungen für Verwaltungsratsmitglieder des Hilti Konzerns durch den Trust festgelegt wurden. In Anbetracht der Tatsache, daß der Trust Alleinaktionär und daher für die Bestellung des Verwaltungsrates entscheidend ist, erscheint dies nur logisch und konsequent. Diese Qualifikationsanforderungen, welche als solche nicht veränderbar und verbindlich sind, gelten für alle Betroffenen – ungeachtet, ob Familienmitglied oder nicht. Es gilt somit der Grundsatz: Kapitalbesitz bedeutet nicht automatisch Führungsanspruch, und Nachfolger wird die bestgeeignete und dafür qualifizierte Person.

Für alle obersten Gremien des Trusts (Protektoren und Trustees) und des Hilti Konzerns (Verwaltungsrat), besteht der Grundsatz, daß Familienmitglieder in der Minderzahl zu sein haben. Dies mit der klaren Intention, keine Dominanz der Familie in diesen Gremien zu haben und möglichst viel externes Talent, Wissen und Fähigkeiten für Trust und Hilti Konzern gewinnen und erhalten zu können. Derartige Regelungen steigern nicht zuletzt die Attraktivität für potentielle, familienfremde Kandidaten für solche Top-Führungsfunktionen.

Hinsichtlich der ethischen Prinzipien sei folgende Passage aus der Trusturkunde zitiert: „(...) heutige wie zukünftige Funktionsträger der Treuhänderschaft müssen sich der hohen Verantwortung für den Hilti Konzern bewusst sein. Gewinnmaximierung ist nicht einziges und oberstes Ziel. Mitarbeiter sind als Menschen und Partner im Unternehmen zu sehen. Gleichzeitig ist eine hohe Ertragskraft zu schaffen, wel-

che die notwendige Grundlage zur Sicherung zukünftiger Vorhaben, zur Wahrung der Unabhängigkeit und Handlungsfreiheit und zur Gewährung aller sozialen Errungenschaften bildet."

Diese Aussage bestimmt unmittelbar sowohl die Dividendenpolitik des Hilti Konzerns als auch die Ausschüttungsstrategie zugunsten der Begünstigten des Trusts. So sind der hohe Eigenkapitalisierungsgrad und der Bestand beträchtlicher Finanzmittel des Hilti Konzerns auch eine Folge dieser Grundhaltung.

Die intensive Auseinandersetzung mit der Problematik Willkür und Mißbrauch von Machtpositionen führte dazu, daß insbesondere darauf geachtet wurde, eindeutige *checks and balances* zwischen den einzelnen Gremien und Funktionsträgern des Trusts wie auch zwischen Trust und Hilti Konzern zu schaffen und diese in ihrer unbedingten Funktionsfähigkeit zu sichern. So sind unter anderem die Voraussetzungen von Doppelfunktionen für jede einzelne Tätigkeit und natürlich vor allem deren Verhinderung sowohl für Familienmitglieder als auch familienfremde Führungskräfte genau geregelt. Eine Ämterkumulation ist in diesem Sinne nicht möglich, weder für Familienmitglieder noch für familienfremde Funktionsträger .

Als zusätzliche Kontrolle und Verantwortung obliegt es immer dem hierarchisch nächst höheren Gremium, die fachlichen und die sozialen Qualifikationen möglicher Kandidaten vor einer Entscheidung eingehend und kritisch zu prüfen, und der Wahlentscheid bedarf des grundsätzlichen Einverständnisses dieses Gremiums. Eine personelle Situation, wie sie voriges Jahr am bekannten und sehr unrühmlichen Beispiel des Kuoni Konzerns und der Kuoni Stiftung entstehen konnte, ist aufgrund unserer Bestimmungen schlichtweg unmöglich.

Wir sehen diese teilweise sehr rigiden Bestimmungen daher nicht nur als Schutz für die Familie, sondern insbesondere auch als Schutz für alle Mitarbeitenden des Hilti Konzerns weltweit. Es ist ein Schutz vor potentiellen Machtgelüsten einzelner bzw. von Interessengruppen („Seilschaften"), sowie auch ein Schutz vor einer möglichen „kalten Enteignung" der Familie durch Familienfremde. Diese Schutzfunktion muß zusätzlich auch unter dem Gesichtspunkt gesehen werden, daß wegen der doch rigorosen Qualifikationsanforderungen nicht ausgeschlossen werden kann und sogar bewußt in Kauf genommen wird, daß in Zukunft während kürzerer oder auch längerer Zeit in einzelnen Gremien (insbesondere Verwaltungsrat und Trustees) keine Mitglieder der Familie Hilti vertreten sind.

Man könnte sich nun die berechtigte Frage stellen, ob diese „Barriere" der Qualifikationsanforderungen nicht zu hoch, bzw. die Handhabung dieser Bestimmungen nicht zu rigide angesetzt ist. Wir haben diese Frage mit einem klaren Nein beantwortet. Denn mangelnde Qualifikationen eines Funktionsträgers in den Führungsgremien des Trusts oder des Hilti Konzerns, ungeachtet, ob Familienmitglied oder nicht, sind besonders gefährlich. Wenn man Führungsteams mit hoch kompetenten Persönlichkeiten haben will, kann und darf man diesbezüglich keine Kompromisse eingehen. Schließlich geht es auch um die Glaubwürdigkeit. Sind die Bestimmungen für alle verbindlich oder gibt es Ausnahmen, bzw. gelten für bestimmte Personen – aus welchen Gründen auch immer – andere Regeln? Wenn in einer solch wichtigen und zentralen Frage wie derjenigen der Qualifikation Kompromisse eingegangen

werden, dann verliert die Trusturkunde sehr rasch an Glaubwürdigkeit. Daher ist es sehr wichtig und unbedingt notwendig, sich bei der Definition solcher zentraler Bestimmungen sehr genau über die daraus entstehenden Konsequenzen im klaren zu sein. Daß die konsequente Befolgung und Durchsetzung solcher Bestimmungen Mut und Kraft braucht und nicht immer konfliktfrei und harmonisch verläuft, ist sicher für jeden nachvollziehbar. So muß man sich der notwendigen Disziplin, dem erforderlichen Mut und falls notwendig auch der Härte bewußt sein, die im *moment of truth*, also wenn es die Situation erfordert, urkundenkonform zu handeln, von allen gefordert wird.

Was sind unsere bisherigen wesentlichen Erfahrungen ?

Unsere gemachten wesentlichen Erfahrungen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse können grob wie folgt unterteilt werden:

- Erfahrungen mit dem Prozeß als solchem
- Erfahrungen und Folgerungen für die Familie
- Erfahrungen mit den wechselseitigen Beziehungen Trust – Hilti Gruppe
- Erfahrungen mit der Kommunikation

Erfahrungen mit dem Prozeß als solchem

Seit der Gründung des Trusts sind nun über zwanzig Jahre vergangen. In dieser Zeit hat sich die Trusturkunde in Inhalt, Ausgestaltung und Struktur grundlegend geändert. Von einer mehr oder weniger standardmäßig ausgefertigten Urkunde, die vor allem den rechtlichen Anforderungen entsprach, haben wir uns sehr weit entfernt. Es liegt nun ein sehr spezifisches, auf unsere speziellen Bedürfnisse zugeschnittenes Dokument vor.

Der Prozeß als solcher ist damit nicht abgeschlossen. Auch in Zukunft werden sich neue Erkenntnisse ergeben, die zu einer weiteren Anpassung dieser Urkunde führen werden. Entscheidend dabei ist sicher, daß die Urkunde als solche nicht als steriles, abstraktes, philosophisches und starres Papier empfunden wird, sondern als Ausdruck einer grundsätzlichen, praxisorientierten Familienstrategie, als Leitfaden klarer Wertvorstellungen und Ziele und somit als Grundlage für ein gemeinsames Verständnis; eine Urkunde, welche unmittelbar als direkt nutzbares Arbeits- und Kommunikationspapier dient.

Wichtig war während des ganzen Prozesses das Wissen, daß nicht alles abschließend regelbar ist und daß auch nicht alles genau vorausgesehen werden kann. Die Möglichkeit der Anpassung an neue Gegebenheiten muß vorhanden sein, denn ein starres Regelwerk, welches in sich nicht änderbar ist, wird früher oder später selbst zur Gefahr oder zur totalen Blockade.

Trotz Anpassungsfähigkeit und Flexibilität gibt es aber auch Bestimmungen, die nicht änderbar sind, insbesondere die Bestimmungen über den Zweck des Trusts,

über die Einsetzung von zusätzlichen Begünstigten oder über die Bedingungen und Vorkehrungen für eine allfällige Beendigung dieses Trusts. Für eine Abänderung weiterer als kritisch und relevant empfundener Artikel sind entsprechende Entscheidungsregulatoren vorgesehen, die nicht nur bestimmen, wer und welche Gremien an solchen Entscheidungen zu partizipieren haben, sondern auch, wie die Mehrheitsfindung im Einzelfall zu erfolgen hat (qualifiziertes oder absolutes Mehr). So wird nicht nur ein gutes Maß an *checks and balances* erzielt und Willkür oder Mißbrauch praktisch verunmöglicht, sondern auch der grundlegende Rahmen und die Grenzen vorgegeben, innerhalb welcher der Trust sich zu bewegen hat und sich weiterentwickeln kann. Gleichzeitig sind für alle an der Entscheidung Beteiligten, wie auch für die Betroffenen, die Entscheidungsmechanismen transparent und eindeutig geregelt. Diese Eindeutigkeit erzeugt Vertrauen und fördert direkt die Zusammenarbeit.

Der große Vorteil einer intensiven, frühzeitigen Auseinandersetzung mit Nachfolgeregelungen und von Formen von Vermögensweitergaben liegt in der Chance, diese Problematik in Ruhe, mit Bedacht und personenunabhängig angehen zu können. Laufende, während des gesamten Prozesses gemachte Erfahrungen und Erkenntnisse führen zu Anpassungen und Ergänzungen und damit zur einer ständig weiteren Optimierung. Viele der Fragestellungen, die heute für uns als selbstverständlich angesehen werden, haben sich erst im Laufe des Prozesses herauskristallisiert und erforderten eine intensive Bearbeitung und Auseinandersetzung. Das Vorhandensein eines eingespielten Prozesses und damit Klarheit für alle Beteiligten ermöglicht störungsfreie und nahtlose Übergänge. Die Forderung nach Kontinuität darf nicht mit der Kontinuität der Person verwechselt werden, sondern ist die Forderung nach Kontinuität in der Ausrichtung, der Politik und Strategie. Die Forderung nach Stabilität darf nicht verhärtete Strukturen bedeuten, sondern stabile, intakte, leistungsfähige, aber auch dynamische Prozesse. Als Prof. Martin Hilti 1997 verschied, war alles sehr wohl geregelt. Der Übergang der Nachfolge erfolgte nahtlos, sowohl was den Hilti Konzern als auch den Trust betraf, und auch die Vermögensweitergabe innerhalb der Familie ging ohne irgendwelche Friktionen oder Konflikte vonstatten.

Erfahrungen und Folgerungen innerhalb der Familie

Die beschriebene Evolution der Entwicklung der Trusturkunde hat auch die Familie selbst gefordert. Der Wandel von einer recht abstrakten, sehr formellen und für den Laien oft schwer lesbaren und interpretationsbedürftigen Trusturkunde zu einer sehr spezifischen, individuellen, praxisorientierten und vor allem praxisgerechten Urkunde erforderte in hohem Maße Entscheidungen innerhalb der Familie.

Rückblickend kann gesagt werden, daß parallel zur Entwicklung der Trusturkunde eigentlich unbewußt gleichzeitig die Familienstrategie neu entwickelt und definiert wurde. Denn im Laufe des Prozesses mußte sich die Familie unter anderem über folgende Fragen klar werden, einen Konsens finden und eine eindeutige Position beziehen:

- Welche Ziele verfolgt die Familie für das Unternehmen, für den Trust?
- Welche Rolle spielt die Familie im Unternehmen, im Trust?
- Welche Rolle spielt das Unternehmen, der Trust in der Familie?
- Wer soll das Unternehmen, den Trust führen?
- Wer soll am Unternehmen beteiligt sein?
- Wer hat welche Rolle im Unternehmen und wer hat welche im Trust?
- Was bedeutet Sicherung und Weiterentwicklung des Hilti Konzerns für die Familie?
- Was sind die materiellen Interessen der Familie und wie werden sie wahrgenommen?
- Was sind die immateriellen Interessen der Familie und wie werden sie wahrgenommen?

Dazu kamen weitere familiäre Grundsatzentscheidungen, die unmittelbaren und direkten Einfluß auf die Geschäftsstrategie des Hilti Konzerns haben. Diese sind, um nur einige zu nennen, die Besetzung der Top-Führungsgremien im Trust sowie im Konzern, die Frage der Nutzung des Kapitalmarktes für den Konzern, die Höhe der angestrebten Eigenkapitalquote und die Frage nach dem Grad der Mehrheitsbeteiligung.

So war die Zeit der jeweiligen Überarbeitung der Trusturkunde immer gleichzeitig auch Anlaß und Chance für eine neue Standortbestimmung verbunden mit der kritischen Hinterfragung und Abgleichung des erreichten Zustandes mit den ursprünglichen Zielen und Wertvorstellungen. Daß solche Überlegungen, Diskussionen und Entscheidungen innerhalb einer Familie nicht immer konfliktfrei verlaufen, ist ganz normal – auch für Familien mit einem engen Zusammenhalt. Entscheidend – und das ist auch der große Vorteil einer solchen schrittweisen Entwicklung – ist, daß solche Fragen und Problembereiche innerhalb der Familie an- und ausgesprochen werden. Konflikte werden so nicht verdrängt – um später umso vehementer auszubrechen –, sondern offen ausgetragen und der bestmöglichen Lösung zugeführt. Eine solche Lösung mag zwar nicht jedem Familienmitglied gefallen, aber die erreichte Klärung und Regelung der Dinge und der übergeordnete Konsens dienen im Endeffekt dem Familienzusammenhang besser als Kompromisse, die man aus falsch verstandener Rücksicht eingeht.

Wie bereits beschrieben, ist die dritte Zweckbestimmung des Trusts die Wahrung der ideellen Interessen der Familie Hilti. Auch hier war die Familie gefordert. Sie mußte ihre ideellen Interessen zuerst einmal definieren und dann darüber befinden, wie diese zu verfolgen sind. So wurden innerhalb der Urkunde die Bereiche von möglichen Aktivitäten und des möglichen direkten Engagements des Trusts im Namen der Familie beschrieben. Darauf aufbauend erfolgte die Definition einer entsprechenden Politik und Strategie mit Aussagen darüber, welche dieser Ziele mit welcher Priorität anzugehen sind. Dabei wird eine Konzentration und Fokussierung der zu fördernden Projekte mit dem Ziel und der Absicht verfolgt, wo immer möglich und sinnvoll Nachhaltigkeit zu erreichen. Auch ist es die Politik, sich nicht auf eine rein finanzielle Unterstützung zu beschränken, sondern eine direkte Mitwir-

kung am Projekt selbst bzw. die laufende Kontrolle der eingesetzten Mittel zu ermöglichen. So finanziert der Trust u.a. soziale, karitative und kulturelle Projekte und Vorhaben oder Programme der Aus- und Weiterbildung. Beispiele sind eine Initiative und ein Programm zur Einführung des Unterrichts von Englisch an allen Primarschulen in Liechtenstein ab der 3. Klasse, welches heute flächendeckend umgesetzt ist, oder die unterwasserarchäologischen Arbeiten des französischen Forschers Franck Goddio im Hafen von Alexandria und in der Bucht von Aboukir (Ägypten), welche zu sehr bedeutenden Funden und neuen historischen Erkenntnissen geführt haben.

Erfahrungen der wechselseitigen Beziehungen Trust – Hilti-Gruppe

Die Förderung von Kontinuität, Sicherung und Weiterentwicklung des Hilti Konzerns ist erster Zweck des Trusts. So ist es selbstverständlich, daß diesem Ziel größte Aufmerksamkeit gewidmet wurde und wird. Ging man ursprünglich hinsichtlich der Besetzung von Führungspositionen der obersten Gremien durch familienfremde Führungskräfte von der Idee einer strikten personellen Trennung von Trust und Hilti Konzern aus, so sind heute im Verwaltungsrat des Hilti Konzerns, welcher in der Regel sieben Mitglieder zählt, drei Verwaltungsratsmitglieder, welche in Doppelfunktion zugleich auch Trustees sind. Es besteht die Bestimmung, daß höchstens drei Verwaltungsratsmitglieder diese Doppelfunktion bekleiden dürfen, und diese drei Mitglieder dürfen niemals die Mehrheit im Verwaltungsrat ausmachen. Für die Vertreter des Trusts im Verwaltungsrat der Hilti AG gelten die gleichen Qualifikationsanforderungen wie für jedes andere Verwaltungsratsmitglied – gleichgültig ob Familienmitglied oder nicht.

Der Verwaltungsrat des Hilti Konzerns ist ein sogenannter „Arbeitsverwaltungsrat", dessen Mitglieder bis zu vierzig Tage im Jahr für den Konzern zur Verfügung stehen müssen. Gemäß den Anforderungen des Konzerns wurden die Kernfähigkeiten und Kernkompetenzen definiert, welche im Rahmen der Konzernstrategie als wichtig und deren Vertretung im Verwaltungsrat als notwendig und wünschenswert erachtet wurden. Dementsprechend wird dieses Gremium auch zusammengesetzt und Vertreter des Trusts müssen entsprechende Kernkompetenzen einbringen. Die sehr enge Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat und mit der Konzernleitung vermittelt unmittelbare Kenntnisse über die strategische Ausrichtung des Hilti Konzerns, über den aktuellen Stand ihrer Umsetzung, über die aktuelle Geschäftslage und insbesondere auch über die fachliche und persönliche Qualifikation der wichtigsten Führungspersonen des Hilti Konzerns.

Diese Nähe zum Konzern schließt jedoch Eingriffe der Funktionsträger des Trusts in die Führungsprozesse des Hilti Konzerns, den Aufbau eines eigenen strategischen Controllings für den Hilti Konzern und die Nutzung von Informationen zum eigenen oder zum Vorteil Dritter explizit aus. Entsprechende Bestimmungen enthält die Trusturkunde. Für den Hilti Konzern und damit auch für alle Mitarbeiter weltweit bedeutet diese Nähe des Trusts die Kontinuität in der Person des Alleinak-

tionärs, offene und transparente Verhältnisse bezüglich der Zielsetzungen und Identifikation des Alleinaktionärs zu Mitarbeitenden, Management und Kunden.

Ein weiterer Vorteil der hohen Qualifikationsanforderungen sowohl für Trustfunktionen wie auch für Konzernfunktionen besteht darin, daß eine wesentlich größere Anzahl von hochqualifizierten Persönlichkeiten für die Gruppe und den Trust verfügbar ist. Wenn immer nötig, sind deshalb Rochaden zwischen Trust und Hilti Konzern denkbar und möglich. So wird zusätzlich nutzbares Managementpotential geschaffen, welches im *worst case* auch genutzt und sofort eingesetzt werden kann. Dies erzeugt Sicherheit und gibt gleichzeitig dem Management die Möglichkeit, auf das Wissen und den Rat dieser Personen zurückgreifen zu können. Eine Möglichkeit, die in der Praxis intensiv genutzt wird.

Erfahrungen mit der Kommunikation

Nachfolgeregelungen und Fragen des Vermögensübergangs (in diesem Falle der Vermögensübergang der Aktien der Hilti AG) sind bei der Größe und Bedeutung, welche der Hilti Konzern heute hat, nicht nur für die Familie, sondern in gleichem Maße auch für Führungskräfte, Mitarbeitende und Kapitalgeber und nicht zuletzt auch die Öffentlichkeit von hohem Interesse. So hat der Zwang zur Klarheit in den Aussagen zu den Zielen und der Bestimmungen des Trusts mit dazu geführt, daß eine ebenso klare Regelung der Nachfolge- und der Vermögensübergabe vorliegt, welche offen kommuniziert werden kann und auch wird.

Familienunternehmen haben nicht immer den besten Ruf, was Führung und Entscheidungsverhalten betrifft. Sie werden wegen des familiären Faktors oft als unberechenbar und irrational beurteilt. Potentielle Streitigkeiten oder Unstimmigkeiten innerhalb der Familie oder unter den nachfolgenden Generationen bergen weiteres Risikopotential. Dazu kommen Unsicherheiten über Eigentumsverschiebungen, die Möglichkeit des Verkaufs von Anteilen oder die in der heutigen Zeit wohl berechtigte Sorge, die Familie bzw. einzelne Mitglieder möchten einfach „Kasse machen", ohne Rücksicht auf das Unternehmen und die Mitarbeitenden. Das sind zumindest Fragen, die immer wieder von potentiellen, an Hilti interessierten Führungskräften in direkten Gesprächen gestellt werden.

Mit dem beschriebenen, heute erreichten Zustand, befinden wir uns auch in dieser Hinsicht in einer sehr komfortablen Lage. Erstens besteht ein sehr klares und allgemein verbindliches Grundsatzpapier in Form der Trusturkunde, welche Besitzverhältnisse und Nachfolgeregelungen umfassend regelt, und zweitens können wir auf die bei der Umsetzung der Trusturkunde gelebte Praxis und auf die guten Erfahrungen der letzten Jahre verweisen. Das war immer die überzeugendste Argumentation. Gerade in Zeiten der *mergers* und der Übernahmen von Firmen ist das Vertrauen in einen beständigen und langfristigen Kapitalgeber, der nicht nur das schnelle Geld sieht, sehr wichtig. Solide Eigentumsverhältnisse erzeugen Vertrauen und Identität im Management wie bei den Mitarbeitenden. Sie schaffen damit günstige Voraussetzungen, die Kräfte auf das Wesentliche zu konzentrieren und das ist die erfolgrei-

che und nachhaltige Weiterentwicklung des Geschäftes. Der Hilti Konzern mit seinem weltweiten Ruf und seiner hohen Liquidität wäre sicher ein sehr attraktives Ziel für manchen „Raider". Mit der heutigen Regelung der Eigentumsverhältnisse ist eine solche Übernahme unmöglich.

Es gibt den Ausspruch „Offenheit führt zu Offenheit" und so hat die offene Kommunikation über unseren Trust wie über einzelne seiner Bestimmungen ganz generell unbestritten viel zum Vertrauen in Hilti beigetragen. Daher kann man die Kommunikationsfähigkeit einer solchen Regelung wie insbesondere auch den Kommunikationswillen der Familie über diesen Trust in ihrer Bedeutung und Ausstrahlung nie hoch genug einschätzen.

Ein letztes Fazit

Wie überall, nützt die beste Strategie nichts, wenn die Menschen, die diese zu tragen haben, nicht genügen. So ist auch der Familientrust in seiner Funktionsweise und seiner weiteren Entwicklung von der Qualität, der Integrität und der Loyalität der einzelnen Funktionsträger abhängig und bestimmt. Bei allen Überlegungen muß man sich immer bewußt sein: **Eine Trusturkunde ist nur so gut, wie die Menschen, die dahinter stehen.** Daher zielen die größten Anstrengungen darauf ab, gerade diese Voraussetzungen zu erhalten und zu fördern. So setzen wir uns frühzeitig mit der Wahl neuer Funktionsträger auseinander und versuchen stets, mögliche Entwicklungen vorauszudenken. Wir tun dies immer im Bewußtsein, auch selbst ersetzbar zu sein. Das Vorhandensein von klaren „Check and Balances" fördert diese Entwicklung und dient gleichzeitig als „Frühwarnsystem" für allfällige Fehlentwicklungen.

Wir hatten den großen Vorteil, diesen Familientrust gemeinsam und frühzeitig entwickeln zu können. Gründungsgeneration und zweite Generation konnten diesen Prozeß in allen beschriebenen Schritten und Phasen über viele Jahre hinweg gemeinsam mitmachen. Voraussetzung für den erfolgreichen Prozeß war nicht nur ein gemeinsamer Wille und gegenseitiges Verständnis, sondern auch die alles andere als selbstverständliche Bereitschaft eines jeden Familienmitgliedes, im Interesse der Unternehmung und der Mitarbeitenden erbrechtlich auf ganz wesentliche Vermögenswerte zu verzichten. Wir erlebten während der ganzen Zeit keine großen Krisen oder ungewöhnliche Störfälle. Das mag unter anderem auch an der von uns konsequent praktizierten Methode des Vordenkens und Durchspielens von allen möglichen Szenarien liegen und hat sicher zur Qualität der heutigen Trusturkunde beigetragen.

Diese Ausgangssituation mag für viele andere Familienunternehmen vollkommen anders sein, und daher ist dieses Fallbeispiel auch nicht irgendein „Idealmodell", sondern einfach die Beschreibung unseres Ansatzes und unserer Regelungen, die unseren spezifischen Bedürfnissen am besten entsprochen haben. Und da Unternehmensstrategien am besten in guten Zeiten und ohne großen Druck entwickelt werden sollten, sollte man sich auch mit der Nachfolge und dem Vermögensüber-

gang frühzeitig auseinandersetzen. Kritische und damit konfliktträchtige Grundsatzentscheidungen können so frühzeitig getroffen werden, da erfahrungsgemäß im hohen Alter vielfach die Kraft für die Um- und Durchsetzung solcher tief in die Familie hineinwirkenden Entscheidungen nicht immer gegeben ist. In zu vielen Fällen wurde leider der richtige Zeitpunkt verpaßt – mit den uns allen bekannten Folgen für Familie, Unternehmen und Mitarbeitende.

J. HANNS PICHLER – CHRISTIAN F. LETTMAYR

Unternehmensnachfolge

Umfeldbedingungen und einzelwirtschaftliche Voraussetzungen

Folgende Ausführungen fußen auf einer umfassenderen empirischen Studie zur *Unternehmensnachfolge* speziell im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Österreich, unter Berücksichtigung auch branchenspezifischer Aspekte bzw. Bedingtheiten.[1]

Die Untersuchung zielt dabei auf eine modellanalytisch gestützte Schätzung der anstehenden Übernahmefälle über einen Zeitraum von zehn Jahren anhand einschlägiger statistischer Erhebungen sowie vergleichender Daten auch aus anderen, ähnlich ausgerichteten Studien. Die daraus folgernde „Potentialschätzung" ist sowohl sektoral als auch regional (nach Bundesländern) gegliedert; zugleich wurden jene Branchen detaillierter herausgearbeitet, die durch die Übernahmeproblematik im projizierten Analysezeitraum besonders betroffen erscheinen. Im Zuge der empirischen Erhebungen wurden weiters ausgewählte Zielgruppen spezifisch angesprochen, die für den KMU-Bereich i. w. S. als besonders repräsentativ anzusehen sind.

Die Darstellung ist darüber hinaus eingebunden in eine übergreifende Betrachtung relevanter Rahmenbedingungen von bestehenden Nachfolgebarrieren bzw. Hemmnissen auf Seiten sowohl der Übergeber wie auch der Übernehmer.

Die Aktualität, um nicht zu sagen Brisanz vorliegender Fragestellung für die Wirtschaftspolitik im allgemeinen ist nicht zuletzt aus den Ergebnissen bzw. Befunden dieses Beitrages abzulesen.

1. Gesamtwirtschaftliche Dimensionen der Übernahmeproblematik

Relativ ausgeprägte Fluktuationsraten in der Unternehmensdemographie sind ein Merkmal klein- und mittelbetrieblich geprägter Volkswirtschaften. Sie erreichen vielfach ein Ausmaß von über zehn Prozent, d.h. die Zahl der Unternehmen „erneuert" sich potentiell in einem Zeitraum von weniger als zehn Jahren.

Starke Fluktuation kann auch als ein Indikator für wirtschaftliche Vitalität und Anpassungsfähigkeit gesehen werden, die in einer Zeit rascher Veränderungen u.a.

1. Vgl. im besonderen Claudia Gratz u.a., Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, Wien 1999.

gang frühzeitig auseinandersetzen. Kritische und damit konfliktträchtige Grundsatzentscheidungen können so frühzeitig getroffen werden, da erfahrungsgemäß im hohen Alter vielfach die Kraft für die Um- und Durchsetzung solcher tief in die Familie hineinwirkenden Entscheidungen nicht immer gegeben ist. In zu vielen Fällen wurde leider der richtige Zeitpunkt verpaßt – mit den uns allen bekannten Folgen für Familie, Unternehmen und Mitarbeitende.

J. HANNS PICHLER – CHRISTIAN F. LETTMAYR

Unternehmensnachfolge

Umfeldbedingungen und einzelwirtschaftliche Voraussetzungen

Folgende Ausführungen fußen auf einer umfassenderen empirischen Studie zur *Unternehmensnachfolge* speziell im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Österreich, unter Berücksichtigung auch branchenspezifischer Aspekte bzw. Bedingtheiten.[1]

Die Untersuchung zielt dabei auf eine modellanalytisch gestützte Schätzung der anstehenden Übernahmefälle über einen Zeitraum von zehn Jahren anhand einschlägiger statistischer Erhebungen sowie vergleichender Daten auch aus anderen, ähnlich ausgerichteten Studien. Die daraus folgernde „Potentialschätzung" ist sowohl sektoral als auch regional (nach Bundesländern) gegliedert; zugleich wurden jene Branchen detaillierter herausgearbeitet, die durch die Übernahmeproblematik im projizierten Analysezeitraum besonders betroffen erscheinen. Im Zuge der empirischen Erhebungen wurden weiters ausgewählte Zielgruppen spezifisch angesprochen, die für den KMU-Bereich i. w. S. als besonders repräsentativ anzusehen sind.

Die Darstellung ist darüber hinaus eingebunden in eine übergreifende Betrachtung relevanter Rahmenbedingungen von bestehenden Nachfolgebarrieren bzw. Hemmnissen auf Seiten sowohl der Übergeber wie auch der Übernehmer.

Die Aktualität, um nicht zu sagen Brisanz vorliegender Fragestellung für die Wirtschaftspolitik im allgemeinen ist nicht zuletzt aus den Ergebnissen bzw. Befunden dieses Beitrages abzulesen.

1. Gesamtwirtschaftliche Dimensionen der Übernahmeproblematik

Relativ ausgeprägte Fluktuationsraten in der Unternehmensdemographie sind ein Merkmal klein- und mittelbetrieblich geprägter Volkswirtschaften. Sie erreichen vielfach ein Ausmaß von über zehn Prozent, d.h. die Zahl der Unternehmen „erneuert" sich potentiell in einem Zeitraum von weniger als zehn Jahren.

Starke Fluktuation kann auch als ein Indikator für wirtschaftliche Vitalität und Anpassungsfähigkeit gesehen werden, die in einer Zeit rascher Veränderungen u.a.

1. Vgl. im besonderen Claudia Gratz u.a., Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, Wien 1999.

ein Maß für unternehmerische Dynamik darstellen. Solche Dynamik bzw. Fluktuation kann jedoch nicht unbegrenzt im Sinne von „je höher desto besser" interpretiert werden.

Einschlägige Indikatoren erweisen sich durchwegs als besser für Volkswirtschaften mit durchschnittlich größeren Unternehmen als für solche mit Dominanz eher kleinerer Betriebe (im Vergleich z.B. nord- und südeuropäische Staaten), wobei im Falle letzterer die Fluktuationsrate zwangsläufig größer ist. Dies ergibt eine insgesamt nicht einfach zu definierende Balance zwischen relativer Stabilität des Unternehmensbestands einerseits und Fluktuation bzw. Erneuerung andererseits.

Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen, speziell in mehr begrenzten Märkten, werden weniger wettbewerbsfähige Betriebe in der Regel durch bessere verdrängt. Dies muß sich nicht unmittelbar im Scheitern oder in Schließung eines Unternehmens äußern. Zumeist geht dem eine Phase sinkender Erträge bzw. Umsätze voraus, mit abnehmenden Investitionen, Schwächen in der Organisation, im Marketing und anderen Faktoren, wie sinkende Motivation der Mitarbeiter, strategische Positionierung etc.

Schließung von Unternehmen ist zuletzt immer mit materiellen und immateriellen Vermögensverlusten verbunden. Können materielle Vermögensbestandteile durch entsprechende Verwertung noch einigermaßen realisiert werden, ist dies bei immateriellen Werten kaum der Fall, wie etwa Verlust persönlicher Beziehungen, von Expertise und Know-how. Solcher Verlust an *human capital* wiegt bei kleineren Unternehmen meist schwerer als in größeren, wo Expertise, Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Image, Bekanntheit etc. weniger personengebunden sind.

Sicherung des Erfolges von Übernahmen sollte keinesfalls jedoch als bloß „konservierend" verstanden werden. Diesbezügliche empirische Erhebungen belegen vielmehr, daß übernommene Betriebe im Regelfall neue, expansive Strategien verfolgen, die mit Veränderungen im Leistungsspektrum, organisatorischen Anpassungen und mit erhöhten Investitionen in Anlagen und Know-how substantiell einhergehen; dies führt zumeist denn auch zu dynamischerem Wachstum der übernommenen Betriebe. Gegebene Struktur, Potential und durchschnittlich größere Betriebsgrößen im Fall von Übernahmen erlauben häufig ein rascheres Wachstum als bei Neugründungen.

Vor allem aus Sicht der Wahrung bestehender bzw. Schaffung neuer Arbeitsplätze erscheint somit die Förderung von Übernahmen von erheblicher gesamtwirtschaftlicher Relevanz; nicht zuletzt deshalb auch, weil Neugründungen Beschäftigungsverluste gescheiterter Übernahmen vielfach nur mit größeren Zeitverzögerungen, wenn überhaupt wettmachen können. Förderung von Übernahmen kann jedoch nicht bedingungslos erfolgen, sondern sollte wirtschaftspolitisch sich bewußt auf übergabefähige, d.h. überlebenstaugliche bzw. entwicklungsträchtige Unternehmen konzentrieren.

1.1. Potentialschätzung

Steuerung bzw. Förderung von Übernahmen würden wirtschaftspolitisch erleichtert auf Grundlage regelmäßig aktualisierter, nach Branchen sowie gegebenenfalls auch regional differenzierter Daten zur Objektivierung und Evaluation einschlägiger Maßnahmen. Derartige Daten sind generell jedoch nur stichprobenartig, wenn überhaupt verfügbar.

Die im folgenden angestellte Modellberechnung ist der Versuch, hiezu für Österreich zumindest approximative Werte zu liefern, beruhend auf Annahmen, deren tendenzielle Veränderung im Hinblick auf notwendige Anpassungen der Rahmenbedingungen bzw. Fördermaßnahmen jeweils zu überprüfen wäre.

1.1.1. Modellannahmen und Analyseschritte

Die zugrundeliegende Modellberechnung basiert auf folgenden Annahmen und Annäherungsschritten:

a) Ausgangspunkt bildet die geschätzte Population von Unternehmen (Basis 1997). Davon werden die Alleinmeister-Betriebe, d.h. Betriebe ohne unselbständig Beschäftigte, in Abzug gebracht, da diese aufgrund weitgehender Identifikation mit der Person des Unternehmers sich im Regelfall für eine Übergabe oder Übernahme kaum eignen. In Fällen, wo solche Betriebe übernommen werden, gleicht der Vorgang eher einer Neugründung als der Fortführung eines Unternehmens. Kann auf Ebene der gewerblichen Wirtschaft insgesamt hierbei von den hochgerechneten Bereichszählungsdaten ausgegangen werden, müssen auf Branchenebene zeitlich unterschiedliche Daten der Arbeitsstättenzählung als Basis herhalten (wobei branchenspezifisch die Anzahl der Alleinmeister eher unterschätzt wird).

b) Weiters werden zur Berechnung des „Potentials" altersbedingter Übernahmen jene Unternehmen ermittelt, bei denen die Unternehmer im Laufe des zehnjährigen Beobachtungszeitraums das 65. Lebensjahr erreichen bzw. überschreiten (bei Unternehmerinnen das 60. Lebensjahr). Dabei ist jedoch anzunehmen, daß ein Teil der Unternehmer(innen) über das gesetzliche Pensionsalter hinaus aktiv bleibt, was mit einem entsprechenden Anpassungsfaktor zu berücksichtigen ist.

Angenommen wurde dabei ferner, daß sich Geschlechts- bzw. Altersstrukturen in Personen- und Kapitalgesellschaften nicht grundsätzlich unterscheiden bzw. sich der Anteil jener über das gesetzliche Pensionsalter hinaus Aktiven nicht wesentlich ändert.

c) Unter Anwendung von aus einschlägigen Studien bekannten Verhältniszahlen wurde sodann – ausgehend von den altersbedingt potentiellen Übernahmefällen – die Zahl der geplanten vorzeitigen sowie der anlaßbedingt ungeplanten Übernahmen geschätzt. Wichtige Annahme ist hiebei wiederum, daß die verwendeten Verhältniszahlen sowohl hinlänglich verläßlich als auch über den Prognosezeitraum weitgehend stabil und branchenspezifisch auswertbar sind.

d) Aus der Summe der geschätzten altersbedingten bzw. geplanten vorzeitigen sowie der anlaßbedingt ungeplanten Übernahmen ergibt sich sodann das „Potential" an Übernahmefällen.

e) Da jedoch – wie bereits ausgeführt – ein nicht unerheblicher Teil der Unternehmen an objektiv betriebswirtschaftlichen Kriterien gemessen nicht übergabefähig ist, bleibt dieses „Potential" entsprechend zu korrigieren für eine realistische Schätzung tatsächlicher Übernahmefälle, wobei auch da eine Übernahme aus vielerlei Gründen immer noch scheitern kann; aus gesamtwirtschaftlicher Sicht bedeutet dies jedenfalls einen vermeidbaren Verlust von materiellem wie immateriellem Vermögen und insbesondere auch von potentiell „gesunden" Arbeitsplätzen.

Für die Schätzung nicht übergabefähiger Fälle diente die Bilanzdatenbank des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung mit ausreichender Aussagefähigkeit bis hin zu den einzelnen Gewerbesektionen. Bei kleineren Branchen kann es aufgrund von Zufallsverteilungen allerdings zu gewissen Verzerrungen kommen, sodaß statistisch durchgängige Repräsentativität angesichts der Differenziertheit des Datenmaterials nur bedingt beansprucht werden kann.

1.1.2. Geplante und ungeplante Übernahmen

Ein Großteil von Unternehmensübergaben findet in Situationen statt, die an sich vorhersehbar sind und so eine entsprechende Planung grundsätzlich ermöglichen. Am häufigsten sind dabei altersbedingte Übergaben (also mit Pensionsantritt des Übergebers), deren Anteil tendenziell allerdings rückläufig ist, während die Zahl der geplanten Übergaben zu einem früheren Zeitpunkt zunimmt. Dies ist auf verstärkte Inanspruchnahme von Frühpensionierungen, aber auch auf häufigeren Wechsel in andere Tätigkeitsbereiche bzw. Beschäftigungsverhältnisse zurückzuführen.

Planbare Übergaben haben den Vorteil, daß ein geeigneter Nachfolger (Übernehmer) gesucht werden kann, und in der Regel auch ausreichend Zeit für entsprechende Vorbereitung des Übernehmers (Qualifizierung, Führungserfordernisse etc.) gegeben ist. Es kann so im Zuge der Planung die günstigste Form für die Übergabe gewählt werden, bzw. über einen längeren Zeitraum hinweg auch die Übergabetauglichkeit des Unternehmens sichergestellt werden.

Mit über dreißig Prozent aller Fälle haben demgegenüber ungeplante bzw. unplanbare Übergaben einen – nicht zuletzt gesamtwirtschaftlich gesehen – beachtenswert hohen Anteil. Vielfach ist dies auf unvorhergesehene Umstände oder auch Unglücksfälle zurückzuführen, wodurch eine zeitpunktbezogene Übergabe nicht entsprechend vorbereitet werden kann. Die aufgezeigte Häufigkeit derartiger Situationen läßt es jedenfalls als sinnvoll erscheinen, den Übergabefall bei betriebsstrategischen Überlegungen immer schon als mögliche Option mitzudenken; dies sowohl hinsichtlich möglicher Nachfolgeformen als auch im Hinblick auf Übergabetauglichkeit unter entsprechend wirtschaftlichen Kriterien und Sicherstellung strategischer Voraussetzungen.

1.1.3. Ergebnisse der Potentialschätzung

Knapp ein Viertel der Betriebe der gewerblichen Wirtschaft Österreichs (rd. 51.000) könnte im projizierten Zeitraum (bis 2007) übergeben werden. Unter Einschluß der aus objektiv betriebswirtschaftlichen Gründen nicht übergabefähigen Betriebe ergäbe sich gar ein Potential von etwa 62.000 Übernahmefällen oder an die dreißig Prozent der gesamten Population (Basis 1997).

Dieses Potential von Übernahmen betrifft – eher konservativ geschätzt – 360.000 bis 430.000 Arbeitsplätze, deren Schicksal somit ganz wesentlich von Erfolg oder Scheitern bei Übergaben bzw. Übernahmen abhängt.

Anteilsmäßig wie auch regional gesehen am gravierendsten erweist sich die Übernahmesituation in Wien, wo – nicht zuletzt angesichts einer im österreichischen Durchschnitt höheren Altersstruktur der Unternehmer mit 46 Jahren gegenüber 44 österreichweit – knapp ein Drittel (rd. 14.800) der Betriebe zur potentiellen Übergabe anstehen. In Salzburg, Tirol und Niederösterreich liegen die vergleichsweisen Anteile bei etwa 25 Prozent (mit respektive rd. 4.300, 5.600 bzw. 8.500 Betrieben); bei knapp 23 Prozent liegen die Anteile in Kärnten, Steiermark und Vorarlberg (mit 3.600, 6.200 bzw. 2.200 Betrieben); etwas darunter mit etwa 22 Prozent jene im Burgenland und in Oberösterreich (rd. 1.500 bzw. 6.900 Betriebe).

Sieht man von Wien ab, liegen demnach die Anteile in den übrigen Bundesländern relativ nahe beisammen; damit ist die Frage erfolgreicher Gestaltung potentieller Übernahmen kein regionalspezifisches Problem, sondern stellt sich als wirtschaftspolitische Herausforderung anhand relativ vergleichbarer Dimensionen.

Tabelle 1: Schätzung der Übernahmefälle in der Gewerblichen Wirtschaft Österreichs 1998 bis 2007, nach Sektoren

Bezeichnung	I	II	III	IV	V	VI*	VII*	VIII*	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
Sektoren	Unternehmen	Unternehmen ohne Alleinmeister	männl. Unternehmer 55 J. +	weibl. Unternehmer 50 +	Korrekturfaktor Unternehmer 65+ bzw. 60 +	Altersbedingte Übergaben	vorzeitige, geplante Übergaben	anlassbedingte Übernahmen	potentielle Übernahmefälle	korr. Übernahmefälle (minus nicht übergabefähige Betriebe)	Durchschn. Alter der Unternehmer	korr. Übernahmefälle in % der Unternehmen ohne Alleinmeister	korr. Übernahmefälle in % der Unternehmen insg.	Pot. Übernahmefälle in % der Unternehmen insg.
Gewerbe u. Handwerk	79.939	57.164	8.209	3.431	1.771	9.869	5.192	6.651	21.712	17.804	43,6	31,15	22,27	27,16
Handel	59.363	41.792	5.243	4.177	1.536	7.884	4.147	5.313	17.344	14.708	44,3	35,19	24,78	29,22
Verkehr	13.674	10.338	2.068	737	488	2.317	1.219	1.561	5.098	4.165	45,6	40,29	30,46	37,28
Tourismus	46.487	33.052	3.892	5.747	2.466	7.173	3.774	4.834	15.782	10.842	45,6	32,80	23,32	33,95
Gew. Wirtschaft	**209.184**	**150.194**	**19.409**	**15.139**	**6.391**	**28.157**	**14.813**	**18.975**	**61.945**	**51.352**	**44,10**	**34,19**	**24,55**	**29,61**

* Ermittelt bzw. geschätzt auf Basis IfGH-Daten sowie einschlägiger Vergleichstudien (anteilsmäßig in % von Spalte IX = 100: Spalte VI = 45 %, Spalte VII = 31 %).

Quelle: Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung

Tabelle 2: Schätzung der Übernahmefälle in der Gewerblichen Wirtschaft Österreichs 1998 bis 2007, nach Bundesländern

Bezeichnung	I	II	III	IV	V	VI*	VII*	VIII*	IX	X	XI	XII	XIII	XIV
Länder	Unternehmen	Unternehmen ohne Alleinmeister	männl. Unternehmer 55 J. +	weibl. Unternehmer 50 +	Korrekturfaktor Unternehmer 65+ bzw. 60 +	Altersbedingte Übergaben	vorzeitige, geplante Übergaben	anlassbedingte Übernahmen	potentielle Übernahmefälle	korr. Übernahmefälle (minus nicht übergabefähige Betriebe)	Durchschn. Alter der Unternehmer	korr. Übernahmefälle in % der Unternehmen ohne Alleinmeister	korr. Übernahmefälle in % der Unternehmen insg.	Pot. Übernahmefälle in % der Unternehmen insg.
Burgenland	6.570	4.957	548	389	138	799	420	538	1.757	1.456	43	29	22	27
Kärnten	15.691	11.041	1.356	1.188	552	1.992	1.048	1.343	4.383	3.634	44	33	23	28
Niederösterreich	34.268	26.429	3.242	2.326	903	4.665	2.454	3.144	10.263	8.508	44	32	25	30
Oberösterreich	31.051	23.778	2.572	1.991	769	3.795	1.996	2.557	8.348	6.920	43	29	22	27
Salzburg	17.065	12.428	1.632	1.342	604	2.371	1.247	1.598	5.216	4.324	45	35	25	31
Steiermark	26.738	20.378	2.379	1.819	774	3.424	1.801	2.307	7.533	6.245	43	31	23	28
Tirol	22.137	15.092	2.191	1.750	857	3.084	1.622	2.078	6.785	5.625	45	37	25	31
Vorarlberg	9.609	7.086	978	516	271	1.223	643	824	2.690	2.230	44	31	23	28
Wien	46.054	35.346	5.360	4.547	1.794	8.112	4.268	5.467	17.847	14.795	46	42	32	39
Österreich	**209.184**	**150.194**	**19.409**	**15.139**	**6.391**	**28.157**	**14.813**	**18.975**	**61.945**	**51.352**	**44**	**34**	**25**	**30**

* Ermittelt bzw. geschätzt auf Basis IfGH-Daten sowie einschlägiger Vergleichstudien (anteilsmäßig in % von Spalte IX = 100: Spalte VI = 45 %, Spalte VII = 31 %).

Quelle: Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung

1.1.3.1 Zum Übernahmepotential in branchenspezifischer Perspektive

In Gewerbe und Handwerk i.e.S. werden im Beobachtungszeitraum anteilsmäßig – mit rd. 22 Prozent – etwas weniger Betriebe als in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt betroffen sein. Angesichts des hohen Strukturgewichts der Gewerbe- und Handwerksbetriebe umfaßt dies österreichweit immerhin jedoch mehr als ein Drittel der geschätzten Zahl von Übernahmen oder fast 18.000 übergabeträchtige Fälle mit rund 105.000 Arbeitsplätzen.[2] (Inklusive der betriebswirtschaftlich als nicht übergabefähig zu klassifizierenden Fälle würde obiger Anteil bei über 27 Prozent oder rund 22.000 Betrieben liegen.)

Die regionalen Unterschiede nach Bundesländern bewegen sich in einer Bandbreite von etwa sechs Prozentpunkten. Am höchsten sind die relativen Anteile in Wien und Tirol mit jeweils rund 25 Prozent, am niedrigsten in Oberösterreich, Vorarlberg und Burgenland mit etwa 20 Prozent oder knapp darunter. Die ermittelten Übernahmefälle im Gewerbe und Handwerk detailliert nach Bundesländern:

Burgenland	550
Kärnten	1.100
Niederösterreich	3.100
Oberösterreich	2.550
Salzburg	1.400
Steiermark	2.200
Tirol	1.700
Vorarlberg	900
Wien	4.550

Branchenspezifisch haben anteilsmäßig das höchste Gewicht die potentiellen Übernahmen in der Sektion Verkehr (mit über 30 Prozent oder rund 4.200 Betrieben); dieser überdurchschnittliche Anteil reflektiert zugleich das höhere Durchschnittsalter der Unternehmer in diesem Sektor.

Im Bereich Handel beträgt der Anteil potentieller Übernahmen an die 25 Prozent mit rund 14.700 Betrieben; im Tourismus etwas über 23 Prozent oder rund 10.800 als übernahmeträchtig einzustufende Betriebe. Im Tourismusbereich zeigt sich im übrigen die stärkste Diskrepanz zwischen „realistischen" und insgesamt potentiellen Übernahmefällen. (Unter Einbeziehung nicht übergabefähiger Fälle käme man hier auf einen Anteil von rund einem Drittel oder 15.800 Betrieben.)

2. Ausgehend dabei von einer durchschnittlichen Betriebsgröße der Übernahmefälle mit sechs Beschäftigten je Betrieb (als repräsentativ für rund 50 Prozent der durchschnittlichen Betriebsgrößen bestehender Arbeitgeberbetriebe im Gewerbe und Handwerk).

1.1.3.2. Branchenanalyse

Das Modell zur Potentialschätzung von Übernahmen wurde nach Branchen der gewerblichen Wirtschaft differenziert; dabei blieben allerdings gewisse Sektoren der Industrie sowie Geld, Kredit und Versicherung von der Analyse ausgeschlossen, weil das Modell angesichts seiner spezifischen Strukturierung auf Kapitalgesellschaften (mit in diesen Bereichen relativ hohem Anteil) nur bedingt bzw. mit erheblichen Einschränkungen hinsichtlich Vergleichbarkeit anwendbar wäre.

Aus der angestellten Analyse geht hervor, daß über den Beobachtungszeitraum gesehen folgende Branchen mit jeweils über 45 Prozent an potentiellen Übernahmefällen besonders betroffen wären:

Reisebüros
Lederwarenerzeuger, Taschner
Mieder- und Wäschewarenerzeuger
Hutmacher, Modisten und Schirmmacher
Drogerien, Pharmazeutika etc.
Rauchfangkehrer
Buchbinder, Kartonagenwaren- und Etuierzeuger
Spediteure

Mit Ausnahme der Reisebüros, bei denen sich seit den achtziger Jahren die Beschäftigtenzahl deutlich erhöht hat, handelt es sich dabei durchwegs um Branchen mit in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten generell rückläufigen Tendenzen aufgrund einschneidend struktureller Probleme (wie etwa bei Lederwarenerzeuger, Mieder- und Wäschewarenerzeuger, Hutmacher).

Gleichfalls signifikant überdurchschnittliche Übernahmequoten zeigen weiters folgende Branchen:

Steinmetze
Autobusunternehmungen
Spengler und Kupferschmiede
Dachdecker und Pflasterer
Sanitär- und Heizungsinstallateure
Immobilien- und Vermögenstreuhänder
Metallgießer, Gürtler, Graveure, etc.
Parfümeriewarenhandel
Handel mit Leder, Häuten, etc.
Kunststoffverarbeiter
Kraftfahrschulen
Handel mit fotografischen, optischen und ärztlichen Geräten
Papierhandel
Textilreiniger
Sticker, Stricker, Wirker und Weber
Augenoptiker, Orthopädietechniker und Bandagisten

Mit 30 bis 35 Prozent Anteil geschätzter Übernahmefälle liegen folgende Branchen immerhin auch noch über dem Durchschnitt:

Landesproduktenhandel
Kfz-Techniker
Bäcker
Schuhhandel
Baugewerbe
Eisenhandel
Außenhandel
Textilhandel
Lebensmittelhandel
Handel mit Juwelen, Gold- und Silberwaren
Bauhilfsgewerbe
Maler, Lackierer und Schilderhersteller
Lotteriegeschäftsstellen
Karosseriebauer und Wagner
Tabakverschleißer
Kleine Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit
Brennstoffhandel
Fleischer
Zimmermeister
Friseure
Schlosser und Landmaschinentechniker
Handel mit Lederwaren, Spielwaren und Sportartikel
Handel mit Möbeln, Waren der Raumausstattung
Fahrzeughandel

Von diesen hier genannten 48 Branchen, in denen die Übernahmeproblematik deutlich gravierender ist als im Durchschnitt der gewerblichen Wirtschaft insgesamt, betreffen 25 das Gewerbe und Handwerk i.e.S., weitere 17 den Handel, drei den Verkehrsbereich (die restlichen sind auf einzelne Sektoren verstreut).

Da, wie erwähnt, die Modellschätzung Übernahmefälle von betriebswirtschaftlich gesehen übergabeuntauglichen Betrieben nicht grundsätzlich berücksichtigt, ergibt sich in jenen Branchen, wo der Anteil nicht übergabetauglicher Betriebe besonders hoch ist, folglich eine merkliche Diskrepanz zwischen „realistischen" und potentiell geschätzten Fällen insgesamt, wie in folgender Tabelle detaillierter dargestellt wird.

Tabelle 3: Branchen mit Differenzen zwischen „realistischen" und potentiell geschätzten Übernahmefällen von mehr als zehn Prozentpunkten

Branche	%-Punkte (Basis 1997)
Konditoren	18,8
Textilreiniger	16,6
Tapezierer und Dekorateure	16,0
Schuhhandel	14,6
Kinos, etc.	14,1
Fleischer	14,1
Kleidermacher	13,9
Kraftfahrschulen	13,9
Autobusunternehmungen	13,1
Hutmacher, Modisten und Schirmmacher	11,8
Gastronomie	11,0
Gärtner und Floristen	11,0
Maler, Lackierer und Schilderhersteller	10,9
Kürschner, Handschuhmacher und Gerber	10,8
Beförderungsgewerbe mit PKW (Taxis)	10,7
Bäcker	10,5
Glaser	10,3

In den hier erfaßten Branchen lassen ausgewählte betriebswirtschaftliche Indikatoren (wie z.B. hohe Überschuldung und Verlustausweise, nachteilige strukturelle Bedingungen, schwierige Marktsituationen, ungünstige branchenstrategische Positionierung etc.) befürchten, daß der Erfolg von Übernahmen aufgrund objektiv wirtschaftlicher Kriterien hinsichtlich ihrer Tauglichkeit ernsthaft in Zweifel zu ziehen ist.

Potentiell überdurchschnittliche Übernahmequoten in einzelnen Branchen können verschiedene Ursachen haben, wie etwa ungünstige Altersstruktur, geringe Erneuerungsdynamik durch Betriebszuwächse etc.

Überdurchschnittlich hohe Anteile nicht übergabefähiger Betriebe infolge einschneidender Strukturveränderungen mit einhergehenden betriebswirtschaftlichen Schwierigkeiten sind oftmals nicht nur Ausdruck strukturell schrumpfender Branchen, sondern können durchaus auch in an sich wachsenden und dynamischen Bereichen auftreten (z.B. Gastronomie, Hotel- und Beherbergungsgewerbe u.a.).

1.2. Auswirkungen auf Beschäftigung, Umsatzentwicklung und Investitionstätigkeit

Wie empirische Erhebungen anhand eines statistisch signifikanten Samples aus dem Gewerbe und Handwerk belegen, konnten übernommene Betriebe im gesamtgewerblichen Vergleich ein bis zu viermal höheres Umsatzwachstum und um ein Fünftel höheres Investitionsvolumen je Beschäftigten verzeichnen. Noch deutlicher wird dieser Unterschied im Vergleich mit zur Übernahme anstehenden Betrieben, in denen die Unternehmer – sozusagen am Ende ihres „Lebenszyklus" – vielfach vor weitreichenderen strategischen Änderungen oder Investitionsentscheidungen zurückschrecken; in solchen Fällen kommt es in der Regel zu abgeschwächtem Wachstum, zu Investitionsstau und verzögerten strategischen Anpassungen.

Tempo und Vielfalt wirtschaftlichen Wandels, Veränderungen im Konsumentenverhalten und in technologischen Bedingungen etc. bringen mit sich, daß derartige Versäumnisse heute rascher und stärker zu negativen Auswirkungen führen; dies gilt insbesondere auch für nicht rechtzeitig erfolgende oder überhaupt fehlprogrammierte Unternehmens-übergaben.

Zur Ermittlung einschlägiger Wirkungen und Entwicklungen wurden (im Erhebungszeitraum Jänner bis März 1999) rund 10.700 übergabewillige bzw. übernommene Betriebe aus 26 Branchen befragt, wovon – statistisch repräsentativ – letztlich 3.761 Rückmeldungen von Unternehmen mit mehr als einem Beschäftigten (keine Alleinmeister) ausgewertet werden konnten. Siehe dazu folgende Tabelle nach im einzelnen erfaßten Branchen:

Tabelle 4: Anzahl übernommener bzw. übergabewilliger Betriebe nach Beschäftigten und Branchen

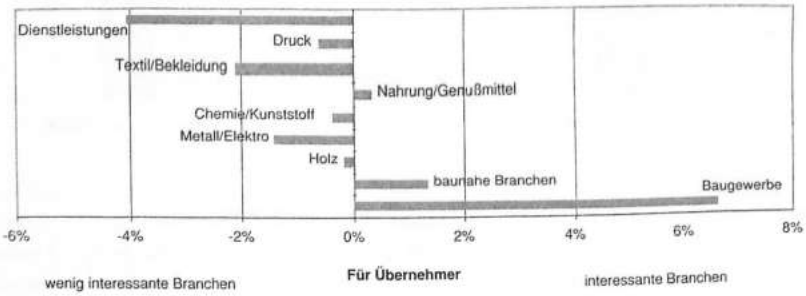
	Gesamt		Neu übernommen		übergabewillig	
	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte
Baugewerbe	499	20.426	74	2.828	144	6.291
Baunahe Branchen	541	7.077	60	834	168	2.472
Holz	369	6.477	40	785	121	2.126
Metall/Elektro	1.044	22.612	114	3.123	369	7.601
Chemie/Kunststoff	76	3.099	10	240	26	661
Nahrung/Genussmittel	378	5.847	45	634	143	2.381
Textil/Bekleidung	126	715	4	16	39	229
Druck	183	5.192	18	1.021	63	1.218
Dienstleistungen	545	5.099	46	450	193	1.745
Gesamt	3.761	76.544	411	9.931	1.266	24.724

Mit gewissen Einschränkungen bzw. Adaptierungen sind vorliegende Ergebnisse, bezogen auf Gewerbe- und Handwerk, auch auf größenmäßig sowie branchenspezifisch zuordenbare Industrie-, Handels-, Verkehrs- oder Tourismus unternehmen in Analogie zu setzen. Dabei zeigt sich, daß bereits übernommene Betriebe tendenziell durchschnittlich größer sind als das Sample übergabewilliger Unternehmen, was in-

sofern plausibel erscheint, als: erstens Übergaben größerer Unternehmen vergleichsweise seltener scheitern, und zweitens, Unternehmen nach erfolgreicher Übergabe zumeist auch stärker wachsen.

Für Dynamik, Attraktivität und spezifische Charakteristik einer bestimmten Branche ist nicht zuletzt die relative Verteilung zwischen übernommenen und – potentiell – zu übergebenden bzw. übergabewilligen Betrieben ein aufschlußreicher Indikator, wie in folgender Grafik zu verdeutlichen versucht wird:

Grafik 1: Saldo von übernommenen und übergabewilligen Betrieben nach ausgewählten Branchen, (Basis 1998, in Prozent)

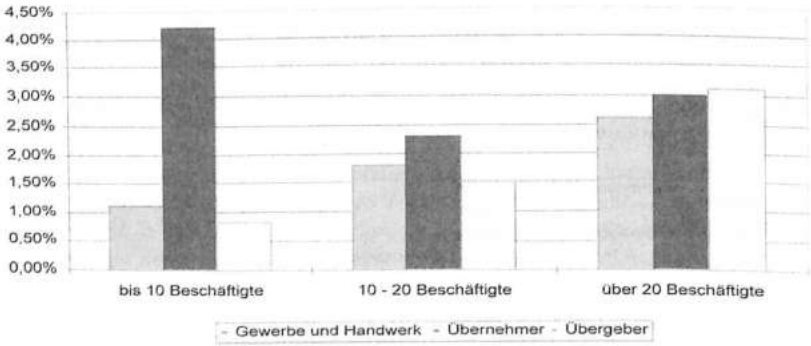


Unter obigen Sektoren befinden sich Dienstleistungen, Textil/Bekleidung, Nahrung/Genußmittel und Druckgewerbe – aus wirtschaftlich unterschiedlichen Gründen – in einem typischen Restrukturierungsprozeß. In eher konsumnahen Bereichen sind u.a. geänderte Bedarfsstrukturen, Wettbewerbsdruck aufgrund z.T. branchenfremder bzw. internationaler Konkurrenz (z.B. aus Billiglohnländern) als Ursachen zu sehen; im Druckereigewerbe insbesondere technologische Entwicklungen, geänderte Bedarfsmuster und Kundenorientierung. All diese Faktoren beeinträchtigen letztlich die Attraktivität solcher Branchen für potentielle Übernahmen.

Das ebenfalls relativ ungünstige Verhältnis im Sektor Metall/Elektro ist hingegen eher auf die gegebene Altersstruktur der befragten Unternehmer zurückzuführen, weniger auf mangelnde Attraktivität der Branche an sich.

Hinsichtlich Umsatzentwicklung im besonderen weisen bereits übernommene Betriebe eine zumeist größere Dynamik auf als im Durchschnitt des Gewerbes insgesamt; dies gilt speziell für Kleinst- und Kleinbetriebe, deren Entwicklung stark durch die Unternehmerpersönlichkeit geprägt wird. Insofern bestätigt deren dynamischeres Wachstum, daß insbesondere bei neu übernommenen Unternehmen eben dieses Element unternehmerischen Engagements überdurchschnittlich zum Tragen kommt.

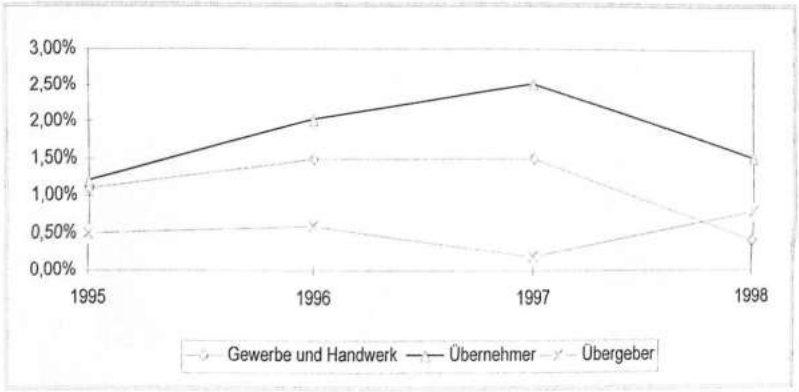
Grafik 2: Umsatzentwicklung im Gewerbe und Handwerk in übernommenen und übergabewilligen Betrieben nach Größenklassen im Vergleich, (Basis 1998, in Prozent)



Eine diesbezüglich angestellte Longitudinalanalyse[3] zeigt, daß dargelegte Unterschiede hinsichtlich Dynamik in der Umsatzentwicklung nachhaltig durch mehrere Jahre zu beobachten sind. Neu übernommene Betriebe erweisen sich dabei relativ gesehen als die dynamischeren; über den vierjährigen Beobachtungszeitraum weisen sie im Durchschnitt jeweils die beste Umsatzentwicklung auf. Betriebe, die zur Übergabe anstehen, liegen demgegenüber vielfach deutlich darunter, wie folgende Grafik zeigt:

3. Mit einschlägigen Daten für rund 2.000 Gewerbe- und Handwerksbetriebe (davon 200 relativ neu übernommen, 800 mit Übergabewilligkeit innerhalb eines Zeitraumes von zehn Jahren).

Grafik 3: Umsatzentwicklung im longitudinalen Vergleich, (Zeitraum 1995-98)

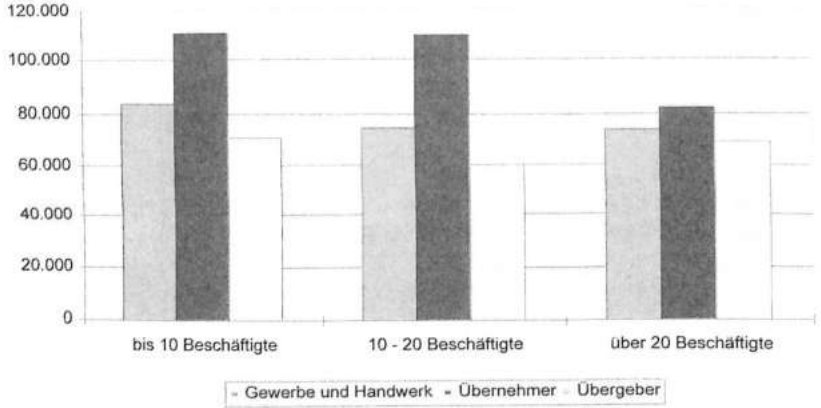


Vorliegende Ergebnisse bestätigen auch, daß bei übernommenen Betrieben zumeist Nachholbedarf an Investitionen besteht. Demnach investierten relativ neu übernommene Betriebe um etwa 20 Prozent mehr als durchschnittlich in Gewerbe und Handwerk insgesamt.

In vielen Unternehmen, bei denen die Übernahme- bzw. Nachfolgefrage noch ansteht, zeigt sich typischerweise eher eine Desinvestitionsstrategie, mit einem Investitionsvolumen vergleichsweise 13 Prozent unter dem gewerblichen Durchschnitt und um 30 Proznt unter jenen neu übernommener Betriebe. Diese Unterschiede belegen, daß potentielle Übergeber vielfach mit Investitionsentscheidungen eben zuwarten, insbesondere dann, wenn die Nachfolge ungeklärt ist, was letztlich wiederum die Übergabetauglichkeit beeinträchtigt, indem ein veraltender Maschinenpark zu Produktivitäts- bzw. Qualitätsverlusten und damit zur Schwächung der Wettbewerbsposition insgesamt führt, mit in der Folge zu umso höherem Finanzierungsbedarf für Modernisierungs- und Nachholinvestitionen.

Eine Differenzierung nach Beschäftigten zeigt ferner, daß ausgeprägtere Unterschiede im Investitionsverhalten eher nach unten hin (in Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern) zu beobachten sind, während in größeren Betrieben – wo Investitionsentscheidungen weniger persönlich geprägt, sondern mehr nach objektiven Managementkriterien getroffen werden – sich ein tendenziell ausgewogeneres Bild ergibt, wie im folgenden dargestellt:

Grafik 4: Investitionen je Beschäftigten* nach Größenklassen,
(Basis 1998, in öS)



* Korrigiert nach Vollzeitäquivalenten

Der Nachholbedarf bei Investitionen spiegelt sich nicht zuletzt in der jeweiligen Investitionsplanung wider: Bei knapp der Hälfte der konkreten Übernahmen (Basis 1999) waren Investitionen zumindest im Ausmaß des Vorjahres geplant oder eine Steigerung; in den potentiellen Fällen erreichte dieser Anteil nur rd. ein Drittel mit deutlich geringerem Niveau der Investitionstätigkeit insgesamt. Dies heißt umgekehrt auch, daß Nachholinvestitionen infolge damit verbundenen Finanzierungsbedarfs zumeist über mehrere Jahre verteilt werden müssen.

Im Zuge von Betriebsübernahmen werden nicht zuletzt auch beschäftigungsrelevante Effekte ausgelöst, wie z.B.:

- durch Wahrung und Sicherung der in erfolgreich übernommenen und weitergeführten Betrieben vorhandenen Arbeitsplätze;
- durch bei Neuübernahmen überdurchschnittliche Wachstumsimpulse mit beschäftigungswirksamen Folgeeffekten, die – aufgrund ihrer Nachhaltigkeit – letztlich auch gesamtwirtschaftlich bedeutsam sind;
- durch indirekt einhergehende beschäftigungssteigernde Wirkungen aufgrund erhöhter Nachfrage nach Investionen bzw. Vorleistungen.

Das Gewicht dieser Wirkungen ist branchenbezogen jedoch durchaus unterschiedlich. Displacementeffekte in gewissen Bereichen können positive Wirkungen erfolgreicher Übernahmen z.T. beeinträchtigen, gegebenenfalls gar aufheben, je nachdem, ob ein Unternehmen in einem stagnierenden, schrumpfenden oder expansiven Markt angesiedelt ist.

Das Ausmaß direkter Beschäftigungswirkungen in wachsenden, insbesondere neu übernommenen Unternehmen wiederum hängt von Faktoren wie z.B. Kapazitätsauslastung vor Übernahme, technologischer Ausrichtung, vom gegebenen Rationalisierungspotential etc. ab.

Empirisch zeigt sich grundsätzlich jedoch, dass erfolgreiche Übernahmen generell von positiven Beschäftigungseffekten begleitet sind, wobei die indirekten Auswirkungen, insbesondere bei Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten, deutlich höher eingeschätzt werden müssen als bei größeren Unternehmen, aufgrund vergleichsweise ausgeprägterer Dynamik bei den kleineren in deren jeweiligen Entwicklung vor und nach erfolgter Übernahme.

2. Einzelwirtschaftliche Voraussetzungen erfolgreicher Übernahmen

Übergabebereitschaft hängt eng mit Übergabeanlaß und -motiv zusammen. Folgende empirisch gestützten Befunde beruhen auf telefonischen Befragungen von hundert Unternehmen, die eine Übergabe in absehbarer Zeit planen, sowie von gleichfalls hundert Unternehmen, die in den letzten Jahren übergeben wurden. Die spezifische Auswahl der Befragten in diesem Sample bedingt, daß ungeplante Übergaben und – in geringerem Ausmaß – geplante vorzeitige Übergaben zwangsläufig unterrepräsentiert sind, sodaß ein direkter Vergleich mit den getroffenen Annahmen im eingangs dargestellten Modell nicht möglich ist.

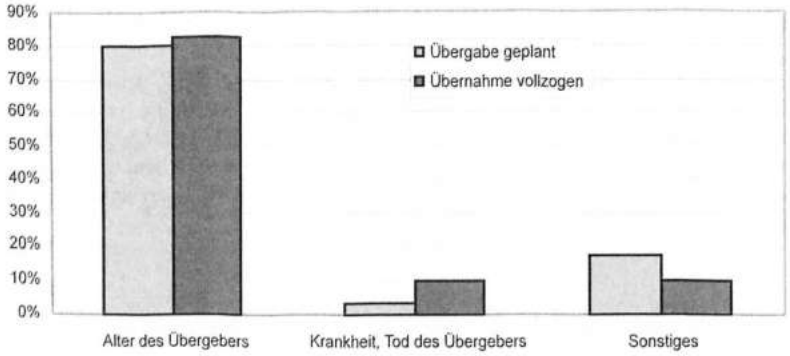
2.1. Übergabebereitschaft und Folgen für den Übergeber

Bei rund 80 Prozent der geplanten und 82 Prozent erfolgter Übergaben lag der unmittelbare Anlaß in der Altersstruktur der Übergeber; vorzeitig geplant waren (von den geplanten) etwa 18 Prozent der Übergaben und rund zehn Prozent der tatsächlich durchgeführten, wofür die häufigsten Gründe:

- andere berufliche oder private Interessen,
- betriebswirtschaftliche Probleme,
- Aussicht auf zufriedenstellenden Erlös,
- Absicht, den Nachfolgern frühzeitig bereits die Geschäftsführung zu übertragen.

Rund zehn Prozent der erfolgten Übergaben waren auf Krankheit oder Tod des Übergebers zurückzuführen.

Grafik 5: Anlässe für Betriebsübergaben, (in Prozent)



Der Anteil vorzeitig geplanter Übergaben war im städtischen Bereich mit rund 22 Prozent wesentlich höher als im ländlichen Raum mit vier Prozent; umgekehrt waren Übergaben innerhalb des Familienverbandes in ländlichen mit rund 90 Prozent häufiger als in urbanen Lagen mit 67 Prozent.

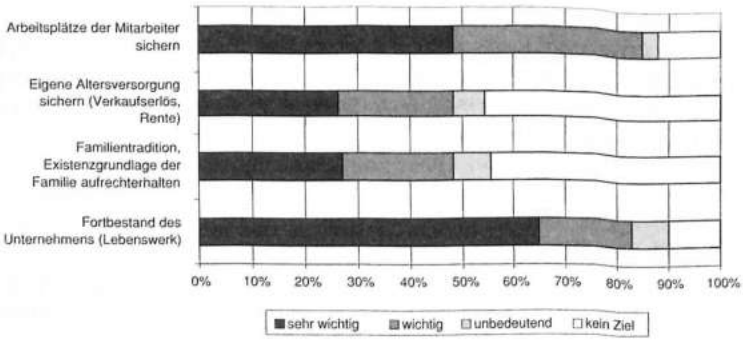
Eine überwiegende Mehrzahl will mit rund 60 Jahren den Betrieb übergeben. Bei bereits übernommenen Betrieben lag das Durchschnittsalter der Übergeber zum Zeitpunkt der Ablöse bei 61 Jahren. In einer Reihe von Fällen ist die Diskrepanz zwischen geplantem und tatsächlichem Übergabealter allerdings erheblich, was im einzelnen zurückzuführen ist auf:

- plötzlich auftretende Anlässe mit Übergaben früher als geplant;
- verzögerte „Rückzugsbereitschaft" der Übergeber (mit sieben Prozent der Befragten zum Zeitpunkt der Übergabe älter als 70 Jahre), wobei neben mangelndem Willen „Loszulassen" – oftmals auch fehlendes Vertrauen in die Fähigkeiten der Nachfolger oder Fehlen eines geeigneten Übernehmers eine Rolle spielen.

Motive der Übergeber

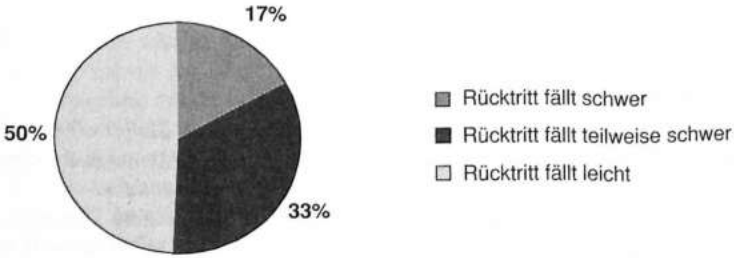
Für nahezu zwei Drittel der befragten Unternehmer ist Fortbestand ihres Betriebes ein wichtiges Anliegen; 17 Prozent messen diesem Aspekt keine oder geringere Bedeutung bei. Arbeitsplatzsicherung der Mitarbeiter nimmt dabei einen relativ hohen Stellenwert ein. Demgegenüber treten finanzielle Aspekte, wie etwa Aufrechterhaltung eines Familienbetriebes als Existenzgrundlage oder Absicherung der Altersversorgung der Übergeber, eher in den Hintergrund. Grundsätzlich erweisen sich im Übergabefall jedenfalls mehrere Motive als wichtig.

Grafik 6: Ziele der Betriebsübergabe aus Sicht der Übergeber, (in Prozent)



Rund der Hälfte von Übergebern fällt der Rückzug nicht leicht; bis zu einem Fünftel können sich nach eigener Aussage überhaupt nur schwer von ihrem „Lebenswerk" trennen. Mit zunehmendem Lebensalter – und damit dem Näherrücken des Übergabezeitpunktes – nimmt die emotionale Rücktrittsbereitschaft tendentiell ab, was insbesondere dann zu verzögerten Übergaben führt, wenn konkrete Planungen bzw. Maßnahmen vernachlässigt wurden.

Grafik 7: Rücktrittsbereitschaft der Senior-Unternehmer, (in Prozent)



Leichter lösen sich jene vom Betrieb, die alternative berufliche Perspektiven bzw. Lebensinteressen haben. Finanzielle Abhängigkeit vom Unternehmen verringert die Rückzugsbereitschaft; bei 38 Prozent der Befragten erwies sich ihre Altersversorgung als wesentlich abhängig von Einnahmen aus dem Betrieb. Dahingegen vertrauten immerhin 62 Prozent der Übergeber auf Versorgung bzw. Unterstützung durch den Nachfolger.

32 Prozent der potentiellen Übergeber gaben „Spannungen zwischen Junior und Senior" an; allerdings war dies nur für eine Minorität ein größeres Problem.

Tendenziell weniger spannungsgeladen erweist sich offensichtlich das Genera-

tionenverhältnis, wenn das Unternehmen von der Tochter übernommen wird; dies ist allerdings mit Vorsicht zu interpretieren, weil familiäre Probleme vielfach auch tabuisiert werden.

In Fällen, bei denen Übergeber versuchen, ihr Unternehmen zu verkaufen, können unrealistische Vorstellungen über den Kaufpreis eine erfolgreiche Übergabe verhindern; ein professioneller Vermittler (Berater, Mediator) kann dabei zu einem konstruktiven Kompromiß verhelfen.

2.2. Übergabetauglichkeit

Die Frage der Übergabetauglichkeit sowie der konkreten Preisfindung im Fall von Übernahmen im allgemeinen, ist eng mit der Problematik von Unternehmensbewertungen verknüpft.

Fehlende Übergabetauglichkeit müßte sich in der Regel im Unternehmenswert niederschlagen, indem – ausgehend von heute gängigen Ertragswertmethoden – sich z.B. fallende Erträge oder sinkende Umsatzzahlen eben entsprechend auswirken.

Die zum Teil komplizierten Verfahren der Unternehmensbewertung eignen sich im Einzelfall oft nur sehr bedingt oder eingeschränkt zur Feststellung gegebener Übergabetauglichkeit. Im konkreten Verhandlungsprozeß zwischen Übergeber und Übernehmer bieten sie bestenfalls eine gewisse Krücke zur Objektivierung jeweiliger Argumente, die letztendlich stark von den persönlichen Vorstellungen, den finanziellen Möglichkeiten und vorhandenen Alternativen für die Kontrahenten geprägt bzw. abhängig bleiben.

2.2.1. Relevanz betrieblicher Mindestgrößen

Kleinstbetriebe sind in ihrer Gestaltung naturgemäß eng mit der jeweiligen Unternehmerpersönlichkeit verbunden; insbesondere gilt dies für „Alleinmeisterbetriebe", bei denen sich die Nachfolge in der Regel auch als schwierig erweist.

Für größere Betriebe besteht denn auch tendenziell eine höhere Übernahmebereitschaft, was u.a. durch einschlägige empirische Erhebungen untermauert wird. So etwa liegt die durchschnittliche Größe tatsächlich übernommener durchwegs deutlich über jener übergabewilliger Betriebe. (Methodisch wurden daher auch die Alleinmeisterbetriebe im zugrunde gelegten Modell ausgeklammert, da es sich hiebei zumeist um reine „Standortübergaben", keine Betriebsnachfolgen i.e.S. handelt.)

2.2.2. Eigenkapitalausstattung und Ertragslage

Eigenkapitalquote bzw. Umsatzrentabilität können als geeigneter Maßstab für eine entsprechend objektive betriebswirtschaftliche Beurteilung der Entwicklung eines Unternehmens herangezogen werden.

- Die Eigenkapitalquote (d. i. Eigenkapital in Prozent des Gesamtkapitals) gibt Auskunft über die Krisenfestigkeit eines Unternehmens; darin spiegeln sich jeweils auch betriebliche Erfolge bzw. Mißerfolge der Vergangenheit wider.
- Die Umsatzrentabilität, d. i. Gewinn in Prozent des Umsatzes (spezifischer: Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Prozent der Betriebsleistung), dient als Maßstab für die Ertragskraft des Unternehmens.

Solange ein Unternehmen Gewinne schreibt und eine solide Eigenkapitalbasis aufweist, kann es jedenfalls betriebswirtschaftlich für einen potentiellen Nachfolger als interessant gewertet werden; dahingegen werden überschuldete – also mehr Fremdkapital als Vermögen aufweisende und rote Zahlen schreibende – Unternehmen objektiv betrachtet kaum als attraktiv bzw. übergabetauglich anzusehen sein.

Österreichische Gewerbe- und Handwerksbetriebe bilanzieren durchschnittlich positiv und weisen eine Eigenkapitalquote von knapp 17 Prozent auf. Die erfolgreichsten 25 Prozent, mit einer Eigenkapitalquote von bis zu 30 Prozent und einer Umsatzrentabilität von rund 14 Prozent, sollten für potentielle Nachfolge bzw. Übernahme jedenfalls hinreichend attraktiv sein; im unteren Quartil liegt dahingegen die Eigenkapitalquote bei nur etwa acht Prozent mit durchschnittlichen Verlusten von mehr als 14 Prozent des Jahresumsatzes.[4]

Insofern ein Unternehmen buchmäßig überschuldet ist, über keine stillen Reserven verfügt und kein Übernehmer gefunden werden kann, bedeutet dies, daß bei Betriebsschließung Eigenkapital zusätzlich einzubringen ist, um den Betrieb liquidieren und gegebene Verbindlichkeiten abdecken zu können.

Mit Blick auf das österreichische Szenario verfügen rund 70 Prozent der Gewerbe- und Handwerksbetriebe über ein positives Eigenkapital; 48 Prozent schreiben – auf Basis kalkulatorischer Kosten – schwarze Zahlen.

Etwa 60 Prozent der übergabewilligen Unternehmer sind denn auch in ihrer Selbsteinschätzung mit der wirtschaftlichen Gestion ihres Betriebes zufrieden bzw. sehen keine unmittelbar wirtschaftlichen Probleme. Bei den übrigen rd. 40 Prozent bestehen hingegen gewisse Befürchtungen hinsichtlich Beeinträchtigung potentieller Übergabe aufgrund gegebener Ertrags- bzw. Rentabilitätslage (mit diesbezüglich relativ hohen Anteilen insbesondere in den Sektoren Textil/Bekleidung sowie Druck/Papier/Photographie).

Unterschiede hinsichtlich der Einschätzung jeweiliger wirtschaftlicher Positionierung bestehen interessanterweise zwischen übergabewilligen Unternehmern und solchen, die bereits ein Unternehmen übernommen haben insoferne, als erstere ihre wirtschaftliche Lage tendenziell durchwegs positiver beurteilen.

---

4. IfGH, Bilanzdatenbank, Wien 2000 (mit Durchschnittswerten von rund 14.400 Gewerbeunternehmen für 1998/99).

2.2.3. Strategische Positionierung, Umsatz- und Marktentwicklung

Wie bereits ausgeführt, weisen zur Übernahme anstehende Betriebe eine eher unterdurchschnittliche Wachstumsdynamik auf, weil Unternehmer gegen Ende ihrer Laufbahn notwendige strategische Entscheidungen vielfach hintanhalten und Investitionen zurückstellen, die für eine kontinuierliche betriebliche Entwicklung sowie Erhaltung bzw. Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit essentiell wären.

44 Prozent der befragten übergabewilligen Unternehmer konnten über den Erhebungszeitraum (1994 bis 1999) Umsatzzuwächse erzielen; jeweils 28 Prozent verzeichneten lediglich konstante bzw. sinkende Umsätze; für den prognostizierten Zeitraum bis 2004 rechnet demgegenüber nur noch jeder vierte potentiell zu übergebende Betrieb mit Umsatzwachstum.

Umsatzstagnation oder -rückgang und Investitionsstau können jedoch die strategische Positionierung eines Unternehmens so nachhaltig verschlechtern, daß eine Übergabefähigkeit nicht mehr gegeben ist. Strategische Positionierung bedeutet im gegebenen Zusammenhang das längerfristige Erfolgspotential eines Unternehmens, welches für eine objektive Beurteilung der Übergabefähigkeit von noch größerer Bedeutung ist als einschlägige betriebswirtschaftliche Kriterien bzw. Kennzahlen (wie z.B. Eigenkapitalquote oder Umsatzrentabilität). Zeitlich begrenzte Überschuldung bzw. Verluste – beispielsweise als Folge einer grundlegenden Innovation oder aufgrund zukunftsträchtiger Investitionen – können durchaus mit einer entsprechend positiven strategischen Positionierung eines Unternehmens einhergehen. Umgekehrt mögen heute noch rentable Betriebe mangels innovativer Dynamik in grundlegend strukturschwachen Branchen hinsichtlich ihrer strategischen Positionierung längerfristig als weitgehend übernahmeuntauglich angesehen werden.

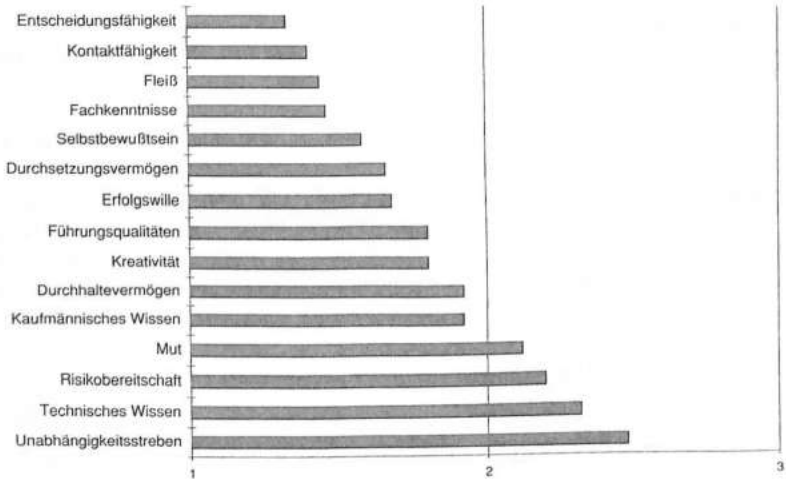
Positive oder negative strategische Positionierung ist in der Regel jeweils nur relativ – etwa in bezug auf gewählte Marktsegmente bzw. Bedarfsstrukturen bestimmter Kundengruppen – zu definieren. Dies erscheint angesichts tiefgreifenden technologischen Wandels, Änderungen im Konsumverhalten sowie Verschiebungen in Bedarfsmustern heute von weitreichender Bedeutung, indem Versäumnisse rechtzeitiger Anpassung umso rascher „bestraft" werden als vielleicht noch wenige Jahre zurück.

2.3. Planung und Vorbereitung der Übergabe

Etwa ein Fünftel der befragten Unternehmen können nicht im Familienverband übergeben werden, weil sich allfällige Nachfolger für einen anderen Karriereweg entschieden haben. Unter dem Gesichtspunkt solcherart sinkender familiärer Nachfolgebereitschaft gewinnen Übergabe an Mitarbeiter oder auch Verkauf des Unternehmens relativ an Bedeutung.

Betriebsübernehmer sollen gewisse unternehmerische Voraussetzungen, einschlägige fachliche Qualifikationen sowie Einfühlungsvermögen in gegebene Umfeldbedingungen mitbringen.

Grafik 8: Eigenschaften eines „idealen" Unternehmers



Skala: 1 = sehr wichtig, 2 = wichtig, 3 = weniger wichtig, 4 = unwichtig
Quelle: IfG, Barrieren für potentielle Unternehmensgründer (Wien 1996)

2.3.1. Nachfolgesuche

Unter den befragten übergabewilligen Unternehmern hatten über zwei Drittel die Absicht, ihr Unternehmen an Tochter bzw. Sohn, an ein anderes Familienmitglied oder an Mitarbeiter weiterzugeben; 16 Prozent waren sich über einen Nachfolger noch im unklaren, während lediglich vier Prozent ihren Betrieb eher verkaufen wollten. Im letzteren Fall muß ein geeigneter Übernehmer gesucht werden, wofür der Markt allerdings wenig transparent ist aufgrund der Scheu potentieller Übergeber, ihr Unternehmen öffentlich anzubieten; dies hat sich auch durch mittlerweile entstandene „Unternehmensbörsen" nur unwesentlich verbessert.

Wichtig, ja vielfach entscheidend ist frühzeitige Planung und bewußte Gestaltung des Übergabeprozesses, wobei – je nach Gegebenheiten bzw. Komplexheit von Faktoren – ein Planungshorizont von drei bis sieben Jahren durchaus als sinnvoll bzw. notwendig erachtet werden mag. 55 Prozent der befragten Übernehmer meinten denn auch, daß bis zu sechs Jahren vor einer geplanten Übergabe ein entsprechendes Nachfolgekonzept zu entwickeln wäre oder idealerweise bereits vorliegen solle; jeder Vierte war sogar der Ansicht, daß es wünschenswert wäre, eine entsprechende Nachfolgeregelung „jederzeit" abrufbar zu haben.

Demgegenüber gaben im konkreten Sample knapp 30 Prozent der Befragten an, eine nachfolgeorientierte Planung noch nicht ins Auge gefaßt zu haben. Anders als bei potentiellen Übergaben an Mitarbeiter oder Außenstehende fehlen häufig auch

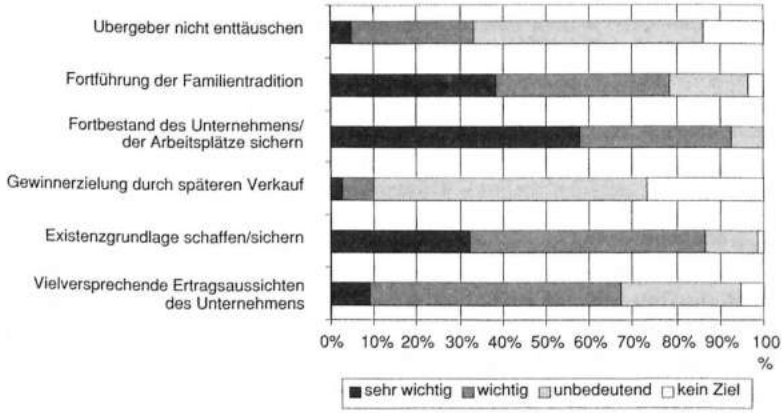
nur ansatzweise Planungsüberlegungen, insbesondere bei beabsichtigten Übergaben im Familienverband bzw. an unmittelbare Nachkommen.

So etwa bemängelte rund jeder dritte Übernehmer das unzureichende Planungsverhalten des Übergebers, verbunden mit nachteiligen Folgen wie Zeitdruck, Verlust von Know-how und erhöhten Kosten.

Motive der Übernehmer

Nahezu 60 Prozent der Nachfolger als Familienmitglied hielten den Fortbestand des Unternehmens und der damit verbundenen Arbeitsplätze für sehr wichtig, 35 Prozent für wichtig. Für mehr als drei Viertel der Befragten spielten zudem „Sicherung der Existenzgrundlage" sowie „Fortführung der Familientradition" eine wichtige Rolle. „Gewinnerzielung durch Verkauf" war hingegen nur für neun Prozent ein wichtiges oder sehr wichtiges Motiv. Ähnlich wie bei den Übergebern war in den meisten Fällen auch hier eine Kombination von Motiven gleichzeitig maßgeblich.

Grafik 9: Motive von Übernehmern aus dem Familienkreis, (in Prozent)



Mangelnde Überlegungen hinsichtlich Form der Übergabe treffen vor allem dann zu, wenn der Übernehmer noch unbestimmt ist; in solcher Situation tendieren die Unternehmer häufig dazu, den Betrieb zu verkaufen. Im Falle der Übergabe an Mitarbeiter werden vielfach Alternativen von Verkauf über Verpachtung bis zu möglicher Rentenvereinbarung erwogen. Als Gegenleistung für den aufgebauten Kundenstock (Teil des Firmenwerts) kann dem Übergeber auch eine Beteiligung am Unternehmen selber eingeräumt werden.

Bei Übernahmen innerhalb der Familie ist Schenkung mit 46 Prozent die mit Abstand häufigste Übergabeform. Dahinter folgen Verkauf (18 Prozent), Rentenvereinbarung (zwölf Prozent) und Beteiligung (elf Prozent); Verpachtung ist mit sechs Prozent die seltenere Alternative. Unter den Übergabewilligen an Familienmitglie-

der sehen immerhin 84 Prozent im Hinblick auf die Regelung der Erbfolge wenig bis keinerlei Probleme, während elf Prozent der Befragten sich diesbezüglich mit größeren Problemen (z.B. Abfindung von Mitarbeitern) konfrontiert sehen.

Falls sich Immobilien im Betriebsvermögen befinden, werden die ungünstigeren Bestimmungen der Steuerreform 2001 —insbesondere die Erhöhung der Bemessungsgrundlage auf den dreifachen Einheitswert (trotz erhöhten Freibetrags bei Schenkungen und Erbschaft) – die Tendenz zur Herausnahme vorhandener Liegenschaften im Zuge von Übergaben verstärken.

Von Übernehmern – insbesondere seitens ehemaliger Mitarbeiter oder Fremdmanager – wird vielfach auch die Höhe laufender Unternehmenssteuern beklagt bzw. als „überraschend" empfunden, worin sich u.a. offensichtliche Qualifizierungsdefizite, mangelnde unternehmerische Führungserfahrung und Managementkenntnisse widerspiegeln.

3. Wirtschaftspolitische Folgerungen und Befunde

Als abrundendes Ergebnis dargestellter Untersuchung kristallisieren sich – basierend auf den empirischen Befunden aus zugrundeliegender Befragung wie auch aus einschlägigen Experteninterviews – folgende Problembereiche im besonderen heraus.

3.1. Spezifische Problemfelder

Mangelnde Markttransparenz für Unternehmensübernahmen, die entsprechend effiziente Suche nach Übernehmern bzw. Übernahmeobjekten erschwert bis unmöglich macht; sowohl das Fehlen durchgängigerer Marktübersicht als auch ungenügende Informationen qualitativer Natur sind hiefür typisch.

Trotz hoher Sensibilität bzw. Aufgeschlossenheit seitens potentieller Übergeber (u.a. durch starken Zustrom bei einschlägigen Veranstaltungen belegt), werden konkrete Maßnahmen zur aktiveren Nachfolgesuche, Heranbildung bzw. Qualifizierung potentieller Nachfolger sowie Schaffung geeigneter finanzieller und rechtlicher Rahmenbedingungen unternehmensseitig vielfach vernachlässigt; insbesondere erscheint der jeweilige Planungsprozeß im Blick auf bewußt längerfristig angelegte Vorbereitung von Unternehmensübergaben verbesserungswürdig. Eine solche Forderung sollte nicht zuletzt auch durch weitergehende Bemühungen in der Heranbildung unternehmerischer Fähigkeiten verstärkt unterstützt werden.

Mangelnde Kapitalverfügbarkeit seitens der Übernehmer stellt naturgemäß eine gravierende Barriere dar; verbreiteter Zugang zu *Venture Capital*-Finanzierung käme dabei nicht nur Neugründungen von Unternehmen zugute, sondern könnte auch Betriebsübernahmen nachhaltig fördern und erleichtern.

Die Komplexheit steuerlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen ergeben ein weiteres Problemfeld, wobei Verbesserungen dahingehend vorwiegend nur im We-

ge einschlägiger wirtschaftsnaher Beratung (Wirtschaftstreuhänder, Rechtsanwälte, Unternehmensberater) erzielt werden können. Das Angebot an derartigen Leistungen, mit der Möglichkeit kostengünstigen bis kostenlosen Zuganges, ist in Österreich gut ausgebaut. Lediglich exemplarisch seien im gegebenen Zusammenhang als spezifische Bedarfsfelder einschlägiger Beratung diesbezüglich genannt: Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz (AVRAG); Mietrecht; Betriebsanlagenrecht.

3.2. Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

Ein wesentlicher Aspekt einschlägiger Rahmenbedingungen überbetrieblicher Natur bezieht sich auf Möglichkeiten, auch kleine und mittlere Unternehmen in Form von Kapitalgesellschaften zu organisieren, bei denen die Übertragung von Gesellschaftsanteilen leichter möglich ist als in anderen Rechtsformen. Mit einem Mindestkapitalerfordernis von öS 1 Mio. z.B. für eine Aktiengesellschaft ist allerdings die Eintrittsbarriere in Österreich höher als in der Mehrzahl anderer EU-Länder[5]. Zudem gibt es in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland und Spanien Erleichterungen bei der Rechnungslegung für KMU, in Österreich derzeit vergleichsweise nicht.

Hinsichtlich Erbschaftssteuer stellt sich die Situation in Österreich nach Einführung des Freibetrags von öS 5 Mio. relativ günstiger dar; auch der Erbschaftssteuersatz liegt unter dem EU-Schnitt.

Bei Unternehmensübergabe an Mitarbeiter oder Angestellte haben Belgien, Deutschland, Frankreich und Großbritannien besondere Erleichterungen eingeführt, Österreich hinkt in dieser Hinsicht nach.

Seitens der zuständigen EU-Kommission bestehen Bestrebungen, die Mitgliedsländer verstärkt zu Maßnahmen in Richtung Förderung bzw. Erleichterung von Unternehmensübergaben zu veranlassen, insbesondere auch hinsichtlich Flexibilisierung der Umwandlungsmöglichkeiten von Personengesellschaften oder Einzelunternehmen in Kapitalgesellschaften.

5. Vgl. Mitteilung der Kommission zur Übertragung kleiner und mittlerer Unternehmen (98/C 93/02), Brüssel 1998

Ausgewählte Referenzen und Literaturhinweise

Albach, H./ Freund, W.: Generationswechsel und Unternehmenskontinuität – Chancen, Risken, Maßnahmen, Gütersloh 1989

Bergamin, S.: Der Fremdverkauf einer Familienunternehmung im Nachfolgeprozeß, Bank für finanzwirtschaftliche Forschungen, St. Gallen 1995

Bieler, S.: Die Unternehmernachfolge als finanzwirtschaftliches Problem, Wiesbaden 1996

Breuer, W./Freiling, C./ Friedrichs, W./Plück, R.: Unternehmensnachfolge, Der richtige Zeitpunkt – optimale Nachfolgeplanung, Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn 1998

Dahremöller, A.: Existenzgründungsstatistik - Nutzung amtlicher Datenquellen zur Erfassung des Gründungsgeschehens, Institut für Mittelstandsforschung, Stuttgart 1987

Freund, W./Kayser, G./Schröer, E: Generationenwechsel im Mittelstand. Unternehmensübertragungen und -übernahmen 1995 - 2000, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 1995

Freund, W./Schröer, E.: Der Generationenwechsel in mittelständischen Betrieben, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 1996

Gerke-Holzhäuer, F.: Generationswechsel im Familienunternehmen, Psychologische Aspekte des Führungswechsels, Wiesbaden 1996

Gottlieb Duttweiler Institut für wirtschaftliche und soziale Studien: Zukunft für Familienunternehmen? Perspektiven für die Unternehmenskontinuität, Rüschlikon 1990

Gratz, C. et al./Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung: Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, Veröffentlichungen zur Mittelstandspolitik, Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien 1999

Hantsch, G./Juhl, B./König, K.-D.: Betriebsnachfolge, Informationen und Empfehlungen für die Praxis, Deutsches Handwerksinstitut, Kösching 1995

Kornhardt, U.: Nachwuchssituation und Nachwuchsprobleme im niedersächsischen Handwerk – unter besonderer Berücksichtigung von Frauen, Deutsches Handwerksinstitut, Duderstadt 1997

Krejci, H: Betriebsübergang, Grundfragen des § 3 AVRAG, Wien 1996

Kropfberger, D.: Betriebsübergabe. Betriebsübernahme, Wien 1991

Kück, M.: Zur Problematik der externen Unternehmensnachfolge – zehn Thesen, Berlin 1996

Luckey, G.: Unternehmensnachfolge, Stuttgart 1998

Mandl, D./Bertl, R./Winterheller, M./ Fattinger, S./Frühwirt, W: Handbuch der Unternehmerpraxis. Finanzierung, Gründung, Organisation, Rechnungswesen, Investition, Wien 1986

Müller, K.: Generationswechsel im Handwerk - eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk, Deutsches Handwerksinstitut, Göttingen 1997

Österreichisches Institut für Gewerbe und Handwerksforschung: Gewerbe und Handwerk 2000. Perspektiven und Szenarien, Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich, Wien 1992

Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung: Unternehmensübergaben und -nachfolgen in Österreich, Wien 2002

Österreichisches Institut für Unternehmensführung der Wirtschaftsuniversität: Unternehmer gesucht. Zur kritischen Nachfolgefrage in Österreichs Privatwirtschaft, Wien 1995

Schröder, S.: Fit für den Generationswechsel im Unternehmen, Wiesbaden 1998

Schröer, E./Freund, W.: Der Beitrag des Aus- und Weiterbildungswesens zur Erschließung von Nachfolgepotential. Eine empirische Studie zum Generationenwechsel im Mittelstand, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 1995

Schröer, E./Freund, W.: Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 1999

Szyperski, N./Nathusius, K.: Probleme der Unternehmungsgründung. Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, Stuttgart 1977

Trefelik R.: Erfolgsfaktoren für den Generationenwechsel. Nachfolgeproblematik in klein- und mittelbetrieblichen Familienbetrieben, Wien 1998

Wagnest, W.: Die Haftung bei Übergang eines Unternehmens oder Betriebes. Inhalt und Abgrenzung von § 6 AVRAG und § 1409 ABGB, Wien 1997

Wanzenböck H.: Das österreichische Gründungsgeschehen, Eine Untersuchung der Struktur und des Beschäftigungseffektes der Unternehmensgründung des Jahres 1997, Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien 1998

Weinläder, H.: Unternehmensnachfolge – Strategien, Praxis, Recht, München 1998

Wimmer, R./Domayer, E./Oswald, M./Vater, G.: Familienunternehmen. Die besonderen Zukunftschancen aber auch Risiken dieses Unternehmertyps, Wien 1995

Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich: Betriebsgründung – Leitfaden für die Betriebsnachfolge, Wien 1999

HERBERT NEUBAUER

Die Dynamik des Generationenwechsels in Familienunternehmen

Einleitung

Die Handlungsorientierung im (sozialen) System Familienunternehmen ist sowohl durch Chancen, aber auch durch spezifische Konfliktpotentiale gekennzeichnet. Einen realitätsgerechten Zutritt zur Eigenart des Familienunternehmens wird man erst dann gewinnen, wenn man das Familienunternehmen als Ergebnis der Koevolution zweier – mitunter einer unterschiedlichen Logik folgenden – (sozialer) Systeme begreift. Dabei lassen sich die (sozialen) Systeme (Eigentümer-)Familie und Unternehmen unterscheiden.

Folgt man diesen Gedanken, so hat eine Auseinandersetzung, deren Ziel in der Darlegung eines klaren Bildes über das Familienunternehmen liegt, auf die Arteigenheit der Systeme und der diesen innewohnenden Dynamik entsprechend einzugehen.

Im Rahmen dieses Beitrages sollen erste Überlegungen und Ansätze, wie sich unter einer dynamischen Betrachtungsweise diese koexistentiellen Systeme zu einem gemeinsam schaffenden Ganzen verbinden, angestellt werden.

Da eine theoretische Auseinandersetzung mit dem Erkenntnisobjekt Familienunternehmen, wie sich sehr rasch zeigen wird, noch am Anfang steht, macht es Sinn, zunächst einige (bereits beleuchtete) Facetten der Thematik kurz darzustellen. Dabei soll punktuell und beispielhaft auf folgende Thematiken eingegangen werden: Bedeutung der Familienunternehmen in der Gesamtwirtschaft, die empirische Relevanz des Generationenwechsels in Familienunternehmen an Hand der Situation in Österreich und die (begriffliche) Auseinandersetzung mit dem Typus Familienunternehmen in der (hier überwiegend betriebswirtschaftlichen) Literatur. In weiterer Folge sollen Überlegungen zu den Systemen Familie und Unternehmen unter dynamischen Gesichtspunkten angestellt werden, wobei der Generationenwechsel näher durchleuchtet werden soll.

Wer sich gar fertige Modelle und Ansätze erwartet, dem sei bereits an dieser Stelle gesagt, daß dies weder der derzeitige Forschungsstand leisten kann noch es Ziel dieses Beitrages ist.

Ebenso wenig würde derartiges unserem Verständnis von einer umfassenden und interdisziplinären Auseinandersetzung mit dem System Familienunternehmen entsprechen.

1. Familienunternehmen in der Gesamtwirtschaft

Obgleich jeder Familienunternehmen kennt und sich unter diesem Begriff etwas vorstellen kann, steht bisher eine über den Einzelfall hinausgehende Definition noch aus. Das Familienunternehmen ist gerade in den westlichen Volkswirtschaften die Institution, die Familie und (Privat-)Eigentum, zwei der wesentlichsten Grundwerte unserer Gesellschaft, miteinander vereint. Wenn auch keine konkreten Zahlen über diesen Bereich vorliegen, weil es die Kategorie „Familienunternehmen" in den diversen amtlichen Wirtschaftsstatistiken nicht gibt, gehen doch Schätzungen davon aus, daß in Österreich bzw. in der Bundesrepublik Deutschland etwa 75 bis 90 Prozent aller Unternehmen als Familienunternehmen zu betrachten sind.[1] „The most conservative estimates on the world-wide percentage of businesses that are family owned range from 65 % to 80 %".[2]

Flören merkt in seinem Versuch, einen Überblick über den weltweiten Stellenwert von Familienunternehmen zu geben, an, daß derartige Schätzungen, bedingt durch das Fehlen einer einheitlichen Definition, „therefore (should be, Anm.HN) made with great reservation and should only serve as an indication of the significance of family business (...)".[3]

Ausgewählte empirische Untersuchungen über die Bedeutung der Familienunternehmen zeigen folgendes Bild:

- Australien – mehr als 80 Prozent der „private companies" und 25 Prozent der „public companies" werden diesem Typ zugerechnet.[4]
- Chile – hier wird von 75 Prozent aller Firmen und von 65 Prozent der Mittel- und Großbetriebe ausgegangen.[5]
- Bundesrepublik Deutschland – Untersuchungen weisen eine Zahl von rund 86 Prozent aus.[6]
- Italien – eine Studie der Bank of Italy zeigt gut 46 Prozent aller Industriekonzerne mit mindestens 50 Beschäftigten und mehr als 80 Prozent jener Unternehmen mit 20 bis 500 Beschäftigten.[7]
- Niederlande – mehr als 80 Prozent aller Unternehmen.[8]

---

1. Vgl. dazu Werner Freund, Gunter Kayser u. Evelyn Schröer, Generationenwechsel im Mittelstand. Unternehmensübertragungen und -übernahmen 1995 bis 2000, IFM-Materialien 109, Bonn 1995; Herbert Neubauer, Unternehmensnachfolge im Familienunternehmen, in: Hans Jobst Pleitner, Hg., Die veränderte Welt. Einwirkungen auf die Klein- und Mittelunternehmen, Beiträge zu „Rencontres de St. Gall"; St. Gallen 1992, 171-197; Rainer Trefelik, Erfolgsfaktoren für den Generationenwechsel in klein- und mittelbetrieblichen Familienunternehmen, Wien 1998, und die in diesen Werken angeführte Literatur.
2. D. Dreux, Financing family business: Alternatives to selling out or going public, in: Family Business Review III. 3 (1990), 225-243; zit. n. Roberto Flören, The Significance of Family Business in the Netherland, in: Family Business Review XI. 2 (1998), 121-132, bes. 122.
3. Flören, Significance, wie Anm. 2, 121-132; bes. 122.
4. Vgl. G. Baring, Characteristics of Australian family business. Monash University, Working Paper Series No. 4/92, Melbourne 1992, zit. n. Flören, Significance, wie Anm. 2, 122.
5. Vgl. J. Martinez, Family businesses in Chile. FBN Newsletter, Nr. 9, 5, 1994, zit. n. Flören, Significance, wie Anm. 2, 122.
6. Vgl. Freund, Kayser, u. Schröer, Generationenwechsel, wie Anm. 1, 21.
7. Vgl. Guido Corbetta, Patterns of development of family businesses in Italy, in: Family Business Review VIII, 4 (1995), 255-265.
8. Vgl. Flören, Significance, wie Anm. 2, 124 f.

- Österreich – 82 Prozent aller Einzelunternehmen und Personengesellschaften.[9]
- Spanien – 17 Prozent der größten hundert Unternehmen, 23 Prozent der größten tausend Unternehmen und 71 Prozent der Unternehmen mit einem Gesamtumsatz über zwei Millionen USD.[10]
- Großbritannien – 76 Prozent der Top 8000 Unternehmen sind im Besitz von Familien und werden von diesen kontrolliert.[11]
- USA – 90 Prozent aller Unternehmen werden den Familienunternehmen zugerechnet, die ihrerseits über 50 Prozent des Bruttosozialproduktes erzeugen.[12]
- Lateinamerika – von Mexiko bis Turra del Fuego beträgt der Anteil der Familienunternehmen zwischen 80 und 98 Prozent an den Privatunternehmen.[13]

Auch wenn man diese Zahlen für übertrieben, ungenau, nicht vergleichbar usw. hält, so ist es doch verwunderlich, daß diesem Unternehmenstyp trotz seiner gesamtwirtschaftlichen Relevanz bislang sowohl in der wissenschaftlichen als auch wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung keine entsprechende Aufmerksamkeit gewidmet wurde.

Dies dürfte zum einen seine Ursache in der begrifflichen Unklarheit und der mitunter stark ausgeprägten Zurückhaltung der Veröffentlichungspolitik von Familienunternehmen haben, zum anderen aber auch in der Notwendigkeit einer interdisziplinären Sichtweise bei intensiverer Auseinandersetzung.[14]

2. Empirische Relevanz der Thematik des Generationenwechsels in Österreich

Früher oder später kommt kein Familienunternehmen um den Themenkreis des Generationenwechsels herum. Alleine in Österreich stehen in den nächsten vier bis fünf Jahren nach Expertenmeinung etwa 40.000 bis 50.000 Familienunternehmen zur Übernahme an. Damit betrifft die Übernahmeproblematik in Österreich knapp 25 Prozent der gewerblichen Unternehmen. Selbst bei sehr vorsichtiger Schätzung bedeutet dies, daß 300.000 Arbeitsplätze betroffen sind. Das sind etwas weniger als 20 Prozent der bestehenden Arbeitsplätze.

---

9. Vgl. Neubauer, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 168-197.
10. Vgl. Miguel Gallo, Family businesses in Spain: Tracks followed and outcomes reached by those among the largest thousand, in Family Business Review VIII, 4 (1995), 245-254.
11. Vgl. Hayward Stoy and the London Business School, Managing the family business in the U.K., London 1990; weiters dazu Paul Westhead, Marc Cowling u. David Storey, Familienunternehmen im Vereinigten Königreich – Ein Vergleich mit Nicht-Familienunternehmen, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen 46, H. 3 (1998), 175-192.
12. Vgl. Barton Francis, Family business succession planning, in: Journal of Accountancy 1993, 49-51; N. Upton, The Institute for Family Business at Baylor University, in: Review of Business 13 (1991), 6-9.
13. Vgl. Ernesto Poza, Global competition and the family-owned business in Latin America, in: Family Business Review VIII, 4 (1994), 301-311.
14. Gerade die Auseinandersetzung mit dem Themenbereich Familie und Unternehmen bedarf einer disziplinenübergreifenden Sichtweise mit all den damit verbundenen Problemfeldern, derer sich der Autor durchaus bewußt ist. Eine entsprechende Weiterentwicklung bedarf jedoch einer konstruktiven, fächerübergreifenden Auseinandersetzung, auch wenn mit der Beschreitung eines noch jungen Pfades durchaus ein entsprechendes Risiko verbunden ist. Die Chancen jedoch überwiegen.

Bereits daraus läßt sich ein nicht zu vernachlässigendes Betätigungsfeld für die Wirtschaftspolitik, aber auch ein Forschungsfeld ableiten. So erscheint die Förderung von Übernahmen vor dem Hintergrund beschäftigungspolitischer Fragestellungen von großer Wichtigkeit,[15] weil Unternehmensgründungen Beschäftigungsverluste gescheiterter Übernahmen nur mit entsprechenden Zeitverzögerungen wettmachen können.[16] Ein Erfolg bei Übernahmen darf und kann nicht als „konservierende" Maßnahme interpretiert werden. Empirische Erhebungen belegen eindrucksvoll, daß übernommene Unternehmen im Regelfall neue expansive Strategien verfolgen, die substanziell mit Veränderungen im Leistungsspektrum, organisatorischen Anpassungen und deutlich höheren Investitionen in Anlagen und Know-how verbunden sind. In der Folge führt dies zu dynamischem Wachstum der übernommenen Unternehmen.[17]

Es bedarf somit verstärkter Anstrengungen, um dramatische Fehlschläge und Mißerfolge zu vermeiden. Die Komplexität der Thematik überfordert so etwa im Rahmen der praktischen Ausgestaltung häufig die Kompetenz einzelner Berater. Üblicherweise wird bei allen Übergabefragen auf den fast immer vorhandenen Steuerberater zurückgegriffen, der zwar die steueroptimale Lösung der Übernahme parat haben mag, aber wohl kaum zugleich auch der Experte für die anderen (sozialen) Dimensionen dieses komplexen Problems sein wird. Viele Nachfolgeprozesse sind bereits aus diesem Grund einem massiven Risiko des Scheiterns ausgesetzt.

In der Folge soll kurz aus empirischer Sicht auf folgende Fragestellungen eingegangen werden: Was sind die Anlaßfälle für eine Betriebsübergabe? Wie erfolgt eine Übergabe? Wie stellt sich die Motivlage der am Übergabeprozeß beteiligten Personen dar? Welche Hemmnisse lassen sich bei der Unternehmensübergabe feststellen?

Anlaßfälle für die Betriebsübergabe

Als Auslöser für Unternehmensübergaben lassen sich folgende Anlaßfälle identifizieren:

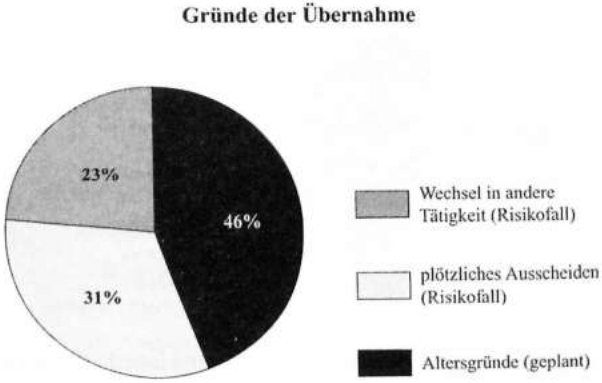
- Altersgründe,
- Wechsel in ein anderes Betätigungsfeld (Wechsel der beruflichen und privaten Interessen),
- plötzliches Ausscheiden des Unternehmers – bedingt durch den zweifellos mißlichsten Fall, wenn der Unternehmer tödlich verunglückt oder plötzlich stirbt.

---

15. Diesem Gedankengang wird nicht uneingeschränkt gefolgt. So wird etwa aus Japan berichtet, daß die Gefahr für sehr gering gehalten wird, „daß sich Betriebsschließungen durch abtretende Unternehmer spürbar negativ auf den Arbeitsmarkt auswirkten" (Interview PFC [PFC-People`s Finance Corporation Tokyo 1997], JS (Japan Small Business Corporation, Tokyo 1997); Friederike Bosse, Generationswechsel im Japanischen Mittelstand – Nur ein Problem der Unternehmer?, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen 47, 1 (1999), 48-62, bes. 52.
16. Für Japan gelangt Bosse in ihrer Abhandlung zu dem Fazit, „daß die Prämisse der Studie, Neugründungen werden die Schließungen kompensieren, rein quantitativ betrachtet, Ende 1996 nicht zutrifft". Bosse, Generationswechsel, wie Anm. 15, 52.
17. Vgl. dazu etwa die Studie des Institutes für Gewerbe- und Handwerksforschung; Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen; Wien 1999.

Die Ergebnisse einer Studie zeigen folgendes Bild:[18]

Grafik 1: Gründe der Unternehmensübernahme



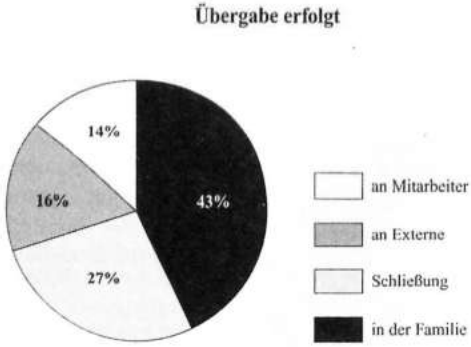
Bereits daraus läßt sich ableiten, daß mehr als die Hälfte der Übergabefälle als Risikofälle einzustufen sind.

Wie erfolgt die Übergabe der Unternehmen?

Insgesamt werden rund 43 Prozent aller Unternehmen innerhalb der Familie weitergegeben. In 14 Prozent erfolgt die Weitergabe an Mitarbeiter im Unternehmen, in weiteren 16 an Externe und in 27 Prozent der Fälle wird bzw. muß das Unternehmen geschlossen werden.[19]

18. Für Österreich existiert heute leider keine Untersuchung über die Übernahmeanlässe. Für eine Potentialschätzung läßt sich bedingt durch die ähnliche Situation das Ergebnis einer Studie in Westdeutschland durchaus auch auf Österreich übertragen. Vgl. Horst Albach, Werner Freund, Generationswechsel und Unternehmenskontinuität – Chancen, Risiken, Maßnahmen, Gütersloh 1989.
19. Quelle: Eigene Berechnung auf Basis der Systematik von Freund, Kayser, u. Schröer, Generationenwechsel, wie Anm. 1, 58. Im Rahmen der vom Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung erstellten Studie wurde als die „typische" Übergabe im Gewerbe und Handwerk – in weit über 80 Prozent der Fälle – jene in der Familie festgestellt. Vgl. Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, Wien 1999, 26.

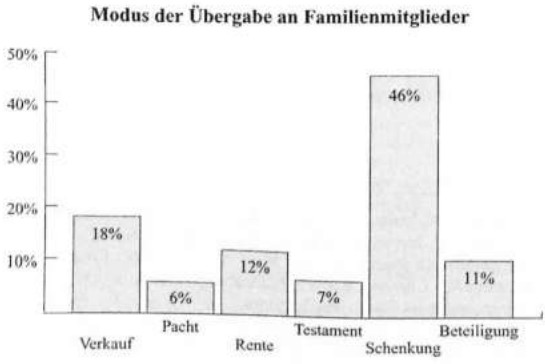
Grafik 2: Unternehmensübergabe



Beschränkt man nun den Blick auf jene Übergaben, die innerhalb der Familie erfolgen, so tritt im Falle der Übergabe der Nachfolger in die Unternehmensleitung ein und übernimmt zugleich Eigentumsanteile am Unternehmen. Der Nachfolger muß (noch) nicht zugleich Eigentümer sein; wobei in weiterer Folge die Übertragung von Anteilen auf verschiedenste Arten erfolgen kann.

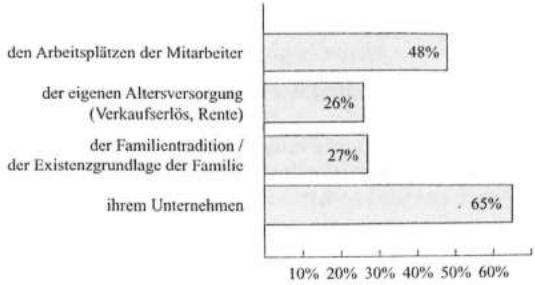
Im Rahmen einer Untersuchung der Übergaben innerhalb der Familie im gewerblichen Sektor in Österreich war die Schenkung mit 46 Prozent die mit Abstand häufigste Übergabeform. Weit dahinter folgten Verkauf (18 Prozent), Rentenvereinbarung (zwölf Prozent) und Beteiligung (elf Prozent). Die Verpachtung kam mit sechs Prozent relativ selten vor. Sieben Prozent der familieninternen Übernahmen erfolgten nach dem Tod des Seniors: Hier gab es eine testamentarische Regelung.

Grafik 3: Unternehmensübergabemodus [20]



Wie stellt sich die Motivlage der am Übergabeprozeß beteiligten Personen dar? Die Ergebnisse einer Studie des Instituts für Gewerbe und Handwerksforschung zeigen dazu folgendes Bild.

Grafik 4: Motive für eine Unternehmensübergabe, aus Übergebersicht[21]



Grafik 5: Motive für eine Unternehmensübergabe, aus Übernehmersicht[22]

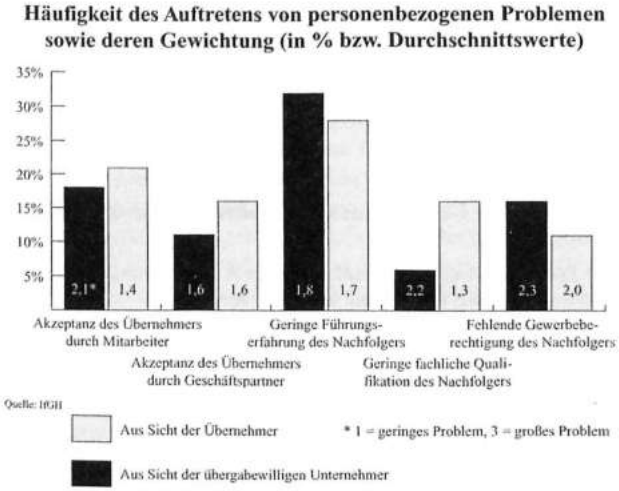
20. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19, und eigene Berechnungen aus dem Datenmaterial.
21. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19, und eigene Berechnungen aus dem Datenmaterial.
22. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19, und eigene Berechnungen aus dem Datenmaterial.

Leider assoziieren auch viele Unternehmer das Wort Nachfolge mit Vorahnung von Machtverlust und Lebensende; Angstgefühle stellen sich ein und resultieren in einer bewußten oder unbewußten Verdrängung des Nachfolgeproblems.

Welche Hemmnisse lassen sich bei Unternehmensübergaben feststellen?[23]
Einen Grobraster bilden folgende drei Gruppen: Personenbezogene Hemmnisse, betriebswirtschaftliche Hemmnisse und hemmende Rahmenbedingungen.

Personenbezogene Hemmnisse[24]

Grafik 6: Personenbezogene Hemmnisse bei der Unternehmensübergabe



Mangelnde Führungserfahrung der Nachfolger ist das mit Abstand am häufigsten angeführte personenbezogene Problem im Übergabeprozeß. Jeder dritte Unternehmensübergeber befürchtet Schwierigkeiten aufgrund zu geringer Führungserfahrung seines Nachfolgers. Demgegenüber gaben 28 Prozent der Übernehmer rückblickend an, daß ihnen geringe Führungserfahrung in der Phase der Unternehmensübernahme zu schaffen gemacht hatte.

Mehr als ein Fünftel der Übernehmer führte aus, daß es Akzeptanzprobleme sei-

23. Die EU identifizierte folgende Hauptprobleme bei der Unternehmensübertragung: die Bewertung des Unternehmens, die Finanzierung der Übergabe, rechtliche Probleme und emotionale Aspekte. Europäisches Beobachtungsnetz für KMU, 4. Jahresbericht (Zusammenfassung), Brüssel 1996.
24. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19, und eigene Berechnungen aus dem Datenmaterial.

tens der Mitarbeiter gegeben hatte, bei 16 Prozent der Befragten war dies auch gegenüber Geschäftspartnern der Fall. Übergabewillige Unternehmer hingegen sahen hier in bezug auf ihre Nachfolger seltener ein Problem.

84 Prozent der Unternehmensnachfolger verfügten zum Zeitpunkt der Übernahme aus ihrer Sicht über ausreichend fachliche Qualifikation. Elf Prozent der Übernehmer mußten eine Zulassungsprüfung nachbringen, wobei derartiges im Durchschnitt als mittleres Problem eingestuft wurde.

Meist schwerwiegende Bedenken äußerten sechs Prozent der potentiellen Übergeber bezüglich der fachlichen Qualifikation ihrer Nachfolger.

16 Prozent der übergabewilligen Unternehmer bereitete weiters die fehlende Zulassungsprüfung ihres potentiellen Nachfolgers erhebliche Sorgen.

Wesentlich mehr übergabewillige Unternehmer als Übernehmer gaben an, unter „Spannungen zwischen Junior und Senior" zu leiden (32 versus 13 Prozent). Ein möglicher Erklärungsansatz könnte darin gesehen werden, daß erstere Gruppe vielfach noch nicht die Gewißheit hat, ob ihre Nachkommen den Betrieb übernehmen werden oder nicht. Nur in relativ wenigen Betrieben entstanden große Probleme aufgrund des Generationenkonfliktes.

Betriebswirtschaftliche Hemmnisse

Grundsätzlich lassen sich wesentliche betriebswirtschaftliche Hemmnisse in den Themenfeldern: Übergabetauglichkeit als Voraussetzung einer erfolgreichen Übergabe, Erfolgsaussichten der jeweiligen Branche sowie Finanzierungserfordernisse bei der Übernahme (wie Kaufpreis, Investitionsbedarf) festmachen.

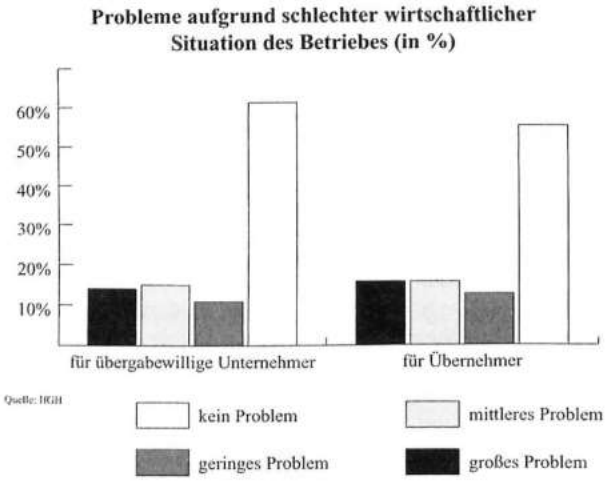
Die Übergabefähigkeit der Unternehmen stellt die grundsätzliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Betriebsübergabe dar. Ein entscheidendes Kriterium für die Übergabefähigkeit ist sicher eine zufriedenstellende wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens.

Als Maßstab für eine zufriedenstellende betriebswirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens kann die Eigenkapitalquote bzw. die Umsatzrentabilität herangezogen werden.

Solange ein Unternehmen Gewinne schreibt und auch eine solide Eigenkapitalbasis aufweist, ist dieses aus betriebswirtschaftlichen Gründen für einen Nachfolger interessant. Wenn man berücksichtigt, daß nur die Hälfte der gewerblichen KMUs in Österreich ein positives Eigenkapital ausweist, nur 40 Prozent schwarze Zahlen schreiben, so decken sich diese objektiv feststellbaren Fakten nur teilweise mit der Selbsteinschätzung der Übergeber, denn rund 60 Prozent der übergabewilligen Unternehmer waren mit der wirtschaftlichen Situation ihres Betriebes zufrieden oder sahen keine Probleme aufgrund einer schlechten wirtschaftlichen Entwicklung.[25] Die restlichen 40 Prozent befürchteten eine Beeinträchtigung der Übergabefähigkeit aufgrund von Ertrags- oder Rentabilitätsproblemen.

25. Vgl. Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19.

Grafik 7: Einschätzung der wirtschaftlichen Situation bei der Übergabe durch Übergeber und Übernehmer



In 16 Prozent der Übernahmefälle führten die Übernehmer in diesem Zusammenhang aus, daß der Übernahmeprozeß durch die (damals) schlechte wirtschaftliche Situation ihres jetzigen Unternehmens in starkem oder mittlerem Ausmaß beeinträchtigt wurde.

Übergeber, die einen Mitarbeiter als Nachfolger vorgesehen haben, führten aus, daß die wirtschaftliche Situation ihres Betriebes kein Problem für das Gelingen der Übergabe darstellte. Das bestätigt die These, daß für eine Übergabe an Nichtfamilienmitglieder nur Unternehmen mit entsprechender Rentabilität in Frage kommen.

Daraus läßt sich ableiten, daß einer sorgfältigen Planung des Übergabeprozesses eine entscheidende Rolle zukommt. So kann etwa unter Zeitdruck die kostengünstigste Lösung nicht mehr realisiert werden. Häufig wird von Experten ein Planungshorizont von mindestens fünf Jahren empfohlen; in den analysierten Unternehmen wurde jedoch vielfach weniger als ein Jahr vor dem geplanten Stichtag mit der Planung der Übergabe begonnen.[26] Im Rahmen der hier zugrunde gelegten Studie gaben beinahe ein Viertel der befragten Übernehmer an, dass der Übergeber eine zeitgerechte Planung verabsäumt hätte.[27]

---

26. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19.
27. Quelle: Studie des Instituts für Gewerbe- und Handwerksforschung, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 19, und eigene Berechnungen aus dem Datenmaterial.

Auf einzelbetrieblicher Basis stellen insbesondere folgende Punkte Beeinträchtigungen dar, die nicht zwangsläufig aus dem Rechenwerk des Unternehmens ableitbar sind.
„Nach Expertenmeinung ist keine oder nur eine verminderte Übergabefähigkeit gegeben, wenn folgende Punkte zutreffen:

- Das Produkt- bzw. Leistungsangebot entspricht nicht mehr den Markterfordernissen
- Der Betriebsstandort ist ungünstig – insbesondere etwa im Einzelhandel ein Problem (mangelnde Kundenfrequenz).
- Der Betrieb ist in einer wenig zukunftsträchtigen Branche angesiedelt und / oder die Betriebsgröße ist für das betreffende Geschäftsfeld ungeeignet.
- Führungsstil bzw. Managementstrukturen sind überaltert."[28]
- Verabsäumte oder hinausgeschobene Investitionen bedeuten vielfach eine geringere Produktivität bzw. geringere Qualität der Leistungen.

Derartige empirische Befunde vermitteln einen ersten Einblick in das sehr heterogene – weil komplexe – Thema Familienunternehmen und Generationenwechsel. Kritisch ist zum derzeitigen empirischen Forschungsstand anzumerken, daß dieses Themenfeld wenig theoriegeleitet, mitunter sogar „theorielos", beleuchtet wird. Weiters wurde bis jetzt dem Aspekt der Dynamik des Prozesses auch in den empirischen Untersuchungen wenig bis kaum Beachtung geschenkt.

3. Das Familienunternehmen – eine begriffliche Darlegung

Vorab ist festzuhalten, daß ein Familienunternehmen niemals vollkommen einem anderen Familienunternehmen gleicht, und sich somit der Typus „Familienunternehmen" durch eine große Heterogenität auszeichnet. Jedes Familienunternehmen hat seine ureigenste Geschichte, seine eigene Kultur, seine Spezifika. Im Rahmen der hier folgenden Auseinandersetzung muß stets klar sein, daß es sich beim Begriff „Familienunternehmen" um einen Oberbegriff handelt.

Es bedarf wohl keiner weiteren Begründung, wenn Familienunternehmen zunächst einmal als eine Teilmenge aus der Menge aller Unternehmen betrachtet werden.

Ein Blick in die einschlägige Literatur und deren Darlegungen über Familienunternehmen kann einen ersten Einblick in wesentliche Bestimmungsfaktoren vermitteln, mit deren Hilfe in der Folge ein Familienunternehmen fundiert charakterisiert werden kann.[29] Obgleich bis jetzt noch keine allgemein gültige Definition entwik-

28. Christian Lettmayer, Übergabetauglichkeit als Voraussetzung erfolgreicher Übernahmen, Working paper zur Rencontres de St. Gall 2000, Wien 2000, 9.
29. Vgl. Darlegung unterschiedlichster Definitionsansätze bei Neubauer, Unternehmensnachfolge, wie Anm. 1, 172.

kelt worden ist, lassen sich doch spezifische Bestimmungsfaktoren aufzeigen, die in unterschiedlichem Ausmaß zur Klassifizierung von Familienunternehmen herangezogen werden.[30]

Im Rahmen seiner Arbeit unterscheidet Bertsch zwischen „Familienunternehmungen im engeren Sinne" als eine Unternehmung, deren Eigenkapital ganz oder zum größten Teil in den Händen einer Familie – Eheleute, Verwandte, Verschwägerte – liegt und die von einem oder mehreren Mitgliedern dieser Familie geführt werden, mit dem Willen, die Unternehmung der Familie zu erhalten,[31] und „Familienunternehmungen im weiteren Sinne". Bei letzteren wird der Begriff der Familie durch „einen kleinen Kreis natürlicher Personen"[32] ersetzt.

Die Definition von Löwe knüpft an jene von Bertsch im Sinne einer Weiterentwicklung an. Löwe stellt dabei auf folgende Merkmale ab:

- „Das Kapital der Familienunternehmung wird in der maßgeblichen Mehrheit durch die Familie aufgebracht.
- Eine oder mehrere Familienvertreter üben entscheidenden Einfluß auf die Leitung der Unternehmung aus oder stehen selbst in der Unternehmerfunktion.
- Die Kapitalgeber haben den Willen, die Unternehmung der Familie zu erhalten. Damit verbinden sie vor allem die Absicht, das Eigentum an der Unternehmung und die leitende Funktion an die nachfolgende Generation weiterzugeben beziehungsweise den Kreis der Beteiligten so zu gestalten, daß der Familie ein entscheidender Einfluß bleibt."[33]

Nach Goehler „soll unter einer FU (Familienunternehmung) [...] eine Organisation verstanden werden,

- die als offenes System mit der Herstellung eines Gutes oder der Ausübung eines Dienstes eine produktive Funktion wahrnimmt,
- die von einer Personenmehrheit getragen wird, die sich ausschließlich oder teilweise aus den Mitgliedern einer Familie zusammensetzt,
- an der die Familie einen Eigentumsanteil besitzt, der es ihr ermöglicht, maßgeblichen Einfluß auf die Unternehmensentwicklung zu nehmen,
- in der die Stimmrechte so verteilt sind, dass die Familie Kontrollfunktionen ausüben kann und
- an der Geschäftsleitung mindestens ein Mitglied der Eigentümerfamilie aktiv beteiligt ist."[34] Ähnliche Überlegungen wurden auch von Mittelsten-Scheid[35], Fasselt[36] und Trefelik[37] angestellt.

---

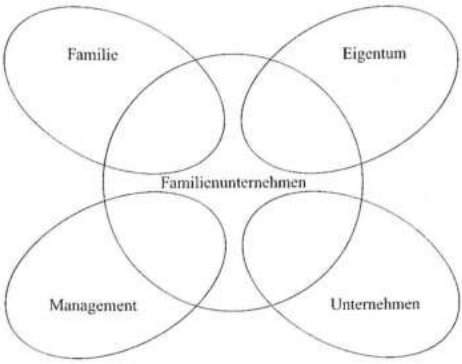
30. Vgl. dazu Axel Goehler, Der Erfolg großer Familienunternehmen im fortgeschrittenen Lebenszyklus: dargestellt am Beispiel der deutschen Brauwirtschaft, Diss., St. Gallen 1993, 48.
31. Vgl. Roland Bertsch, Die industrielle Familienunternehmung, 2. Aufl., Winterthur 1970, 9.
32. Ebd., 10.
33. Claus Löwe, Die Familienunternehmung – Zukunftssicherung durch Führung, St. Gallen 1979, 26.
34. Goehler, Erfolg, wie Anm. 30, 7.
35. Vgl. Jörg Mittelsten-Scheid, Gedanken zum Familienunternehmen, Stuttgart 1985, 5.
36. Vgl. Theo Fasselt, Nachfolge in Familienunternehmen, Stuttgart 1992, 4.
37. Vgl. Trefelik, Erfolgsfaktoren, wie Anm. 1, 31 u.a.m.

Die Auseinandersetzung mit dem Familienunternehmen und dessen Begrifflichkeit hat im Laufe der Zeit eine Wandlung erfahren. So wird der Möglichkeit zur Einflußnahme auf das Unternehmen und dessen Ziele durch die Familie eine erhöhte Bedeutung beigemessen.[38]

Aus dem bisher Dargelegten läßt sich somit festhalten, daß ein Familienunternehmen ein Unternehmen ist, auf das eine oder mehrere Familien maßgeblichen Einfluß ausüben. Ein derartiger Einfluß kann zum einen über die Eigentümerfunktion und den daraus ableitbaren Kontrollfunktionen und zum anderen über die direkte Beteiligung am Management des Unternehmens geltend gemacht werden.

Eine der Komplexität des Themas in Ansätzen gerecht werdende Auseinandersetzung hat sich somit mit den Dimensionen Unternehmen, Familie, Eigentum und Management und deren wechselseitiger Beeinflussung zu beschäftigen. Weiters gilt es, die Einzigartigkeit eines Familienunternehmens unter dem dynamischen Aspekt des Systemansatzes zu beleuchten.

Übersicht 1: Familienunternehmen und dessen Elemente



Faßt man die bisherigen Überlegungen zusammen, so läßt sich ein Familienunternehmen als ein Unternehmen charakterisieren, auf das die Familie einen maßgeblichen Einfluß ausübt. Ein maßgeblicher Einfluß der Familie auf das Unternehmen liegt dann vor, wenn von dieser die Einflußmöglichkeiten auf Kontrolle und Management insgesamt größer sind als die anderer Interessengruppen. Als weitere unabdingbare Voraussetzung für Familienunternehmen wird eine Beteiligung der Familie am Eigenkapital angesehen.

Weiters wird man einen realitätsgerechten Zutritt zur Eigenart von Familienunternehmen erst dann gewinnen, wenn man das Familienunternehmen als Ergebnis der Koevolution zweier – im Grunde genommen einer ganz unterschiedlichen inne-

38. Vgl. ebd., 30; Rolf Eschenbach, Unternehmer gesucht: Zur Nachfolgefrage in Österreichs Privatwirtschaft, Wien 1995, 163 ff.

ren Logik folgenden – sozialer Systeme begreift, der (Eigentümer-)Familie auf der einen Seite und dem Unternehmen auf der anderen.[39]

Folgt man diesen Gedanken, bedarf es einer entsprechenden Auseinandersetzung mit der Arteigenheit der Systeme und der Dynamik im System Familie und Unternehmung/Organisation, um zu einem umfassenden Bild über das Familienunternehmen zu gelangen.

Im Rahmen dieser Abhandlung wollen wir uns auf einige (ausgewählte) Gedanken zur Thematik „Dynamik der (hier angesprochenen) Systeme" beschränken.[40]

4. Betrachtung der Systeme – Familie und Unternehmen

4.1. Die Unternehmerfamilie – eine Phasenbetrachtung der Entwicklung

Jede Unternehmerfamilie hat, wie jede Familie, ihre Eigenheiten, Geschichte und Strukturen, deren Wurzeln in den Persönlichkeiten der sie gestaltenden Elemente liegen. Als Orientierungshilfe lassen sich bestimmte Phasen in der „Familiengeschichte" andenken[41].

Aus den teilweise bereits umfangreichen Forschungserkenntnissen soll in diesem Zusammenhang das von Gersick u.a. vorgestellte Life-Cycle-Concept, das insbesondere auf Unternehmerfamilien bezogen wurde, kurz dargelegt werden.

Gersick u.a.[42] gehen dabei von einer Entwicklung der Unternehmerfamilie in vier Phasen aus, wobei sich diese dann theoretisch unendlich oft wiederholen können. Jeder dieser Phasen lassen sich weiters spezifische Problemstellungen zuordnen.

---

39. Vgl. dazu Rudolf Wimmer, Ernst Domayer, Margit Oswald, u. Gudrun Vater, Familienunternehmen – Auslaufmodell oder Erfolgstyp?, Wiesbaden 1996, 19.
40. Im Rahmen dieser Arbeit wird bewußt nur auf jene Fragestellungen eingegangen, die Familienunternehmen im speziellen betreffen. Themenstellungen, die sowohl für Familienunternehmen als auch für Nicht-Familienunternehmen Gültigkeit besitzen, werden hier nicht besonders behandelt. Ziel ist es demnach, bestimmte Fragen zu Themenstellungen aus dem Umfeld des Familienunternehmens im besonderen zu behandeln.
41. Im Rahmen dieses Beitrages sollen nicht die mitunter bereits sehr intensiv bearbeiteten Forschungsfelder und deren Ergebnisse über das System Familie in der Entwicklungspsychologie des einzelnen und der Familie oder der Mehrgenerationenforschung dargelegt, und auch nicht entsprechend gewürdigt werden. Weiters soll nicht näher auf die Sinnhaftigkeit der Verwendung der Metapher des Lebenszyklus als Erklärungsansatz für eine Phasenbetrachtung eines Systems eingegangen werden.
42. Vgl. Kelin Gersick, John Davies, Marion Mc Collom Hampton u. Ivan Lansberg, Generation to Generation – Life Cycles of the Family Business, Boston 1997.

Übersicht 2: Phasen der Unternehmerfamilie nach Gersick u.a.[43]

Phase	Charakteristika		Herausforderungen
	Ältere Generation	Jüngere Generation	
Junge Unternehmer-familie	unter 40 J.	wenn bereits vorhanden unter 18 J.	• Aufbau eines funktionsfähigen „Ehe-Unternehmens" (marriage enterprise) • Grundsatzentscheidungen zum Verhältnis von Arbeit und Familie • Gestaltung der Beziehungen zur erweiterten Familie • Kindererziehung
Verselbständigung des Nachwuchses	35 - 55 J.	13 - 29 J.	• Handhabung der Veränderungen in der Mitte des Lebens (Midlife-Transition) • Trennung und Individualisierung der jüngeren Generation • Initialentscheidungen über den Berufsweg der jüngeren Generation
Zusammenarbeit der Generationen	50 - 65 J.	20 - 45 J.	• Förderung der Kommunikation und der Zusammenarbeit zwischen den Generationen (family network) • Konstruktives Konfliktmanagement • Handhabung der über drei Generationen zusammenarbeitenden Familie
Übergabe des Taktstockes	älter als 60 J.		• Ausscheiden der älteren Generation aus dem Unternehmen • Generationenwechsel in der Familienleitung

Im Rahmen dieses Phasenmodells eines Lebenszyklusses der Unternehmerfamilie stehen – wie bereits aus der Übersicht 2 erkennbar – in jeder Phase bestimmte Herausforderungen an, die durchlebt werden müssen. So gilt es etwa in der Phase der Zusammenarbeit der Generationen, der Kommunikation und dem Konfliktmanagement besondere Aufmerksamkeit zu schenken. In der nachfolgenden Phase steht der Rückzug der älteren Generation aus dem aktiven Berufsleben und die Übergabe der Leitung der Familie bzw. der Unternehmung in die Hände der nächsten Generation im Zentrum der Aufmerksamkeit. Diese Phase wird etwa in der deutschsprachigen betriebswirtschaftlichen Literatur unter dem Thema „Nachfolgeproblematik" behandelt. In diesen Auseinandersetzungen standen bis jetzt die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Themen im Mittelpunkt, die psychologisch-soziologische Perspektiven werden in der betriebswirtschaftlichen Literatur mitunter nur am Rande behandelt.[44] Gerade die Auseinandersetzung mit dem Rückzug der älteren

43. Ebd., 57 ff.
44. Vgl. dazu Franziska Gerke-Holzhäuser, Generationswechsel in Familienunternehmen – Psychologische Aspekte des Führungswechsels, Wiesbaden 1996; Urs Spielmann, Generationenwechsel in mittelständischen Unternehmungen, Wiesbaden 1994; Fasselt, Nachfolge, wie Anm. 36; Ekkehard Kappler u. Stephan Laske, Hg., Blickwechsel. Zur Dramatik und Dramaturgie von Nachfolgeprozessen im Familienbetrieb, Freiburg im Breisgau 1990.

Generation aus dem Unternehmen, deren Leben das Unternehmen war, und der dabei schmerzhaften Bewußtmachung, „that the next step is heaven", würde eine Betrachtung[45] gerade aus letzterer Perspektive angebracht erscheinen lassen.

Nachfolgeprozesse erlangen eine weitere Besonderheit dadurch, weil sich mitunter familiäre Erwartungen, individuelle Erwartungen des Nachfolgers und Unternehmenserwartungen in konfliktärer Art kreuzen. Dies etwa in dem Sinne, daß sich individuelle Erwartungen gegen familiäre Erwartungen und/oder Unternehmenserwartungen durchsetzen wollen.

Im Generationenwechsel geht es immer auch um Werte bzw. Bewertungen: Was ist entscheidender?

Nicht zu vernachlässigen ist, daß mit diesen Überlegungen ein großer Macht- und Ansehensverlust verbunden ist, der ebenso besonders schmerzen kann. Generell läßt sich anmerken, daß das Aufgeben der „Unternehmerfunktionen" umso problembehafteter ablaufen wird, je zentraler das Unternehmen und die unternehmerische Tätigkeit im Wertesystem des Individuums Unternehmer verankert ist.

Gersick u.a. führen zu dieser Phase aus, „ironically, this is the most well researched stage in the life of business and ownership, and the least well understood stage of family development."[46]

4.3. Das Familienunternehmen im Unternehmensentwicklungsprozeß

Die Komplexität der Auseinandersetzung mit Familienunternehmen liegt neben den unterschiedlichen Perspektiven der Betrachtung „Familie, Management, Eigentum" auch in der diesen jeweils eigenen zeitlichen Dynamik.

Nachstehend sollen einige Überlegungen aus der Perspektive der Unternehmensentwicklung in Verbindung mit den Spezifika des Familienunternehmens angestellt werden. Die dynamische Auseinandersetzung mit der Unternehmensentwicklung fand ihren Niederschlag in diversen Modellen, von denen das Lebenszyklus-Konzept zu den am häufigsten verwendeten zählt.[47]

Nur wenige Entwicklungsmodelle bzw. Forscher lassen sich bisher ausfindig machen, die sich mit der Thematik des Entwicklungsmodells für Familienunternehmen beschäftigen. Neubauer und Lank geben in ihrem Beitrag einen Überblick über verschiedene Entwicklungsmodelle des Familienunternehmens.[48] Im deutschsprachigen Raum setzten sich mit dieser Thematik Rosenbauer und Goehler auseinander.[49]

Grundsätzlich stellen alle Lebenszyklusmodelle auf die zeitliche Abfolge von

---

45. Ivan Lansberg, On Retirement: A Conversation with Daniel Levinson, in: Family Business Review IV. 1 (1991), 59-73, bes. 63.
46. Gersick, Davies, Mc Collom Hampton u. Lansberg, Generation to Generation, wie Anm. 42, 92.
47. Vgl. zum Lebenszyklusmodell und Konfigurationsansatz als Modelle der Unternehmensentwicklung: Josef Mugler, Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Band 1, 3. Aufl., Wien 1998, 99 f. und die dort angeführte Literatur zum Thema. Hanks u.a. entwickelten in ihrer Zusammenfassung der Literatur über die Merkmale von Lebenszyklen ein Vierphasenmodell: Steven Hanks, Collin Watson, Erik Jansen, Gaylen Chandler, Tightening the Life-Cycle Construct: A Study of Growth Stage Configurations in High-Technology Organization; in: Entrepreneurship: Theory and Practice 18. 2 (1995), 5-29.

Phasen des Unternehmenslebenszyklus im Sinne Pionierphase, Wachstumsphase, Reifephase und Wende- bzw. Degenerationsphase und den diesen systemimmanenten Stärken und Schwächen ab. Die dem Unternehmen eigene Agilität, die es aktiv und erfolgreich am Markt agieren und auf Störungen und Krisen proaktiv und im Sinne von Wahrnehmung von Chancen reagieren läßt, zeichnet den inneren Zustand des Systems aus. Dieses sich auf ein höheres Ganzes hin entwickelnde und sich stets erneuernde und ergänzende Potential gilt es, über einen möglichst langen Zeitraum aufrecht zu erhalten. Aus Unternehmenssicht gilt es stets, ein attraktives Nutzenpotential zu erschließen. Da dieser Zyklus an die Verfügbarkeit entsprechender Individuen und Ressourcen gebunden ist, läßt sich auf Basis der zeitlichen Abfolge gerade im Familienunternehmen sehr rasch darlegen, daß, diesem Modellgedanken folgend – nur von wenigen Ausnahmen abgesehen – mit entsprechenden Hindernissen zu rechnen ist.

Stellt man den bereits beschriebenen Familienlebenszyklus diesem Unternehmenslebenszyklus gegenüber, so sind eine Menge von Systemirritationen möglich.

Demnach hat ein Entwicklungsmodell eines Familienunternehmens insbesondere folgende Gedanken einzubeziehen: Erkenntnisse aus dem Themenbereich Familien und Familienunternehmer, Erkenntnisse aus Unternehmen und Familienunternehmen sowie Erkenntnisse aus Interaktion und Lebenszyklus von Person, Familie und Unternehmen.

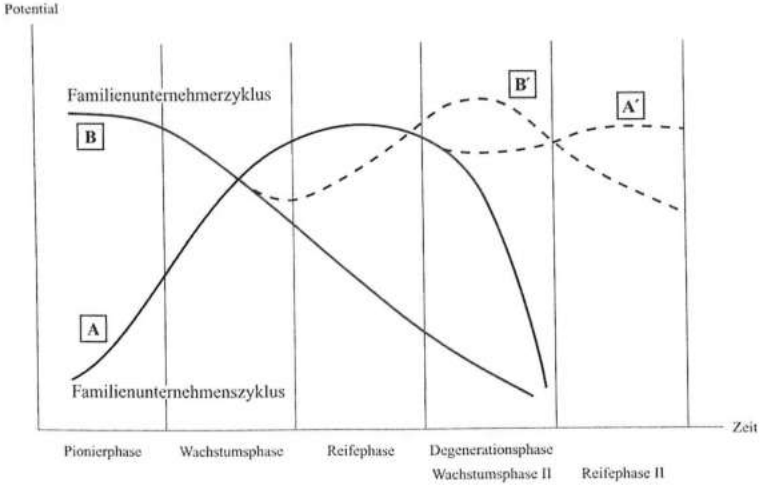
Wie jedes Modell kann auch dieses nur eine Vereinfachung der komplexen Realität sein. Der Fokus im Rahmen derartiger Auseinandersetzungen ist insbesondere auf die Besonderheiten der „familiären" Aspekte gerichtet. Einer derartigen Betrachtung ist jedoch das Bewußtsein inhärent, daß sich auch alle anderen „nichtfamiliären" Strukturen, Individuen und Ressourcen im Unternehmen entwickeln, auch wenn hier nicht weiter darauf eingegangen wird.

Übersicht 3 stellt den Versuch dar, den Lebenszyklus eines Familienunternehmens auf Basis des Familienunternehmers und des Unternehmens zu veranschaulichen.

---

48. Fred Neubauer, Alden G. Lank, The Family Business: It's Governance for Sustainability, Basingstoke u.a. 1998, 34-52. In dieser Abhandlung wurden die Modelle von Léon A. Danco, Beyond Survival, Cleveland 1982; Chris Mc Givern, The dynamics of management succession: A model of chief executive succession in the small family firm, in: Family Business Review II. 3 (1989), 401-411; S. Hershon, The problem of management succession in family business, Diss., Harvard 1975; John Ward, Keeping the Family Business Healthy, San Francisco 1987; ders., Creating Effective Boards for Private Enterprises: Meeting the Challenges of Continuity and Competition, San Francisco 1991; und Gersick u.a., Generation to Generation, wie Anm. 42, vorgestellt.
49. Siehe dazu Claudia Rosenbauer, Strategische Erfolgsfaktoren des Familienunternehmen im Rahmen seines Lebenszyklus, Diss., St. Gallen 1994; Goehler, Erfolg, wie Anm. 30.

Übersicht 3: Lebenszyklus eines Familienunternehmens



Die beiden hier dargelegten Kurven A und B stehen für das systemimmanente Potential eines jeden Systems (Unternehmen und Familie), das im Zeitablauf nach außen wirksam wird. Der Graph A bildet demnach die Leistungs- und Innovationsfähigkeit des (Familien-) Unternehmens in den entsprechenden Lebenszyklusphasen ab. Der Graph B bildet die Phasen des Familienunternehmers (Annahme: des Gründers eines Einproduktunternehmens) ab. Wie bereits gezeigt, läßt in der Regel im zweiten Lebensabschnitt des Unternehmers die geistige und körperliche Mobilität und Motivationskraft nach. Dies würde etwa in der Wachstums- bzw. der Reifephase des Unternehmens in der Regel keine unmittelbare Gefahr für das Unternehmen und die Familie mit sich bringen. Das Unternehmen hat in dieser Phase noch genügend „Eigenreserven", um sich selbst von innen heraus weiterzuentwickeln. Das Risikopotential steigt jedoch mit der Zeit rasch an.

Erfolgt der Wechsel und damit die Zuführung bzw. Entfaltung von neuem Potential zeitgerecht (Graph B´), so kann dies in der Regel zur gedeihlichen Weiterentwicklung des Familienunternehmens (Graph A´) führen.

Wird jedoch der Generationenwechsel nicht bewältigt oder zu lange hinausgezögert, kann dies für die weitere Entwicklung des Familienunternehmens mit schwerwiegenden Folgen, bis hin zur Schließung des Betriebes, verbunden sein.

Daß in diesem hier mehr als simplifizierten Bild in der Realität unterschiedlichste Unwegbarkeiten eingebaut sein können, bedarf wohl keiner weiteren Ausführungen.

Die Dynamik der Entwicklung in den Dimensionen Eigentümerschaft und Management und deren Arteigenheiten werden im Rahmen dieser Abhandlung bewußt nicht eingehender dargelegt, um die Konturen eines erst entstehenden Bildes klarer

erscheinen zu lassen. Obgleich alle Veränderungen in den Elementen unseres Modells einander beeinflussen, werden die zuletzt angesprochenen stark durch Veränderungen im System Familie bedingt. Weiters zeichnen sich die Entwicklungen in der Eigentümerschaft und im Management dadurch aus, daß sie nicht in eine Richtung verlaufen, sondern hier eine Rückkehr auf die Vorstufen möglich erscheint. So ist (praktisch) eine unbegrenzte Anzahl verschiedener Eigentümerstrukturen denkbar,[50] die vom Alleineigentümer über Teilhaberschaften des Nachwuchses bis hin zur Familiendynastie reicht. Ein Entwicklungsstufenmodell des Managements im Familienunternehmen könnte aus struktureller Sicht die Phasen: (kontrollierender) Manager/Eigentümer; Managerteam (Brüder/Schwestern als gleichwertige Eigentümer); Management durch Familiendynastie umfassen. In den einzelnen Unternehmenszyklusperioden werden von diesen Führungspersönlichkeiten Fähigkeiten und Verhaltensweisen verlangt, die mitunter auch familiäre Aspekte einbeziehen.[51]

Bereits aus diesen – bis dato – über weite Bereiche noch nicht einmal im einzelnen angedachten Aspekten zeigt sich, daß im Rahmen der Familienunternehmensforschung eine noch über weite Strecken weiße Landkarte vor uns liegt.

Nachfolgend sollen einige Aspekte des gerade in den letzten Jahren häufig diskutierten familienunternehmensspezifischen Problemfeldes der Nachfolge[52] aufgezeigt werden.

5. Gedanken zur Dynamik des Generationenwechsels

Die Nachfolgefrage[53] in Familienunternehmen ist eines der am komplexesten zu lösenden Themenfelder, mit denen das Unternehmen im Ablauf seiner Historie konfrontiert wird. Dies läßt sich mittels der Mehrdimensionalität des Themenfeldes begründen, sind doch sämtliche Zentralbereiche des Familienunternehmens involviert. Einerseits liegen die Wurzeln in der Familie und nicht im Unternehmensbereich, andererseits sind davon im Unternehmen wesentliche Bereiche wie Qualifikation der Führungspositionen, Übergang von Führung und Eigentum, bis hin zur Neupositio-

---

50. Vgl. Gersick u.a., Generation to Generation, wie Anm. 42, 18.
51. Lloyd und Solomon führen etwa die Bereitschaft eines Geschäftsführers zur Akzeptanz seiner Beschränkungen (Willingness to Accept Limitations, WAL) an. Diese allgemeine Sichtweise könnte durchaus für das Thema Familienunternehmen fruchtbar angewendet werden. Fernald Lloyd u. George Solomon, Inhaber/Geschäftsleiter von KMU und ihre Bereitschaft zur Akzeptanz von Lebenszyklus bezogenen Beschränkungen, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen 48 (2000), 252-264.
52. Überblicksarbeiten aus der anglo-amerikanischen Literatur zu diesem Thema findet man bei Wendy Handler, Succession im Family Business: A Review of the Research, in: Familie Busines Review VII. 2 (1994), 133-157. Ein Überblick über die deutschsprachige Literatur findet sich bei: Stephan Bergamin, Der Fremdverkauf einer Familienunternehmung im Nachfolgeprozess, Bern 1995; Gerke-Holzhäuser, Generationswechsel in Familienunternehmen, wie Anm. 44. Zu empirischen Studien vgl. Max Wortman, Theoretical Foundations for Family-Owned Business: A Conceptual and Research-Based Paradigm, in: Family Business Review VII. 1 (1994), 3-27; Trefelik, Erfolgsfaktoren, wie Anm. 1, u.a.m.
53. Grundsätzlich sollte hier angemerkt werden, daß der in dieser Arbeit verwendete Begriff des „Unternehmers" bzw. „Nachfolgers", sich natürlich auf Personen beiderlei Geschlechts bezieht, jedoch aus Gründen der Lesbarkeit auf eine explizite Trennung verzichtet wurde und somit grundsätzlich die maskuline Form verwendet wird.

nierung des Unternehmens betroffen. Ein Blick in die mitunter bereits sehr umfangreiche Literatur zur Nachfolgethematik vermittelt in der Regel den Eindruck, daß sich dieses als eindimensionales und punktuelles Thema darstellen und behandeln läßt. Gerade dies entspricht – bei genauerer Betrachtung und den Gedanken der vorangegangenen Ausführungen folgend – nicht den Tatsachen. Eine tiefergreifende Auseinandersetzung gelangt somit sehr bald zur Erkenntnis, daß sich die Nachfolgethematik als ein die verschiedensten Ebenen des Familienunternehmens betreffender dynamischer Prozeß darstellt.

Erst eine Auseinandersetzung mit Multidimensionalität und Dynamik zeigt, daß betriebswirtschaftliche, soziologische, psychologische, juristische und andere Teilbereiche in ein und dieselbe Fragestellung eingehen. Eine „Ausblendung" von Teilbereichen gelangt mitunter zu Ergebnissen, deren Nützlichkeit mehr als fragwürdig erscheint. Schneider bemerkt in diesem Zusammenhang folgendes: „Zwei Dinge fallen auf, wenn man sich die klassische Betriebswirtschaftslehre in bezug auf die Nachfolgeproblematik ansieht:

1. Subjektiv u.U. krisen- und konfliktreich erlebte Entscheidungen und Handlungen werden in bezug auf ihre emotionale Komponente völlig ausgeblendet.
2. Die Empfehlungen der Betriebswirtschaftslehre beruhen auf einer Reihe von fragwürdigen, aber nicht in Frage gestellten Voraussetzungen."[54]

Die Nachfolge im Familienunternehmen läßt sich im Sinne der bisher ausgeführten dynamischen Betrachtung einerseits in der Übergangsphase zwischen den Generationen, (in der 4. Phase des Familienunternehmensmodells), und andererseits in der gesamten Länge des Unternehmenslebenszyklus (idealtypischerweise im Übergangsbereich zur Reifephase) ansiedeln.

Folgt man diesem Gedanken, so wird rasch klar, daß sich eine fast unendlich große Menge von denkmöglichen Prozeßkonstellationen auftut. Einerseits läßt sich nicht unmittelbar feststellen, in welcher Lebenszyklusphase das Familienunternehmen sich gerade befindet, ebensowenig, wann tatsächlich die biologische Uhr des Unternehmer-Eigentümers abläuft, und andererseits auch nicht, wie weit in der Unternehmerfamilie der Entscheidungsfindungsprozeß fortgeschritten ist. Vorab einige Gedanken zum letzteren Aspekt.

So werden aus rein individueller Sicht gerade im Kontext von Nachfolgeentscheidungen diese mitunter oft schon sehr früh getroffen. Dies etwa vor dem Hintergrund, um sie möglichst unumstößlich erscheinen zu lassen. Die Gefahr besteht gerade hier, daß dadurch die verursachten „sozialen" Kosten umso höher werden, je später die Ablehnung des auserkorenen Nachfolgers artikuliert wird. Mit anderen Worten, der Nachfolgeprozeß beginnt hier nicht mit der nach außen gehenden Information an den (offiziellen) Nachfolger, er beginnt bereits dann, wenn exemplarisch

54. Ursula Schneider, Das Nachfolgeproblem als Familiendrama; in: Ekkehard Kappler u. Stephan Laske, Hg., Blickwechsel. Zur Dramatik und Dramaturgie von Nachfolgeprozessen im Familienbetrieb, Freiburg im Breisgau 1990, 71-84, bes. 73. Schneider führt S. 74 ff. dazu beispielhaft an: Suche nach Eigenschaften des Nachfolgers, bestehende und ausformulierte strategische Planung, Auseinandersetzung und Nichtauseinandersetzung mit der Person („Vertrauensleute").

ein bestimmter Kindergarten, eine bestimmte Schule, ein bestimmtes Unternehmen für einen Traineejob gewählt wird, weil diese optimale Vorbereitungen für die spätere Rolle des Nachfolgers versprechen. Mittels derartigen Vereinbarungen, denen in jungen Jahren mitunter aus Unwissenheit oft nicht einmal widersprochen werden kann, sollen Bindungen entwickelt werden, die nur mit hohen Kosten revidiert werden können. Stehen in der Familie mehrere potentielle Nachfolger zur Verfügung, so läßt sich oft beobachten, daß eine Entscheidung hier nur schwer getroffen wird, da die Gefahr der Zurücksetzung und Benachteiligung zutiefst das familiäre Wertesystem betrifft.

Weiters ist neben der Unfähigkeit, eine rechtzeitige Entscheidung über die Nachfolge zu treffen und der Vereinnahmung des gewünschten Nachfolgers oft auch die mangelnde Rückzugsbereitschaft des Übergebers zu beobachten. Die Rückzugsentscheidung des Übergebers kann so spät erfolgen, daß potentielle Nachfolger aus der Familie längst das Interesse verloren haben und sich in anderen Tätigkeitsfeldern eine eigene Karriere aufgebaut haben. Eine Aufgabe dieser würde im Wertesystem des Nachfolgers in keiner Relation mehr zu den Chancen, die in einer Übernahme des Unternehmens liegen, stehen.

Diese rein individuelle Sichtweise und das dahinterliegende Wertesystem können den Ausgang bzw. das Ergebnis eines Generationenwechsels entscheidend beeinflussen.

Die Auseinandersetzung mit dem Entscheidungsfindungsprozeß in der Nachfolge stellt somit im Rahmen des Generationenwechsels einen weiteren Themenbereich zu dessen besserem Verständnis dar. Idealtypisch läßt sich dieser, wiederum vor dem Hintergrund der Unternehmensperspektive,[55] in drei zeitlich ausgewogenen Phasen darlegen. Im Rahmen einer Vorentscheidungsphase (Pre-Transition-Phase)[56] baut sich aus verschiedenen Einflüssen – zeitlich, umweltbedingt und entwicklungsbedingt – ein noch nicht klar zu ortender Druck auf, der langsam oder dynamisch den Nachfolgeprozeß auf Basis virulenter Problemfelder in Bewegung setzt. Der sich dabei aufbauende Druck muß fast schon „unerträglich" werden, um in die nächste Phase überzuleiten. Mittels eines Auslösers („transitional triggers") erfolgt dann der Eintritt in die Übergangsphase.

Diese Auslöser lassen sich in allen Bereichen finden; so etwa im Bereich der Familie (Krankheit, Tod eines Familienmitgliedes, Trennung u.a.m.), der Führung (Kündigung entscheidender Mitarbeiter), des Unternehmens selbst (Markteinbruch,

---

55. Bei Goehler läßt sich etwa dazu die Überlegung finden, daß die Nachfolgeproblematik in vielen Familienunternehmen gerade in der kritischen Reifephase häufig auftritt und hier zusätzlich Problemfelder, wie mangelnde strategische Ausrichtung, fehlende Eigenkapitalstrategie hinzukommen und einer Lösung harren. Goehler, Erfolg, wie Anm. 30, 7.
Eine Untersuchung von 749 gescheiterten Familienunternehmen von File und Prince gelangt zu dem Schluß, daß eine inadäquate Eigenkapitalstrategie häufiger mit dem Scheitern des Familienunternehmens korreliert als eine unzureichende Nachfolgeplanung. Vgl. Maru File u. Russ Prince, Attribution for Family Business Failure: The Heir's Perspective; in: Family Business Review IX. 2 (1996), 171-184.

56. Vgl. dazu die Gedanken von Lansberg und Gersick, die hier im wesentlichen verkürzt nachgezeichnet werden. Kelin Gersick, John Lansberg, Marion Desjardins, u. B. Dunn, Stages of Transitions: Managing Change in the Family Business, in: Family Business Review XII. 4 (1999), 287-297.

Verlust wesentlicher Kooperationspartner), des Eigentums (z.B. notwendige Kapitalerhöhungen). Mittels dieser Auslöser, die nicht die Konfliktursachen im engeren Sinn sind, wird dann eine Bereitschaft zur Veränderung signalisiert. Die Notwendigkeit zur Veränderung wird anerkannt und somit werden neue Wege und Visionen gesucht. Gerade in dieser sehr sensiblen Phase in der Altes nicht mehr gilt und Neues noch nicht vereinbart ist, bieten sich für das Unternehmen viele Chancen, es dürfen jedoch auch die Gefahren nicht übersehen werden.

Aus ökonomischer Sicht ist in diesem Zusammenhang anzumerken, daß diese Phase mit einem entsprechenden Zeitplan (Endpunkt) versehen werden sollte. Nach einem (durchaus) intensiven Diskussionsprozeß aller involvierten Gruppen bedarf es in der Folge einer von allen getragenen Entscheidung. Damit endet auch die Übergangsphase und es gilt, den neuen Plan umzusetzen. Bei Implementierung dieses Planes mit seinen Zielen und Maßnahmen in der dritten Phase werden mitunter Veränderungswiderstände auftreten, die es entsprechend rasch zu lösen gilt.

Anzumerken ist in diesem Zusammenhang, daß ein einmal initiierter Nachfolgeprozeß zu einem Ergebnis gebracht werden muß, andernfalls steuert dieser eigendynamisch auf ein Ergebnis zu, worauf mitunter keine der involvierten Individuengruppen einen Einfluß hat.

Diese Betrachtung zeigt erneut, daß im System Familienunternehmen viele Kräfte wirksam werden. Gelingt es, die (immanenten) Schwächen angemessen zu handhaben und die Stärken entsprechend zu bündeln, so liegen gerade im Familienunternehmen Potentiale, deren Hervorkehrungen zu einer Überlegenheit gegenüber anderen, Nicht-Familienunternehmen, führen können.

Ausblick

Anders als in der überwiegenden Anzahl der Veröffentlichungen zur Thematik des Generationenwechsels im Familienunternehmen wurde in diesem Beitrag der Versuch unternommen, diesen eingebunden in einen dynamischen Prozeß und unter interdisziplinären Aspekten zu beleuchten. Das Nachfolgethema kann demnach nicht losgelöst von der Komplexität des Gesamtsystems Familienunternehmen gesehen werden. Es bedarf einerseits der Einbeziehung von Familie, Unternehmen, Eigenkapital und Management in eine dynamische Betrachtung. Andererseits greift eine rein betriebswirtschaftliche Betrachtung der Thematik viel zu kurz und würde zu unzulänglichen Erklärungen führen. Erklärungen des Verhaltens und Handelns von und in Familienunternehmen bedürfen neben der Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse auch der Einbeziehung der Erkenntnisse der Psychologie und der Soziologie zu den Themenbereichen Familie, Führung und Organisation, sowie Eigentum, um das dynamische System Familienunternehmen, wie hier kurz versucht wurde darzustellen, besser verstehen und deuten zu können. Erst eine multidisziplinäre Auseinandersetzung wird in der Lage sein, einige weitere große weiße Flecken auf der Landkarte des Phänomens Familienunternehmen zu erschließen und zukunftsträchtige Pfade zu weisen.

Aus praxeologischer Sicht bedürfen Familienunternehmen durchwegs keines dynamischen Modells, das ihnen erklärt, daß sich die Dinge im Unternehmen und in der Familie stetig ändern, vielmehr beleuchten die in diesem Beitrag angestellten Überlegungen die unumstößliche Konsequenz der Veränderung in den komplexen und vernetzten Systemen. Gelingt eine entsprechende Auseinandersetzung mit den hier eingeschlagenen Gedankengängen und deren Abbildung in einem Modell, so sollte dem Familienunternehmer der Generationenwechsel einsichtiger werden, um damit den Fortbestand seines Familienunternehmens für ihn und seine Familie über Generationen hinaus zu sichern.

Die Auseinandersetzung mit der Thematik Familienunternehmen wird jedoch nur dann eine entsprechende Weiterentwicklung erfahren, wenn dafür ein tragfähiges methodologisches Fundament erarbeitet wird. Auf diesem Weg bedingen einander gegenseitig Praxis und Theorie.

STEFAN KARNER – THOMAS KRAUTZER

Der österreichische Unternehmer im 20. Jahrhundert

Zu Generationenfolge, Herkunft und Mobilität

Die führenden österreichischen Unternehmer des 20. Jahrhunderts wie Apold, Böhler, Castiglioni, Doppelmayr, Fischer, Funder, Hartlauer, Hämmerle, Hirsch, Kapsch, Kulterer, Leitl, Mautner-Markhof, Mayer-Rieckh, Meinl, Mitterbauer, Niedermeyer, Palmers, Pecher, Pengg, Plasser-Theurer, Puch, Rauch, Rohrmoser, Salzer, Schlumberger, Schneider, Schoeller, Schwarzkopf, Swarowski, Thessmar-Pfhol, Umdasch, Voith, Wlaschek oder in den letzten Jahren Androsch, Essl, Pankl, Schaschl, der Austro-Kanadier Stronach und Zumtobel, sind fast allgemein bekannt. Sie gelten als Motoren der heimischen Wirtschaft durch zumindest vier Staatsformen: Monarchie, Erste Republik, „Drittes Reich", Zweite Republik. Einige von ihnen sind auch namentlich mit ihrem Produkt untrennbar verbunden: Fischer, Kapsch, Lauda, Meinl, Puch, Schlumberger, Swarowski. Andere bildeten weitverzweigte Unternehmerfamilien wie Mautner-Markhof, Mayer-Rieckh, Mayr-Melnhof oder Pengg, und sie ‚kontrollierten' auf diese Weise einen großen Teil der österreichischen Wirtschaft, sie bildeten eine Familien- und Unternehmenskultur aus. Ihr Führungsstil und ihre Unternehmenskultur änderten sich: Vom Patriarchen zum *corporate leader*.

Ein Teil der bekannten Spitzenunternehmer ist in Biographien erfaßt, ihre Großbetriebe wurden von Franz Mathis zusammengefaßt und analysiert. Eine Typologie der österreichischen Unternehmerschaft des 20. Jahrhunderts steckt allerdings noch in den Ansätzen.[1] Gab es überhaupt einen ‚österreichischen' Unternehmer? Wieviele waren tatsächlich auf dem Gebiet des heutigen Österreich geboren? Hatten sie nicht ihre Geschäftstätigkeit weit über Österreich hinaus ausdehnen müssen? Europa und der Weltmarkt waren ihr Zuhause geworden: Knill, Pangl, Swarowski. Ein Teil

1. Josef Mentschl und Gustav Otruba gingen den traditionellen Weg der aneinandergereihten Biographien „großer österreichischer Unternehmer". Erst mit der Gründung des *Vereins der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte* unter der Führung von Alois Brusatti bekam die Unternehmerforschung in Österreich neue Impulse. Nach der Wirtschaftsuniversität Wien entstanden sehr rasch auch an den Universitäten Graz, Innsbruck, Linz und Wien interessante Arbeiten unter Herbert Matis, Franz Mathis, Alois Mosser, Roman Sandgruber, Gerald Schöpfer, Alice Teichova, Klaus Tenfelde und Stefan Karner als Leiter eines Projektes zur Typologie des österreichischen Unternehmers im 20. Jahrhundert, dem auch der vorliegende Aufsatz entstammt. Thomas Krautzer legte schließlich 1995 seine Dissertation aus dem Projekt heraus vor: Thomas Krautzer, Österreichische Spitzen-Unternehmer des 20. Jahrhunderts, phil. Diss., Graz 1995. Dort auch die hier nicht näher angeführte umfangreiche Literatur zu den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmendaten.

von ihnen arbeitete in einer relativ geschützten Großraumwirtschaft, in der Monarchie und im „Dritten Reich": Heinisch, Malzacher, Puch. Welche Unternehmen führten sie als Eigentümer oder Manager? Hatten diese internationale Bedeutung?[2]

Die Unternehmer[3] trugen die Aufschwünge, machten die Rezessionen mit, hatten oft mehrere Staatswesen durch- und überlebt und sich zunächst von einem Großreich auf einen außenwirtschaftlich abhängigen Kleinstaat, später auf die Kriegswirtschaft des „Dritten Reiches", danach wieder auf einen westorientierten Kleinstaat am Rande des „Eisernen Vorhangs" und schließlich auf die Integration in die Europäische Union und auf eine globalisierte Wirtschaft einzustellen.

Der vorliegende Aufsatz versucht, ein originäres, vor allem quantitatives Material, zur österreichischen Unternehmerschaft des 20. Jahrhunderts und zur Generationenabfolge, zur Mobilität, Herkunft und zur Bildung von Unternehmerdynastien vorzulegen. Als Grundlage diente eine Stichprobe von 425 österreichischen Unternehmerbiographien, von denen ein Teil aus der Literatur, der größere Teil jedoch anhand von Gesprächen und standardisierten Fragebögen erhoben wurde. Die untersuchten Unternehmer wurden zu den Stichjahren 1936, 1956 und 1976 erhoben, und aus dieser mehrere Tausend Unternehmer umfassenden Grundgesamtheit wurde dann eine gewichtete und repräsentative Stichprobe gezogen. In der Stichprobe stammen 83 Unternehmer aus dem Stichjahr 1936, 110 aus 1956 und 232 aus dem Stichjahr 1976.

Die Liste der bearbeiteten und interviewten 425 Unternehmer stellte eine Elite der österreichischen Unternehmerschaft des 20. Jahrhunderts dar; dies sowohl hinsichtlich der Großbetriebe als auch hinsichtlich der Persönlichkeiten selbst. In der Gewichtung der Stichprobe wurden Betriebe mit über tausend Mitarbeitern, also die bis Mitte der siebziger Jahre führenden Betriebe des Landes, bevorzugt. Das tatsächliche Agens in den Unternehmen wurde in aufwendigen Rechercheverfahren ermittelt, es korrelierte nicht immer mit den Rangpositionen in diversen Organen.

---

2. Die Bearbeitung der Unternehmens- und Unternehmergeschichte erfolgte mit Methodenvielfalt auf mehrfache Weise und mit sehr unterschiedlichen Themenstellungen, die von den Verflechtungen im Umfeld der Banken (Mosser) und Versicherungen (Schöpfer), über Unternehmerbilder (Sandgruber), bis zur Untersuchung des „Big Business" (Mathis) in Österreich oder allgemeinen historisch-soziologischen Untersuchungen (Brusatti, Karner, Mathis, Teichova, Tenfelde) reichte. In diesem Zusammenhang sind die Arbeitsgruppen rund um Alice Teichova ganz besonders zu erwähnen, die ihre Erfahrungen, die sie an der Universität von Norwich sammeln konnte, mit jenen ihrer Herkunft aus dem mitteleuropäischen Raum verknüpft hat. Mit Kollegen aus Tschechien, der Slowakei und Ungarn, versuchte sie vor allem jene Verflechtungen im Bereich von Unternehmen und Unternehmern offenzulegen, die in der Zeit der österreichisch-ungarischen Monarchie geknüpft wurden, die nie ganz abstarben, und die seit 1989 in zum Teil äußerst interessanten Konstellationen wieder aufleben.
Vgl. aus der zahlreichen Literatur, auch zu vorher, u.a. Josef Mentschl u. Gustav Otruba, Österreichische Industrielle und Bankiers, Wien 1965; Alois Mosser u. Peter Eigner, Die Konzentration der Entscheidungsmacht. Das Verhältnis der Banken zur Industrie in Österreich 1895-1938, Vortrag bei der GfU, Wien 1990; Roman Sandgruber, Das Unternehmerportrait und seine sozialgeschichtliche Interpretation, ebd.; Franz Mathis, Big Business in Österreich, 2 Bde., Wien 1987 u. 1990; Stefan Karner, Führungskräfte in der österreichischen Wirtschaft des 20. Jahrhunderts, in: Alois Brusatti, Hg., Familienunternehmen, (Veröffentlichungen der österreichischen Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, Bd. 15), Wien 1992; Alice Teichova u. Phil L. Cottrell, Hg., International Business and Central Europe 1918-1939, New York 1983.
3. In der Folge wird – ohne hier im einzelnen die umfangreiche Literatur dazu zu rezipieren – mit einem breiten Unternehmerbegriff operiert (vom Einzelunternehmer bis zum Manager).

Als kleiner Hinweis, daß zwischen 1936 und 1976 auch in Österreich die *managerial revolution* stattgefunden hat, kann der Umstand gelten, daß die Gruppe der Betriebe unter tausend Mitarbeiter klar von Eigentumsunternehmern dominiert wurde, die Gruppe mit über tausend Mitarbeitern hingegen von Managern des privatwirtschaftlichen, verstaatlichten und semi-verstaatlichten Bereiches. Als deutlichste österreichische Bruchlinie im Bereich des Familieneigentums im *big business* war die Zeit nach 1945 auszumachen, als die beiden Verstaatlichungsgesetze einen Kahlschlag unter den Großunternehmern verursachten. Die wirtschaftlich bedingte strukturelle Ablösung von Familien und die Installierung angestellter Unternehmer war ein wesentlich langsamerer Prozeß, der eigentlich erst 20 Jahre später zum Tragen kam.[4] In Klein- und Mittelbetrieben war dieser Eigentumsunternehmerschwund kaum zu beobachten. Hier waren die Manager Ausnahmeerscheinungen. Bei den meisten von Managern geleiteten kleineren Unternehmungen handelte es sich um Töchter von Großkonzernen, die sich in Österreich Standbeine geschaffen hatten.[5]

Insgesamt war die Verteilung zwischen Eigentumsunternehmern und Managern in der Stichprobe ausgewogen: 51,3 Prozent Eigentumsunternehmern standen 48,7 Prozent Manager (davon: privatwirtschaftlich 26,1 staatlich/semistaatlich 21,6 Prozent) gegenüber.[6]

Die Untersuchung erhebt damit nicht den Anspruch, für Unternehmer kleiner oder mittlerer Handels- und Gewerbebetriebe repräsentativ zu sein. Abgestützte Aussagen können jedoch über die Unternehmerschaft von Betrieben mit über 100 Mitarbeitern gemacht werden.

Generationenfolge

Die Geburtsjahrgänge der österreichischen Unternehmerschaft der Ersten und Zweiten Republik (bis in die achtziger Jahre) spiegeln ihre Altersstruktur wider: 21 Prozent waren vor 1890, 28 Prozent zwischen 1891 und 1910, und immerhin 38 Prozent von ihnen waren im Zeitraum von 1910 bis 1930 geboren. Nur 13 Prozent der bis Anfang der achtziger Jahre in den heimischen Führungsetagen tätigen Unternehmer

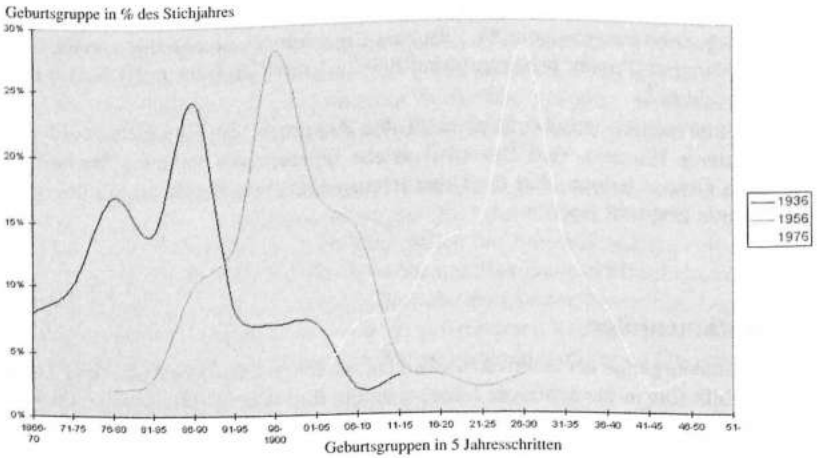
---

4. Vor etwa zehn Jahren befanden sich die berühmtesten Unternehmerfamilien Österreichs im Rückzug. Die Hatscheks hatten sich zurückgezogen, Meinl öffnete sich stärker der Börse, Mayr-Melnhof ebenfalls, zudem erfolgte die operative Tätigkeit immer stärker abgelöst von der Familie. Wlaschek hatte sich auf eine Stiftung zurückgezogen, Pengg sein wichtigstes Kabelwerk verkauft. Drei große ‚Patriarchen' (Arnsteiner, Assmann und Rohrmoser) hatten ihren Instinkt überzogen und ihre Unternehmen an Banken bzw. Käufer verloren. Die Liste ließe sich noch lange fortsetzen.
5. Zu den Fragen der Größenentwicklungen von Großunternehmen in Österreich und den verschiedenen Wechseln in der Eigentümerstruktur vgl. ganz besonders Franz Mathis, Big Business II, wie Anm. 2, 135-187 und 203-253.
6. Die Stichprobe wurde durch den Forschungsprozeß folgend gewichtet: Ihr Umfang entsprach zu den gegebenen Stichjahren 1936, 1956, 1976 dem Verhältnis von 1:2:3. Das Verhältnis der nach elitären Gesichtspunkten gewählten Gruppe zur allgemeinen Stichprobe betrug 66 zu 34. Die Betriebsgrößenstruktur verteilte sich nach dem Schlüssel 56 Prozent (Betriebe mit über tausend Mitarbeitern), 29 Prozent (Betriebe mit weniger als 500 Mitarbeitern) und 15 Prozent (Betriebe mit 500 bis tausend Mitarbeitern). Die Verteilung zwischen Managern und Eigentumsunternehmern lag bei 1:1.

und Manager waren nach 1931 geboren worden und hatten den Zweiten Weltkrieg nicht mehr als Soldaten mitgemacht.

Die Geburtsjahrgänge weisen eine überraschend breite Streuung auf, nämlich von 1866 bis 1950, was deutlich macht, daß in den Führungsstrukturen und in der Generationenfolge immer wieder Überlappungen auftreten. Frühe Geburtsjahrgänge konnten noch an der Spitze eines Betriebes stehen, während das Gros den Generationenwechsel bereits vollzogen hatte, bzw. einige sehr jugendliche Kräfte ebenfalls bereits Unternehmer geworden waren. Deutlich wird auch, daß das durchschnittliche Führungsalter der Unternehmer 1956 am höchsten und ihre Tätigkeitsdauer am längsten war.

Grafik 1: Die Generationenfolge der österreichischen Unternehmer zu den Stichjahren 1936, 1956 und 1976



Konnte man zwischen den 1936 und 1956 tätigen Unternehmern nur einen ‚gebremsten' Generationenwechsel erkennen, so hatte er sich zwischen 1956 und 1976 sehr deutlich vollzogen. Damit wurde sichtbar, daß sich die „Wiederaufbaugeneration" in der österreichischen Unternehmerschaft, also vor allem jene Führungskräfte, die zwischen 1945 und 1960 tätig waren, weitgehend mit jener deckt, die bereits vor 1938 die Betriebe geführt hatte. Die politischen Umbrüche der Jahre 1934, 1938 und 1945 wurden in der Unternehmerschaft, stets verzögert auch im verstaatlichten und öffentlichen Bereich, relativ stark egalisiert. Vielfach setzte man in der wirtschaftlich schwierigen Nachkriegszeit auf Kontinuität und Erfahrung, auch auf die Gefahr hin, politische Belastungen in Kauf nehmen zu müssen.

Dazu kam – nach der Entnazifizierung der Wirtschaft und Industrie – die Hereinnahme ehemaliger Nationalsozialisten in wirtschaftliche Führungspositionen oder

als Konsulenten (wie etwa von Hans Malzacher) und die Rückkehr von Unternehmern aus alliierter Kriegsgefangenschaft. Die nachfolgende Generation hatte während des Krieges vielfach ihre Ausbildung unterbrechen müssen, war zur Flak, zum Reichsarbeitsdienst oder noch zur Wehrmacht eingezogen worden. Oft waren nach dem Krieg die Matura rasch nachzuholen, das Studium zu beenden und erste Erfahrungen im Berufsleben zu sammeln. Während dieser Nachholphase mußten die ‚alten' Unternehmer länger als gewöhnlich die Stellung halten. Es waren besonders der Krieg und die politischen Umbrüche, die einen starken Einfluß auch auf das Erscheinungsbild der betroffenen Unternehmer hatten: Rückzug von politischen Parteien, Rückzug aus der Politik, selbst aus Interessensvertretungen, in die Unternehmerfamilien meist nicht den Unternehmer selbst (das Agens) entsendeten. Oft wurden Generationen zusammengepreßt, seltener entfremdeten sie sich.

Die österreichischen Unternehmer der siebziger und Anfang der achtziger Jahre wurden zu drei Vierteln zwischen 1910 und 1935 geboren. Es war zugleich jene Zwischenkriegszeit-Generation, die im Zweiten Weltkrieg den höchsten Blutzoll zu entrichten hatte. Sie war zwar nicht jene Generation, die den unmittelbaren Wiederaufbau und den Beginn des „Wirtschaftswunders" initiiert hatte, aber später Österreich zum modernen Industriestaat reifen ließ. In ihrer Selbsteinschätzung war sie eine durch die Zeitereignisse „harte und hungrige Generation".

Die Unternehmer Mitte der fünfziger Jahre waren noch geprägt von den letzten Jahrzehnten der Monarchie und der Zwischenkriegszeit. Drei Viertel von ihnen wurden zwischen 1880 und 1905 geboren. Sie sicherten die Kontinuität und waren zum Bindeglied in der österreichischen Wirtschaft geworden. Sie bewerkstelligten im wesentlichen auch noch den Wiederaufbau des Landes nach 1945.

Drei Viertel der Unternehmer Mitte der dreißiger Jahren waren Geburtsjahrgänge zwischen 1870 und 1890. Ihr Leben war etwa dreißig Jahre lang noch von der Monarchie geprägt worden. In ihnen hatte vielfach das ‚Imperiale' fortgelebt. Den Kleinstaat konnten sich viele von ihnen nicht wirklich vorstellen, die Republik als Staatsform ist ihnen vielfach fremd geblieben. Selbst der *Compass* (das Verzeichnis aller namhaften Betriebe Österreichs) erschien noch 1936 für das gesamte Gebiet der ehemaligen Monarchie und schloß damit Ungarn, die Tschechoslowakei, Jugoslawien, Polen und Rumänien mit ein.[7]

Mobilität, Migration

Die Mobilität in der österreichischen Unternehmerschaft war wesentlich stärker ausgeprägt als in anderen Berufsgruppen. Fast 55 Prozent von ihnen wechselten zumindest einmal ihr Land bzw. bis 1918 ihr Kronland. Dabei präsentierten sich naturgemäß Manager weitaus mobiler als Eigentumsunternehmer.

Es gab jedoch starke regionale Unterschiede. Obwohl Wien einen sehr hohen Anteil an Managern aufwies, waren die Führungskräfte aus der Bundeshauptstadt be-

7. Vgl. Compass. Finanzielles Jahrbuch 1936, Bd. Österreich, 69. Jg., Wien 1936.

sonders immobil. Offensichtlich übte die Stadt eine so große Anziehung aus, daß sie kaum verlassen wurde. In Wien waren selbst Manager immobiler als Eigentumsunternehmer in den Bundesländern, ein deutlicher Hinweis auf die starke Wirtschafts- und Verwaltungsposition von Wien. Wiener hatten es oft weder in ihrer Ausbildungsphase noch in ihrer beruflichen Einstiegsphase notwendig, berufliche Karriere-Möglichkeiten zu suchen, sie waren von ihnen umgeben. Im Gegensatz dazu mußten Führungskräfte aus den Bundesländern den Weg zu ihrer Karriere erst in anderen Regionen, Ländern bzw. in Wien suchen.

Es überrascht ebenso, daß die Mobilität bei den jüngeren österreichischen Unternehmern bis Mitte der siebziger Jahre nicht zunahm. Eine auffallende Bewegung konnte lediglich während und nach den beiden Weltkriegen beobachtet werden. Korreliert man soziale Herkunft und Unternehmertypus, so zeigt sich, daß der Mobilitätsgrad mit der sozialen Herkunftsschicht stieg und mit der Zahl an Erben sank. Der höchste Grad an Immobilität war bei den Erben von kleingewerblichen Betrieben anzutreffen (81,3 Prozent), den höchsten Grad an Mobilität hatten Gründer und Manager, die der Oberschicht entstammten. Dies ist ein Indiz dafür, daß man sich Mobilität erst ‚leisten' können mußte. Diese Werthaltung ist typisch großbürgerlich und findet im gewerblichen oder kleinbürgerlichen Bereich nur in Ausnahmefällen eine Entsprechung.[8]

Aus den Korrelationen zwischen dem Wohnsitz und den wichtigsten Herkunfts- und Aufnahmeländern ging zudem hervor, daß sich die horizontale Mobilität österreichischer Unternehmer vor allem in Österreich selbst abspielte. Deutlich war auch eine starke Bewegung vom Ausland nach Österreich zu bemerken, während der Zug der Österreicher ins Ausland begrenzt blieb.[9]

In den Raten der Herkunftsländer spiegelte sich ganz deutlich die Verflechtung der österreichischen Unternehmerschaft mit ihren historischen Wurzeln. Es waren vor allem deutschsprachige Familien, die nach 1918 und nach 1945 vor einem immer feindlicheren Umfeld flüchteten und sich in Richtung ‚alte Heimat' wandten. Immerhin rekrutierten sich mehr als die Hälfte der Zuwanderer aus dem Gebiet der Monarchie. Ihrer Staatszugehörigkeit entsprechend rangierte die Tschechoslowakei noch vor Deutschland.

Diese Zahlen fanden eine interessante Entsprechung in den Handelsströmen bis 1947.[10] Hier zeigte sich, daß bis 1947 bis zu 45 Prozent des Im- und Exportes mit den Nachfolgeländern der Monarchie abgewickelt wurden, und die Westorientierung Österreichs erst mit dem Marshallplan sowie mit dem Aufrichten des „Eisernen Vorhanges" erfolgt war.[11]

---

8. Vgl dazu die einschlägigen Materialien aus dem Oral History Archiv des Instituts für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Universität Graz (=OHA), U1615-3/91 (21.3.1991) (Haid), OHA U1530-6/90 (6.6.1990) (Wien); Die Industrie, 29-30/1977, 27 f.; Trend, 4/1972, 56-64.
9. Es muß an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, daß das Bild möglicherweise verzerrt ist, da zu den Stichjahren nur österreichische Betriebe aufgenommen wurden, und österreichische Manager, die im Ausland verblieben sind, nicht im Sample aufscheinen.
10. Vgl. dazu u.a. Fritz Breuss, Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982, Wien 1983, 83 ff.

Tabelle 1: Die Mobilität der Unternehmer innerhalb Österreichs

		Aufnahmeländer									
		Wien	Bgld	Stmk	Ktn	NÖ	OÖ	Tirol	Sbg	Vbg	Ausl.
Herkunftsland	Wien	-	-	5	-	8	2	2	1	1	7
	Bgld	1	-	1	-	-	-		-	-	-
	Stmk	8	-	9	1	2	1	1	1	-	-
	Ktn	6	1	2	-	2	-	-	-	-	-
	NÖ	20	-	1	2	2	3	-	-	-	-
	OÖ	5	-	-	1	-	6	2	2	-	3
	Tirol	4	-	-	-	-	-	-	-	1	1
	Sbg	3	-	-	-	-	-	1	1	-	-
	Vbg	1	-	-	-	-	1	-	-	2	-
	Ausl.	34	-	6	9	2	7	3	2	-	-
Summe		82	1	24	13	16	20	9	7	4	11

Aufnahme in die Zusammenstellung fanden nur Unternehmer, die im jeweiligen Bundesland verblieben waren.

Die Binnenmobilität wirtschaftlicher Führungskräfte kannte vor allem eine Richtung: Wien. Fast die Hälfte aller Mobilitätsakte, besonders von Niederösterreichern, Kärntnern und Immigranten, verweist letztlich auf die Bundeshauptstadt.

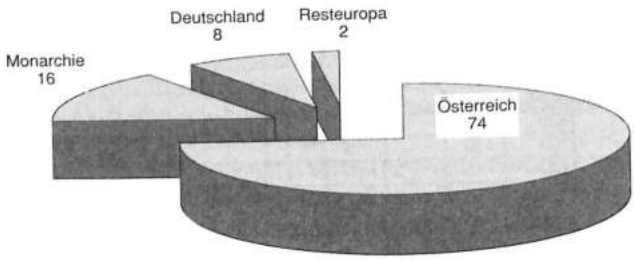
Nach Wien dominierten die Steiermark, Oberösterreich und Niederösterreich, was exakt die (über den Zeitraum von 1900 bis 1976 gemittelten) Anteile der Bundesländer am Bruttoinlandsprodukt widerspiegelte. Die Attraktivität eines Raumes scheint augenscheinlich an die wirtschaftliche Leistungskraft bzw. an die vorhandene Infrastruktur gebunden gewesen zu sein.

Herkunft, Elternhaus, Geschwister

Die soziale Herkunft der Unternehmer gab Aufschluß über ihre vertikale Mobilität, ihre Fähigkeit, sich zu entwickeln und ermöglichte Rückschlüsse auf die Rekrutierungsmodalitäten einer Elite, ihre Abgeschlossenheit oder ihre Offenheit. Die Herkunft wurde vor allem über das Elternhaus bestimmt. Dabei zeigte sich die stark patriarchalisch bestimmte Gesellschaft. Es war nur sehr schwer möglich, einen Einfluß der Mutter auf den Unternehmer herauszufiltern. Dominant waren jeweils die väterlichen Einflüsse. Dazu zählte bereits das väterliche Geburtsland, wobei eine starke Wanderungsbewegung von den altösterreichischen Gebieten in die Republik Österreich sichtbar wurde.

11. Vgl. Arno Einwitschläger, Amerikanische Wirtschaftspolitik in Österreich 1945-1949, Wien, Köln u. Graz 1986; Günther Bischof u. Josef Leidenfrost, Hg., Die bevormundete Nation. Österreich und die Alliierten 1945-1949, (Innsbrucker Forschungen zur Zeitgeschichte, Bd. 4), Innsbruck 1988; Wilfried Mähr, Der Marshallplan in Österreich. Graz, Wien u. Köln 1989.

Grafik 2: Geburtsland der Väter von Unternehmern (in Prozent)



Die Geburtsländer jener Unternehmer, die vor 1900 geboren wurden, lagen fast zur Hälfte außerhalb des heutigen österreichischen Staatsgebietes, in Altösterreich, in Deutschland und – fast ausnahmslos – in anderen europäischen Staaten. Erst im Laufe der Jahrzehnte kristallisierte sich eine auch bis in die Vätergeneration genuine österreichische Unternehmerschaft heraus.

Tabelle 2: Geburtsland der Väter der österreichischen Unternehmer des 20. Jahrhunderts (in Prozent)

Geburtsgruppe der Unternehmer	Geburtsort des Vaters		
	Österreich	Öst.-ung. Monarchie	Ausland
vor 1895 geboren	57,90	26,10	16,00
1896 - 1910	65,10	16,20	8,10
1911 - 1925	75,70	19,10	6,40
nach 1926 geboren	85,20	6,80	7,90

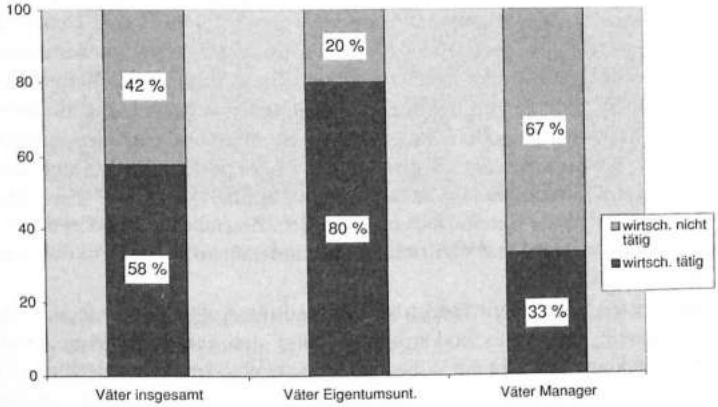
Fast zwei Drittel aller Unternehmer stammten aus Familien, die bereits in den wirtschaftlichen Prozeß eingebunden waren, wobei es einen deutlichen Unterschied zwischen Vätern von Eigentumsunternehmern und Vätern von Managern gab.

Eigentumsunternehmer rekrutierten sich zu 80 Prozent aus bereits wirtschaftlich tätigen Familien, wobei der Anteil der Erben in dieser Kategorie besonders stark war. Eigentumsunternehmer im Spitzenfeld der österreichischen Wirtschaft zu sein, bedeutete in über zwei Dritteln aller Fälle ein väterliches Erbe weiterzuführen.

Das Bild wirtschaftlicher Involvierung des Elternhauses dreht sich bei Managern geradezu um. Nur ein Drittel von ihnen konnte auf ein Elternhaus mit wirtschaftlichem Bezug zurückblicken. Diese Zahlen lassen bereits einige Rückschlüsse auf Geschlossenheit und Offenheit des Zugangs zur Spitze der österreichischen Unternehmerschaft zu. Dieser Zugang war bei den Eigentumsunternehmern stark beschränkt und hing wesentlich vom Erbe ab. Nur wenige schafften einen raschen

Aufstieg. Entsprechend offener war der Zugang bei Managern, bei denen Startkapital und Familie weniger Bedeutung hatten.

Grafik 3: Die wirtschaftliche Tätigkeit der Väter von Unternehmern



Eine Managementfunktion des Vaters hingegen stimulierte vielfach die Entscheidung des Sohnes, ebenfalls Manager zu werden. Von 18 Manager-Vätern hatten sich nur drei Söhne selbständig gemacht. Andererseits spielte die berufliche Funktion der Mutter für die Berufsentscheidung der Söhne, Unternehmer zu werden, nahezu keine Rolle. 79 Prozent der Unternehmer-Mütter hatten eine reine Hausfrauentätigkeit. Weitere 10 Prozent waren in Familienbetrieben „mithelfend" tätig gewesen. Die größte Gruppe wirklich berufstätiger Frauen waren solche, die als Kleinkauffrauen oder Handwerkerinnen das Familienbudget aufbesserten.

Insgesamt war die Dominanz der Söhne aus bedeutenderen Unternehmerfamilien signifikant, was wiederum auf eine beachtliche Geschlossenheit des Zugangs zu den Unternehmerkreisen schließen läßt. Es war aber auch bemerkenswert, daß es immerhin 35 Söhne aus Handwerker- und Greißlerfamilien geschafft hatten, sich eigene bedeutende Betriebe aufzubauen (21) oder ins Spitzenmanagement aufzusteigen. Der Impuls, der von kleinen Verhältnissen ausging, schien auf alle Fälle höher zu sein, als jener von mittleren Verhältnissen. Der Hunger nach Besserstellung und Entfaltung griff bei Familienbetrieben zwischen 5 und 20 Beschäftigten nur schwach durch, man gab sich eher mit dem Bestehenden zufrieden, es bot offensichtlich genug.

Unternehmer, deren Väter keiner gewerblich-industriellen Tätigkeit nachgingen, waren vor allem Söhne von Beamten, insbesondere von Offizieren, sowie von Bauern. Dabei brachten vor allem Offiziere größere Erfahrungen in Menschenführung und Organisation mit. Dazu kam ein dichtes Beziehungsgeflecht, das im Offizierskorps vor allem der k.k. Armee herrschte.[12] Dort geknüpfte Beziehungen konnten sowohl für die eigene Person als auch für die Söhne genutzt werden (dafür spricht

auch die hohe Zahl von Managern). Außerdem hatten – nach der Auflösung der k.k. Armee 1918 – die Offizierssöhne keine Chance mehr, in die Fußstapfen der Väter zu treten und mußten sich um einen adäquaten Ersatz bemühen, den sie offensichtlich in der Wirtschaft erblickten.

Die Beamten aller Kategorien waren die weitaus größte Gruppe (58,3 Prozent) unter den Vätern der Unternehmer. Die Gründe waren offenkundig: gesichertes Einkommen ohne Arbeitslosigkeit, Standesbewußtsein und die Ortskonstanz ermöglichen eine gute Ausbildung des Nachwuchses und damit berufliches Weiterkommen.

Nahezu alle Sprößlinge von Beamten bevorzugten eine Managementkarriere gegenüber der Gründung eines Betriebes. Über ein Studium und eine gute Ausbildung versuchten sie, die Sprossen einer Karriereleiter emporzuklettern. Im Gegensatz dazu war bei Unternehmern, die aus selbständigen Familien stammten (Freie Berufe, Landwirtschaft), eher die Bereitschaft festzustellen, Betriebe zu gründen und Eigentumsunternehmer zu werden. Offensichtlich konnte man auch zur Risikoübernahme sozialisiert werden.

Erst auf der nächsten Ebene fanden sich die wahren Aufsteiger. Jene, die tatsächlich so etwas wie „Tellerwäscherkarrieren" hinter sich gebracht hatten. Jene acht Prozent, denen kaum etwas in die Wiege gelegt war, Waisen, Keuschlerkinder, Hausiererkinder, Arbeiterkinder – sie hatten es dennoch geschafft, sich hochzuarbeiten, und in neun Fällen glückte sogar eine eigene Betriebsgründung.

Im Bereich des *big business* dominierten Unternehmer, die der Oberschicht entstammten, klar. Von einer wirklichen vertikalen Durchlässigkeit kann nicht gesprochen werden. Die zusätzlich besonders hohe Oberschicht-Dominanz bei den Eigentumsunternehmern läßt zudem darauf schließen, daß es in Österreich sehr schwer war, sich ohne Startkapital emporzuarbeiten.[13]

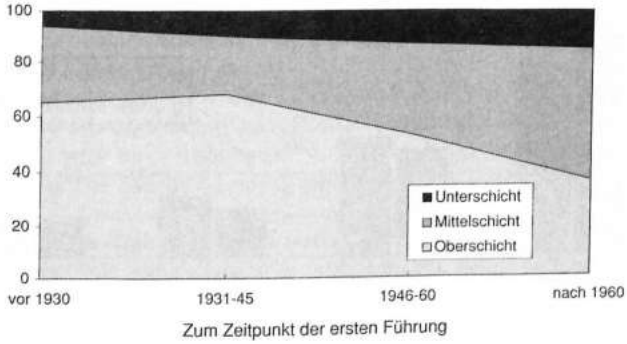
Tabelle 3: Die Herkunftsschicht der Unternehmer (in Prozent)

	Unternehmer insgesamt	Eigentums-Unternehmer	Manager insgesamt	Manager Privatwirtschaft	Manager staatlich
Oberschicht	64,60	74,50	51,90	54,40	49,30
Mittelschicht	27,00	21,00	34,60	35,40	33,70
Unterschicht	8,40	4,50	13,50	10,10	16,90

Die dominante soziale Herkunft von Eigentumsunternehmern aus der Oberschicht änderte sich bis in die siebziger Jahre kaum. Anders bei der Untergruppe der Manager. Hier lag der Anteil aus der Unter- und Mittelschicht wesentlich höher; ein Beweis dafür, daß der Bereich des Managements vertikal weitaus durchlässiger war.

12. Freundl. Hinweis von Prof. Herbert Krejci, Wien.
13. Eine interessante Vergleichszahl liefert Pichlers Untersuchung der Unternehmer Vorarlbergs (durchwegs Eigentumsunternehmer) für das beginnende 20. Jahrhundert. Er ermittelt einen Oberschichtanteil für Eigentumsunternehmer von 73 Prozent, das deckt sich völlig mit obigen Zahlen und läßt diesbezüglich auf eine ganz starke Konstante schließen. Rupert Pichler, Das Sozialprofil der Vorarlberger Unternehmer im 19. und frühen 20. Jahrhundert, ungedr. Diplomarbeit, Innsbruck 1990, 49.

Grafik 4: Die soziale Herkunft der Manager (in Prozent)

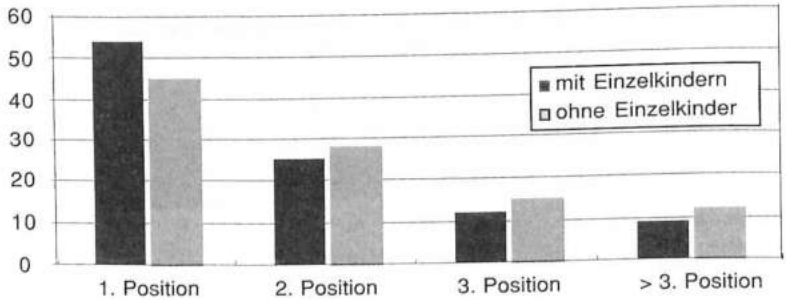


Ein ‚Einbruch' unterer sozialer Schichten in das *big business* fand erst nach 1946 statt, zumindest im Bereich des Managements. Nach 1951 hatte die Anzahl der aus der Mittelschicht stammenden Manager jene aus der Oberschicht bereits überholt. Eigentumsunternehmer entzogen sich dieser Tendenz fast vollständig.

Zusätzliches Gewicht erhält die familieninterne Position des Unternehmers in der Geschwisterreihe. Auch wenn man die Einzelkinder aus der Rechnung nimmt, spielten die Erstgeborenen die dominante Rolle. Dies ist auf die lange gern geübte Praxis der Eigentumsunternehmer zurückzuführen, den Erstgeborenen und damit sehr oft auch den an erster Stelle der Geschwisterreihe stehenden Sohn zum Erben des Betriebes zu bestimmen und zu erziehen. Es ist daher nicht überraschend, daß unter den Eigentumsunternehmern prozentuell mehr Unternehmer in der ersten Position der Geschwisterreihe aufwuchsen, als bei Managern. Weil aber auch bei den Managern der Anteil der Erstgeborenen dominierte, ist darauf zu schließen, daß diese Position in der Sozialisation einige Vorteile brachte. Am besten kann dieses Phänomen damit erklärt werden, daß dem Erstgeborenen noch die ungeteilte Aufmerksamkeit der Eltern und damit auch mehr Förderung als den anderen Geschwistern zuteil wurde. Die in der Geschwisterreihe weiter hinten stehenden, hatten andererseits wieder den Vorteil, eine gewisse Durchsetzungsfähigkeit von Kindesbeinen an erlernen zu müssen.[14]

14. Jens Asendorpf, Keiner wie der andere. Wie Persönlichkeitsunterschiede entstehen, München u. Zürich 1989, 25-53.

Grafik 5: Die Positionen der Unternehmer in der Geschwisterreihe (in Prozent)



Erben

Erben nimmt im Wirtschaftsleben einen sehr wichtigen Platz ein. Interessanterweise machte gerade das Bestreben einiger Eigentumsunternehmer, den Besitz zu arrondieren und für ihn sichere Erbfolgen herzustellen, dieselben dem Adel recht ähnlich. Einige Familien bauten so geradezu Unternehmerdynastien auf, die die Generationenfolgen sogar mit römischen Buchstaben bezeichneten (z.B. Julius Meinl IV). Es wurden auch Fehler des Adels wiederholt, denn oftmals war nur der Zeitpunkt der Geburt und das Geschlecht, nicht aber Neigung und Fähigkeit ausschlaggebend.

Wie wichtig das Erben im Wirtschaftsleben immer war, zeigen folgende Zahlen: Von 214 erfaßten Eigentumsunternehmern erbten zwei Drittel (139) ihren Betrieb.

Tabelle 4: Die Erfolgsbilanz von Erben

Unternehmer der Untersuchung übernimmt als				
	Generation 2	Generation 3	Generation >= 4	Summe
Hält/baut aus	54 (85,7%)	36 (90,0%)	25 (69,4%)	115 (82,7%)
Bedeutungsverlust	2 (3,2%)	2 (5,0%)	6 (16,7%)	10 (7,2%)
Betriebsverlust	7 (11,1%)	2 (05%)	5 (13,9%)	14 (10,1%)
Deren Kinder übernehmen als				
	Nachfolger	Nachfolger	Nachfolger	
	Generation 3	Generation 4	Generation >= 5	
Hält /baut aus	18 (43,9%) [66%]	22 (73,3%) [85%]	10 (41,6%) [72%]	50 [74,6%]
Bedeutungsverlust	3 (7,3%) [11%]	3 (10,0%) [11%]	2 (8,4%) [14%]	8 [11,9%]
Betriebsverlust	6 (14,6%) [22%]	1 (3,3%) [4%]	2 (8,4%) [14%]	9 [13,5%]
Kinderlos	6 (14,6%)	0	3 (16,6%)	
Keine Übernahme	12 (19,0%)	2 (5,0%)	6 (25,0%)	
Zuvor Liquidation	2 (3,2%)	4 (10,0%)	1 (4,2%)	
Missings	16	8	12	
( ) = Prozentzahl in Relation zur gesamten Generationsgruppe				
[ ] = Prozentzahl in Relation zur Gruppe der aktiv unternehmerischen Kinder				

Die Erfolgsbilanz der Erben war beachtlich. Hatten die Betreffenden einmal das Unternehmen übernommen, konnten im Durchschnitt drei Viertel von ihnen den Betrieb halten oder ausbauen. Geht man davon aus, daß es eine ganz eigene Kunst ist, einen Betrieb zu halten, und daß Probleme durchaus auch von außen (wirtschaftliche und politische Krisen) eindringen können, dürfen die österreichischen Gründerväter mit ihren Erben sehr zufrieden sein.[15] Der Spruch, den Sprößlinge aus Unternehmerfamilien wohl öfters gehört haben: „Der Großvater hat's auf'baut, ich hab's vermehrt und du wirst es durchbringen!"[16], hätte in Österreich nur selten angewandt werden dürfen. Die Tabelle 4 spiegelt ohne Zweifel eine österreichische Erfolgsbilanz wider.

Weitab von der Dramatik einer literarischen Vorlage stellen sich beim Vererben der Familienbetriebe ganz spezifische Probleme, von denen jede neue Generation gleichermaßen betroffen ist. Konjunkturelle Phasen und branchenspezifische Krisen können jede Generation treffen, vor allem aber nehmen undeutliche oder aufsplitternde Erbverträge massiven Einfluß auf das Wohl und Wehe der nächsten Generation. Das einzige Indiz dafür, daß tatsächlich spezifische Probleme in der dritten Generation auftreten, liegt darin, daß öfters ungeschickte Erbteilungen nach der zweiten Teilung virulent werden, wenn die Zahl der Kinder und Kindeskinder entsprechend gewachsen ist.[17] Alle wollen ihren Teil, alle wollen Mitspracherechte, so lange, bis entweder ein ‚eiserner Besen' kehrt oder das Unternehmen in der Führung von der Familie getrennt oder verkauft wird, oder im schlimmsten Fall zugrundegeht.[18] Es zeichnet praktisch alle Familienbetriebe aus, die über längere Phasen Bestand haben, daß (sei es durch Primogenitur oder nach Neigungen der Kinder) die Disposition in einer Hand konzentriert wird oder zumindest Kapital und Disposition getrennt werden (Hatschek, Kapsch, Mayer-Rieckh, Mayr-Melnhof, Meinl, Pengg, Salzer u.a.). Man kann auch so weit gehen wie der Kärntner Paradeunternehmer Hermann Hirsch, der versucht hatte, jedem Kind einen eigenen Betrieb aufzubauen.[19]

In Turbulenzen und oft genug in fremde Hände geraten Unternehmungen dann, wenn der Erblasser alle Teile gleichmäßig beglücken will oder verstirbt, ohne klare Verhältnisse geschaffen zu haben (Böhler, Schlumberger, Schoeller, Auer-Welsbach u.a.).

Es ist nicht zu klären, ob eine Generation besonders gefährdet ist. Daß die Generationenfolge an sich immer wieder ein Verlustgeschäft für einen Familienbetrieb

---

15. Allgemein zum Problembereich des Generationenwechsels vgl. Michael Hofmann, Generationsprobleme in Familienunternehmen, in: Firmengeschichte und Betriebswirtschaft, in: Alois Brusatti, Hg., Wien 1972, 29-44.
16. OHA U1596-12/90 (19.12.1990), Vöcklabruck.
17. Besonders prägnant werden die umfassenden Probleme der Nachfolge in Unternehmungen beleuchtet bei Maximilian Fink u. Norbert Zimmermann, Zukunftssicherung von Familienunternehmen, Wien 1989.
18. Ebd., 42 f. In zusammenfassender Form sind diese Probleme beschrieben bei Martin Schauer, Rechtsfragen der Unternehmensnachfolge, Manuskript eines am 27.2.1995 in der Industriellenvereinigung Wien gehaltenen Vortrages, 2-6.
19. OHA U1570-10/90 (15.10.1990), Klagenfurt.

darstellte, wurde jedoch deutlich. Kinderlosigkeit, Übergabeprobleme, Unwillen und Desinteresse der Kinder und viele andere Faktoren ließen von Generation zu Generation Betriebe verschwinden. Eine Dynastie, die den Betrieb über mehrere Generationen hinweg tatsächlich in ihrem Besitz halten konnte, ist im 20. Jahrhundert zunehmend selten geworden.

Die eigene Familie

Das eigene familiäre Umfeld von Unternehmern spielte eine wichtige Rolle für den persönlichen und betrieblichen Erfolg. An der selbst aufgebauten Familie kann immer wieder auch die Art der Eingliederung in die Gesellschaft gut abgelesen werden: Wie weit fühlte sich der Unternehmer als Aufsteiger, wie weit ließ der Unternehmer mit dem Partner andere Schichten an sich heran, wie stark beugte er sich bürgerlichen Gepflogenheiten? Letztlich sollte auch nicht vergessen werden, daß Familien einen sehr großen Einfluß auf Entscheidungen der Unternehmer ausüben konnten und es daher interessant war, zu hinterfragen, mit welchem Alter und in welcher beruflichen Stellung sich Unternehmer mit der Verantwortung für eine Familie überhaupt belasten wollten.

Interessant war festzustellen, daß die Scheidungsraten bei den untersuchten Unternehmern – trotz des immer wieder beklagten beruflichen Drucks, der sich negativ auf das Familienleben auswirke – generell niedriger blieben als im allgemeinen österreichischen Durchschnitt. Innerhalb der Unternehmerschaft stiegen die geringen Scheidungsraten lediglich mit der Höhe der Herkunftsschicht. Soziale Aufsteiger hatten kaum Scheidungen. Für dieses Phänomen ist die Erklärung über die finanzielle Schiene am einleuchtendsten: durch die von Anfang an bessere finanzielle Ausstattung arrivierter Unternehmer ist die materielle Situation in der kritischen Phase (zwischen 40 und 50) für eine Scheidung gesichert genug. Weiters zeigt eine qualitative Auswertung, daß die Geschiedenen großteils aus bekannten großbürgerlichen Familien stammten, die den Partner mit genügender finanzieller Sicherheit ausstatten konnten, ohne selbst darunter zu leiden; (vielleicht war gerade diese frühe Sicherheit letztlich ein Scheidungsgrund, denn die Partner hatten es nie notwendig, gemeinsam um das Familienfortkommen zu kämpfen).

Tabelle 5: Das durchschnittliche Heiratsalter (in Jahren) der Unternehmer

Unternehmer im Gesamtdurchschnitt	30,3	Bildungsgrad	
Österreicher ∅ 1950-1990	25,3	ohne Matura	27,6
Herkunft		Maturanten	29,7
Unterschicht	29,1	Akademiker	30,7
Mittelschicht	29,5	Geburtsgruppe	
Mittelschicht Erbe	24,4	bis 1890	31,3
Oberschicht	31,6	1891-1910	30,5
Oberschicht Erbe	29,6	1911-1930	29,7
Unternehmertyp		1931-1950	27,7
Gründer	30,4		
Erben	28,7		
Manager	30,6		

Das Gros unternehmerischer Eheschließungen ist konzentriert auf die sieben Jahre zwischen dem 25. und dem 32. Lebensjahr (28 war das häufigste Heiratsalter). Es waren jene Jahre, die mit Studienabschluß und erster beruflicher Etablierung sehr markante Punkte aufwiesen. Leider konnte kein Kennwert für jenen durch beruflichen Aufstieg erreichten Lebensstandard, der eine Familiengründung erlaubte, gefunden werden. Die materielle Absicherung dürfte aber bei allen Durchschnittswerten – neben der Ausbildung – die wichtigste Rolle gespielt haben. Dennoch blieb die endgültige Entscheidung zur Heirat doch meist etwas sehr Persönliches und kann nicht mit punktuellen Entwicklungsschritten in allzu enge Verbindung gebracht werden. So findet sich kein direkter Zusammenhang zwischen Studienabschluß, Einstiegsjahr bzw. dem ersten Jahr in der Unternehmensführung und einer Verehelichung. Die Zusammenhänge in einem größeren Zeitraum schienen aber durchaus gegeben zu sein. Signifikant war auch, daß nur ein Prozent der Unternehmer ledig geblieben war.

Obwohl es eine gewisse Tendenz zur Heirat von Ausländerinnen gab, blieb der Grundtrend zur Heirat im heimatlichen Umfeld ungebrochen. Selbst zwischen sehr mobilen und ortskonstanten Unternehmern gab es in dieser Frage kaum Unterschiede. Die Partner wurden meist ins Ausland mitgenommen oder im Ausland nach dem Kriterium „in der Heimat geboren" gesucht. Der Partner wurde so zu einem Stück heimatlicher Vertrautheit, das man bewahrte oder suchte.

Der Anteil an „angeheirateten" Unternehmern betrug nur rund drei Prozent. In absoluten Zahlen: Zehn Unternehmer verwalteten den Besitz der Frau, zwei hatten Anteile an deren Betrieb übernommen und drei wurden vom Schwiegervater als Nachfolger in einem Management-Betrieb aufgebaut und als Generaldirektoren eingesetzt.

Insgesamt rekrutierten sich die Partner fast genau zur Hälfte aus wirtschaftlich tätigen Familien. Das war zwar eine geringere Rate als bei den Unternehmern selbst (60 Prozent), doch noch weit über dem allgemeinen österreichischen Durchschnitt. Die Unternehmer versuchten eindeutig, ihren Partner aus einem ähnlichen Umfeld zu rekrutieren, was besonders auf Eigentumsunternehmer zutraf.

Tabelle 6: Der Zusammenhang zwischen der Herkunftsschicht des Unternehmers und des Partners (in Prozent)

Herkunftsschicht des Unternehmers	Herkunftsschicht des Partners		
	Oberschicht	Mittelschicht	Grundschicht
Oberschicht	66,20	32,50	1,40
Mittelschicht	28,40	70,20	1,40
Grundschicht	38,80	49,90	11,10

Differenziert man nach Schichten, wurde die Tendenz der Unternehmer sichtbar, bei der Heirat jene Schicht zu bevorzugen, aus der man selbst stammte. Dies galt insbesondere für die Mittel- und Oberschicht. Die aus der Unterschicht stammenden Unternehmer versuchten eher über die Heirat einen sozialen Aufstieg zu schaffen. Die Mittelschichten legten das größte Beharrungsvermögen an den Tag. Sie heirateten nur zu 30 Prozent über ihre soziale Schichte hinaus und dann meist in die Oberschicht, während Angehörige der Oberschicht zu einem Drittel ihre Partner in der Mittelschicht suchten. Für die Unternehmer aus der Grundschicht war zweifelsfrei zu sehen, daß die Heirat bereits einen Teil des Aufstiegs bedeutete. Fast 90 Prozent wählten einen Partner aus einer sozial höheren Schicht.

Es gab auch einen relativ starken Zusammenhang zwischen dem Tätigkeitsfeld der Herkunftsfamilie und jenem der Schwiegerfamilie, denn Unternehmer, die selbst aus einer wirtschaftlich tätigen Familie stammten, heirateten zu über 50 Prozent wieder in eine solche Familie ein, während Unternehmer aus anderen Familien nur zu 38 Prozent das wirtschaftliche Umfeld bei der Heirat im Auge behielten. Es scheint, daß in diesem Fall das Elternhaus bedeutender prägte als der Beruf.

Tabelle 7: Der Zusammenhang zwischen dem Tätigkeitsfeld des Elternhauses und der Herkunftsfamilie des Partners (in Prozent)

Unternehmertyp	Heiratet in folgende Familie			
	Eigentumsuntern. bis 20 Beschäftigte	Eigentumsuntern. über 20 Beschäft.	Manager ab Prokura	nicht wirtsch. Bereich
Erben	20,70	32,60	7,60	39,10
Gründer/Manager mit wirtsch. Herkunft	22,40	20,70	8,60	48,30
Gründer/Manager ohne wirtsch. Herkunft	20,90	17,40	9,30	52,30

Nicht selten war auch die Tendenz zu erkennen, daß sich traditionelle Unternehmer innerhalb ihrer Gruppe abschlossen und eine soziale Abschottung betrieben. Dieses Verhalten wirkte sich besonders in der Gruppe der Erben aus, wobei sich auch hier ein zentraler Einfluß des Elternhauses widerspiegelte. Eine kleine Auflistung bedeutender Unternehmer-Familiennamen in bezug auf die eingegangenen ehelichen Verbindungen unterstreicht diese These.

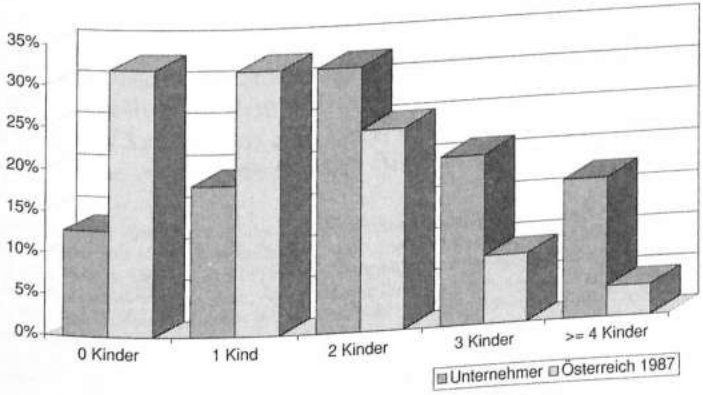
Tabelle 8: Unternehmer-Verbindungen durch Heirat

Bräutigam	Braut
Assmann	Müller-Mäzin
Bujas (EVVA)	Grundmann
Ceschi	Starhemberg
Demelmayer (GD BBC)	Mayer-Gunthof
Fattinger (TCW)	Funder
Goess-Saurau	Mayr-Melnhof
Helbich	Poschacher
Kern	Knoch
Maculan	Goess-Saurau
Pengg	Bührlen
Salzer	Hamburger
Schmid-Schmidsfelden	Pengg
Urban	Reininghaus

Bei einigen Verbindungen kann auch von einem Interessenausgleich zwischen mächtigen Unternehmer-Dynastien gesprochen werden.

Fast müßig zu erwähnen scheint es, daß der Kindersegen österreichischer Unternehmer deutlich über dem Landesdurchschnitt lag. Wenn auch die Zwei-Kind-Familie bei Unternehmern am häufigsten anzutreffen war, so waren dennoch Familien mit vier und mehr Kindern gerade in Unternehmerkreisen keine Seltenheit.

Grafik 6: Die Kinderzahl in Unternehmerfamilien versus österreichischer Bevölkerungsdurchschnitt



MICHAEL PAMMER

Regionale Vermögensverteilung in Österreich im 19. Jahrhundert

Die Erforschung der Wirtschaft der Habsburgermonarchie im 19. Jahrhundert ist aufs engste mit der Erforschung regionaler Entwicklungsunterschiede verbunden. Unterschiede in Einkommensniveau, Wirtschaftswachstum und institutioneller Entwicklung waren Thema zahlreicher Forschungsarbeiten.[1] Unterschiedliche Entwicklungsgeschwindigkeiten und daraus resultierende Änderungen in der verhältnismäßigen Stellung der Kronländer sind nicht nur für sich aufschlußreich, sondern geben auch Hinweise auf die Mechanismen, die das Entwicklungstempo bestimmten, und auf die Zusammenhänge, die in dieser Hinsicht die verschiedenen Regionen des Reichs miteinander verbanden. In einem allgemeineren Kontext sind die spezifischen Entwicklungsverläufe innerhalb der Regionen und die Zusammenhänge zwischen den Regionen ein zentraler Punkt zur Bestimmung, welche integrative oder desintegrierende Wirkung die Wirtschaft für das Habsburgerreich insgesamt hatte. Außer diesen Fragen, die Unterschiede zwischen den Regionen betreffen, ist aber auch noch ein anderer Aspekt von regionaler Ungleichheit bedeutsam, nämlich die soziale Ungleichheit, die innerhalb der Regionen herrschte; auch in dieser Hinsicht können Regionen miteinander verglichen werden, da die Wohlstandsverteilung innerhalb einer Volkswirtschaft oder regionalen Wirtschaft nicht unabhängig vom jeweiligen Entwicklungsstand ist.

Die folgenden Ausführungen untersuchen solche Fragen anhand jener Kronländer der Cisleithaniens, aus denen die Republik Österreich hervorging. Die Wohlstands-

1. Wichtige Beiträge dazu kamen aus der angelsächsischen Forschung, zum Beispiel David F. Good, Financial Integration in Late Nineteenth-Century Austria, in: Journal of Economic History 37 (1977), 890-910; John Komlos, The Diffusion of Financial Technology into the Habsburg Monarchy Toward the End of the Nineteenth Century, in: ders., Hg., Economic Development in the Habsburg Monarchy in the Nineteenth Century. Essays, Boulder u. New York 1983, 137-163; David F. Good, Economic Union and Uneven Development in the Habsburg Monarchy, in: ebd., 65-80; David F. Good, Austria-Hungary, in: Richard Sylla u. Gianni Toniolo, Hg., Patterns of European Industrialization. The nineteenth century, London u. New York 1991, 218-247. Zahlreiche Aspekte regionaler Entwicklung behandelt David F. Good, Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches 1750-1914, Wien, Köln u. Graz 1986. Weiters: David F. Good, The Economic Lag of Central and Eastern Europe: Income Estimates for the Habsburg Successor States, 1870-1910, in: Journal of Economic History 54 (1994), 869-891; dazu Michael Pammer, Proxy Data and Income Estimates: The Economic Lag of Central and Eastern Europe«, in: Journal of Economic History 57 (1997), 448-455; David F. Good, Proxy Data and Income Estimates: Reply to Pammer, in: Journal of Economic History 57 (1997), 456-463; David F. Good u. Tongshu Ma, The economic growth of Central and Eastern Europe in comparative perspective, 1870-1989, in: European Review of Economic History 3 (1999), 103-137.

verteilung wird dabei nicht in ihrer gesamten Breite untersucht, sondern die Analyse konzentriert sich auf die Vermögenssituation der privaten Haushalte, die anhand von Verzeichnissen von Individualvermögen erhoben wurde. Es werden folgende Fragen diskutiert: In Abschnitt I wird besprochen, wie man sich den Zusammenhang zwischen Wohlstandsentwicklung und Wohlstandsverteilung in der ersten Phase des modernen Wirtschaftswachstums vorstellen könnte und welchen Aufschluß Vermögensuntersuchungen für diese Fragen geben. Abschnitt II untersucht, welche Faktoren im Gebiet des heutigen Österreich den Vermögensumfang im Einzelfall determinierten und welche Rolle regionale Faktoren im Kontext anderer relevanter Größen spielten. In Abschnitt III wird die regionale Ungleichheit in ähnlicher Weise analysiert, die Untersuchung differenziert aber nach sozialen Gruppen. Abschnitt IV verallgemeinert diese Perspektive auf regionale Ungleichheit als Ungleichheit innerhalb von Regionen und zwischen Regionen. Im abschließenden Abschnitt werden die Ergebnisse resümiert. Die Erhebungsmethoden und damit verbundene Fragen werden im Anhang besprochen.

I.

Das einprägsamste Bild vom Zusammenhang zwischen Entwicklung und Verteilung in einer Volkswirtschaft ist die Kuznets-Kurve, eine Kurve in Form eines umgekehrten U, die zustandekommt, indem man in einem rechtwinkeligen Koordinatensystem auf der x-Achse den Entwicklungsstand, gemessen zum Beispiel durch das Volkseinkommen pro Kopf der Bevölkerung, aufträgt, auf der y-Achse den Grad der Ungleichheit, gemessen durch eines der vielen Ungleichheitsmaße. Das umgekehrte U kommt daher, daß unterentwickelte Volkswirtschaften verhältnismäßig egalitär strukturiert sind, daß die Wohlstandsverteilung in der ersten Phase des Wirtschaftswachstums ungleicher wird, daß sich diese Entwicklung aber nach Erreichen eines bestimmten Punktes im Wachstumsprozeß umkehrt und die Verteilung wieder egalitärer wird. Die These, daß eine solcher Zusammenhang bestehe, und damit verbundene Überlegungen stammen von Simon Kuznets; in den Jahrzehnten seit ihrer ersten Formulierung wurde sie breit diskutiert und in zahlreichen Untersuchungen getestet.[2]

Warum es im Entwicklungsprozeß zu solchen Änderungen in der Wohlstandsverteilung kommen soll, wurde in der einschlägigen Diskussion mit einer Reihe von bestimmenden Faktoren erklärt. Die Wirkungen dieser Faktoren liegen einerseits darin, daß sich die Unterschiede im durchschnittlichen Wohlstand zwischen sozialen Gruppen verändern. Zum Beispiel stünde es im Einklang mit der Kuznets-Kurve, wenn sich die Einkommensunterschiede zwischen Industriearbeitern und Unter-

2. Die These wurde veröffentlicht in Simon Kuznets, Economic Growth and Income Inequality, in: American Economic Review 45 (1955), 1-28; ein neuerer Sammelband, in dem die These in einer Reihe von Beiträgen relevant ist, ist: Leonid Borodkin u. Peter Lindert, Hg., Trends in income inequality during industrialization. Proceedings: Twelfth International Economic History Congress, Sevilla 1998.

nehmern in den ersten Jahrzehnten des anhaltenden Wirtschaftswachstums vergrößerten, im 20. Jahrhundert aber verkleinerten; das hieße, daß die Einkommen der Industriearbeiter in der ersten Phase langsamer wuchsen als die Einkommen der Unternehmer, in der zweiten Phase aber schneller (über das absolute Niveau der Realeinkommen der beteiligten Gruppen ist damit freilich nichts gesagt). Eine zweite Möglichkeit, wie sich die Einkommensverteilung ändern kann, liegt in einer Umstrukturierung der Volkswirtschaft, durch die sich die Anteile der sozialen Gruppen an der Bevölkerung verändern. Wenn der Anteil einer tendenziell egalitären Gruppe zugunsten der weniger egalitären Gruppen zurückgeht, wird die Verteilung ungleicher, auch wenn sich die Unterschiede zwischen den durchschnittlichen Angehörigen verschiedener Gruppen nicht veränderten. Wenn beispielsweise die Landwirtschaft in sich eine egalitärere Verteilung aufwies als der sekundäre und der tertiäre Sektor, dann mußte durch die Schrumpfung des landwirtschaftlichen Sektors ab der Mitte des 19. Jahrhunderts die Ungleichheit insgesamt zunehmen.

Die Diskussion über die Verteilungsänderungen im 19. Jahrhundert konzentrierte sich insbesondere auf sektorale Verschiebungen, technologischen Wandel, Urbanisierung, Bildung, spezifische Vermögensstrukturen verschiedener Einkommensklassen, Veränderungen des Arbeitsmarkts und institutionelle Veränderungen.[3] Einige dieser Faktoren, die mehr oder weniger stark mit dem Wachstumsprozeß verknüpft sind, verstärken tendenziell die Ungleichheit, andere vermindern sie. Die sektorale Umstrukturierung einer wachsenden Volkswirtschaft verstärkt in den meisten Fällen zunächst die Einkommensungleichheit. Wirtschaftswachstum geht in der Regel mit der Verkleinerung des primären Sektors zugunsten des sekundären und des tertiären Sektors einher, was die erwähnte Verteilungswirkung zur Folge hat, da die Ungleichheit innerhalb der Landwirtschaft normalerweise tatsächlich geringer ist als die Ungleichheit innerhalb der anderen Sektoren. Der Grund für die unterschiedliche Verteilung innerhalb der Sektoren liegt in ihrem unterschiedlichen technologischen Niveau mit einer stärkeren Streuung der (Kapital- und Arbeits-)Einkommen im gewerblich-industriellen Sektor. Die durch höhere Produktivität zustandekommenden höheren Durchschnittseinkommen im sekundären Sektor ziehen Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft an, die gesamte Ungleichheit nimmt daher zunächst zu. Dieser Effekt verkehrt sich allerdings ab einem bestimmten Punkt in sein Gegenteil, nämlich dann, wenn der avanciertere Sektor einen hinreichend großen Anteil an der Bevölkerung erreicht hat: Dann wiegt der Umstand, daß ein größerer Teil der Bevölkerung in den Genuß höherer Durchschnittseinkommen gelangt, den Umstand auf, daß dies in einem ungleich strukturierten Sektor geschieht.

---

3. Vgl. unter anderem Edmar L. Bacha, The Kuznets Curve and Beyond: Growth and Changes in Inequalities, in: Edmond Malinvaud, Hg., Economic Growth and Resources, Band 1, New York 1979, 52-73, Discussion 74-88; Barry R. Chiswick, Earnings Inequality and Economic Development, in: Quarterly Journal of Economics 85 (1971), 21-39; Edgar K. Browning, The Trend toward Equality in the Distribution of Net Income, in: Southern Economic Journal 43 (1976), 912-923; B. Kravis, International Differences in the Distribution of Income, in: Review of Economics and Statistics 42 (1960), 408-416, bes. 413; Jacques Lecaillon u. a., Income distribution and economic development. An analytical survey, 2. Aufl. Geneva 1986, 16-22.

Verteilungsunterschiede bestanden aber auch zwischen dem primären und dem tertiären Sektor. Der tertiäre Sektor war ungleicher strukturiert als der Agrarsektor und wuchs ähnlich wie Gewerbe und Industrie durch den Zustrom aus der Landwirtschaft. Die Erklärung für die Ungleichheit im tertiären Sektor liegt, abgesehen vom Verkehrsbereich, nicht im technologischen Niveau beziehungsweise in der Sachkapitalausstattung, sondern in den ungleich verteilten Bildungsressourcen. Ähnlich wie die Ausdehnung des sekundären Sektors verstärkte auch die Zunahme des tertiären Sektors in der ersten Phase die gesamte Ungleichheit, die weitere Entwicklung ist dann nicht eindeutig zu bestimmen. Das Wachstum des tertiären Sektors steht auch in Zusammenhang mit dem Urbanisierungsprozeß, der in der Migrationsphase tendenziell die Ungleichheit innerhalb der Städte verstärkte.

Die Auswirkungen des Bildungssystems auf die Verteilung stehen hingegen mit dem sektoralen Wandel nicht in direktem Zusammenhang. In wachsenden Wirtschaften führen die Ausweitung der Schulpflicht, die Möglichkeit einer höheren Schulbildung und sonstige Investitionen in die Ausbildung zu einem größeren Angebot an qualifizierten Kräften, einem größeren Anteil dieser qualifizierten Arbeitskräfte an der erwerbstätigen Bevölkerung und einer geringeren Spannbreite in der Entlohnung qualifizierter und unqualifizierter Kräfte, sie führen somit tendenziell zu einer Verringerung der Einkommensungleichheit. Auch andere institutionelle Bedingungen, die zur Verminderung der Ungleichheit beitragen, sind von der sektoralen Struktur und sogar vom Wirtschaftswachstum weitgehend unabhängig, wie beispielsweise Erbschafts- und Kapitalertragssteuern, progressive Einkommenssteuern, Schutzvorschriften und sozialpolitische Maßnahmen.

Die unterschiedliche Vermögensstruktur verschiedener Einkommensgruppen verstärkte tendenziell die Einkommensungleichheit, da einkommensstärkere Gruppen stärker dazu neigen, ihr Vermögen in verzinslicher Form anzulegen. Sie beziehen somit in höherem Maß als einkommensschwache Gruppen Erträge aus ihrem Vermögen, das im Gegenzug tendenziell zu einer weiteren Vergrößerung des Vermögens führt. Bei den Einkommen aus Erwerbstätigkeit fehlt ein derartiger über Generationen gehender Akkumulationsprozeß.

Veränderungsprozesse auf dem Arbeitsmarkt wirken in unterschiedliche Richtungen auf die Verteilung ein. Grundsätzlich tendieren wachsende Wirtschaften zur Schaffung effizienterer Märkte, wodurch die Bedingungen für die Verwertung des Humankapitals weniger ungleich werden. Dazu ändert sich in wachsenden Wirtschaften die Zusammensetzung der erwerbstätigen Bevölkerung in verteilungsrelevanter Weise: einerseits scheiden die jüngsten und die ältesten männlichen Erwerbstätigen aus dem Arbeitsprozeß aus, sodaß sich innerhalb der männlichen Erwerbsbevölkerung die Einkommmensungleichheit tendenziell vermindert, andererseits führt eine Erhöhung des Anteils der Frauen an der Erwerbsbevölkerung zu einer Verstärkung der Ungleichheit, weil die Einkommen von Frauen unter sonst gleichen Bedingungen über eine lange Zeit des Wachstumsprozesses geringer als die von Männern sind.

Die meisten dieser Faktoren sind somit ihrerseits nicht unbedingt Ergebnisse des Wachstumsprozesses, sondern wirken sowohl auf das Wachstum als auch auf die

Verteilung ein oder treffen historisch eher zufällig mit Wachstumsphasen zusammen. Insgesamt hätten, so die Annahme, die Ungleichheit fördernden Faktoren in den frühen Phasen der Industrialisierung stärkeres Gewicht gehabt, während in weiterer Folge die Ungleichheit mindernden Faktoren überwogen hätten.

Wie sich bereits aus den bisherigen Ausführungen ergibt, wurde die Wohlstandsverteilung zumeist in Form der Einkommensverteilung diskutiert. Für Österreich im 19. Jahrhundert ist jedoch die Einkommensverteilung insgesamt nur unter größten Schwierigkeiten zu schätzen, weil vor allem die Arbeitseinkommen nur schwer erhoben werden können; so sind unter anderem die lohnstatistischen Materialien für eine Schätzung der Verteilung über einen längeren Zeitraum kaum geeignet. Das größte Problem stellen die Naturaleinkommen dar, die sektoral unterschiedlich einen erheblichen Teil der gesamten Arbeitseinkommen ausmachten und deren Erfassung und Bewertung äußerst schwierig ist.

Verglichen mit der Feststellung der Einkommen ist im 19. Jahrhundert die Schätzung der Vermögen der österreichischen Bevölkerung viel einfacher, da für jeden Menschen anläßlich seines Todes ein Vermögensverzeichnis erstellt wurde.[4] Aus dem Vermögen wird ebenfalls Einkommen oder einkommensäquivalenter Wohlstand gewonnen; dieser Vermögensertrag ist ungefähr gleich verteilt wie die Vermögen selbst, jedoch ungleicher als die Arbeitseinkommen. Der Grund liegt darin, daß Vermögen durch Sparen gebildet wird und die Sparquote bei den Beziehern höherer Einkommen normalerweise höher ist, da Bezieher kleinerer Einkommen genötigt sind, den Großteil ihres laufenden Einkommens für ihren Lebensunterhalt zu verwenden; Bezieher kleiner Einkommen bildeten daher im 19. Jahrhundert in der Regel entweder überhaupt kein Vermögen oder nur Vermögen aus Transfers, das heißt im wesentlichen aus Erbschaften oder Erbschaftsvorauszahlungen. Der beschriebene Zusammenhang zwischen Entwicklung und Verteilung in der ersten Phase des modernen Wirtschaftswachstums müßte, sofern er besteht, hinsichtlich der Vermögensverteilung deutlicher werden als hinsichtlich der Einkommensverteilung: wenn die Einkommensverteilung ungleicher wird, dann wird auch die Sparquote ungleicher, da die Sparquote mit der Höhe des Einkommens steigt; bei größeren Unterschieden in Einkommen und Sparquote wird aber auch die Vermögensverteilung ungleicher, da das Vermögen das im Lauf der Zeit akkumulierte Produkt aus Einkommen und Sparquote ist.

II.

Welche Faktoren bestimmten im Gebiet des heutigen Österreich im 19. Jahrhundert überhaupt, wieviel Vermögen eine Person besaß? Untersucht werden im folgenden die realen Aktivvermögen zu Preisen von 1914, das Sample beinhaltet nur die Bevölkerung über zwanzig Jahre.[5] Tabelle 1 unterscheidet persönliche, familiäre, berufliche, regionale und zeitliche Faktoren.[6]

---

4. Zu den Vermögensinventaren siehe den Anhang.

Persönliche oder natürliche Bedingungen sind Geschlecht und Alter. Der Einfluß des Geschlechts wird in der Form gemessen, daß der Wohlstand von Männern im Vergleich mit dem der Frauen geschätzt wird. Das Geschlecht übte auch unter Konstanthaltung der anderen einbezogenen Faktoren einen hochsignifikanten Einfluß auf den Vermögensstatus aus, das heißt, auch unter Berücksichtigung etwa unterschiedlicher Berufsstruktur besaßen die Frauen in Österreich im 19. Jahrhundert bei ihrem Tod im Durchschnitt weniger Vermögen als die Männer, ein Ergebnis, das nicht trivial ist, weil ein erheblicher Teil der Vermögensunterschiede ja bereits durch die unterschiedliche Berufsstruktur von Männern und Frauen zu erklären ist.

Der positive Einfluß des Alters auf den Vermögensstatus ist ein Ergebnis der Akkumulation von Ersparnissen im Lauf des Lebens. Erst im hohen Alter wurden Ersparnisse wieder verbraucht, das heißt das Vermögen wurde unter sonst gleichen Bedingungen im hohen Alter wieder geringer. Dieser Verlauf ergibt sich aus der Kombination des positiven Einflusses des einfachen Alters mit dem negativen Einfluß des quadrierten Alters: Bis zum Alter von 65 Jahren finden wir einen Anstieg der Vermögen, mit 65 Jahren ist die Zunahme gleich Null, danach werden die Vermögen wieder geringer. Wenngleich der genaue Verlauf im Einzelfall nicht so kontinuierlich gewesen sein dürfte und auch in speziellen Konstellationen zum Teil nicht nachweisbar ist, zeigt das Ergebnis doch, daß das lebenszyklische Modell von Sparen und Auflösung von Ersparnissen im großen realitätsnahe ist.[7]

Der Familienstand hatte auf den Vermögensstatus nur zum Teil einen separaten Einfluß. Es werden ledige und verwitwete Personen auf der einen Seite mit Verheirateten auf der anderen verglichen. Man sieht, daß sich der Vermögensstatus von Verheirateten und Verwitweten nicht signifikant unterschied, wohl aber der Vermögensstatus von Ledigen und Verheirateten. Der Grund liegt, abgesehen von Kollinearitätseffekten – Ledige waren tendenziell jünger und gehörten in einem überproportionalen Maß zu vermögensschwachen Berufsgruppen –, wohl weniger darin, daß Ledige schlechtere Möglichkeiten zur Ansammlung von Vermögen hatten, sondern umgekehrt darin, daß weniger Bemittelte häufiger ledig blieben.

Der berufliche Faktor wird im Vergleich mit den landwirtschaftlichen Selbständigen als Referenzberuf gemessen. In derselben Vermögensklasse wie die Bauern sind die mittleren und höheren Beamten, die Freiberufler und der Klerus zu finden; die Unternehmer waren vermögender, alle anderen Berufsgruppen weniger vermö-

---

5. Die Bevölkerung bis zwanzig Jahre war fast durchwegs vermögenslos. Die abhängige Größe in Tabelle 1 ist der Logarithmus der Aktivvermögen. Die Deflationierung erfolgte nach Vera Mühlpeck, Roman Sandgruber u. Hannelore Woitek, Index der Verbraucherpreise 1800-1914. Eine Rückberechnung für Wien und den Gebietsstand des heutigen Österreich, in: Geschichte und Ergebnisse der zentralen amtlichen Statistik in Österreich 1829-1979, Wien 1979, 649-688, u. Tabellenanhang 123-167.
6. Dargestellt ist ein Tobit-Modell für zensierte Verteilungen, da als abhängige Größe die Aktivvermögen untersucht werden, die nach unten definitionsgemäß mit Null zensiert sind.
7. Im Einzelfall ist mit schlagartigen Vermögensveränderungen, etwa bei Vermögensübergaben, zu rechnen. Regionsweise sind die Effekte zum Teil nicht signifikant. Vgl. unten; weiters Michael Pammer, Ungleichheit im Ländervergleich, in: Gerhard Ammerer u. Stefan A. Weiss, Hg., Tradition und Wandel. Beiträge zur Kirchen-, Gesellschafts- und Kulturgeschichte. Festschrift für Heinz Dopsch, München u. Wien 2001, 361-379.

gend. Wenig überraschend, sind die agrarische Unterschicht (Dienstboten, Taglöhner), die Kleinhandwerker, die gewerbliche Unterschicht (Arbeiter, Gesellen im Handwerk) und der unterste Bereich der Beamtenschaft auch im Vermögensstatus am weitesten von den oberen Klassen entfernt.[8]

Im regionalen Vergleich zeigt sich, daß bei Konstanthaltung der anderen Faktoren Vorarlberg keine signifikant anderen Bedingungen aufwies als Oberösterreich, das im regionalen Vergleich die Referenzregion darstellt; die anderen Regionen zeigen kleinere Vermögen. Eigens berücksichtigt wurde dabei die Bevölkerung in den Provinzhauptstädten, die im Vergleich zur ländlichen Bevölkerung unter sonst gleichen Bedingungen weniger Vermögen besaß (freilich wieder bei Konstanz der sonstigen Faktoren), was auch für Wien gilt.

Selbst unter Berücksichtigung all dieser Effekte wuchsen die Vermögen im Lauf der Zeit noch zusätzlich real an – das Kalenderjahr übt unter sonst gleichen Bedingungen einen signifikanten Einfluß auf den Vermögensumfang aus. Das heißt, daß zusätzlich zu sektoralen Verschiebungen, durch die die vermögenderen Sektoren größere Anteile an der Bevölkerung einnahmen, sodaß das Durchschnittsvermögen über alle Sektoren gerechnet wuchs, im Gebiet des heutigen Österreich ein allgemeiner Wachstumsprozeß zu einer weiteren Steigerung der Vermögen führte.

III.

Wie bei Modellen auf Basis von Individualdaten üblich, erklärt das eben besprochene Modell nur einen kleineren Teil der Vermögensunterschiede zwischen den Personen, die in die Untersuchung einbezogen wurden. Ein Grund dafür kann sein, daß die besprochenen Faktoren nicht in allen Teilbereichen der Wirtschaft in gleicher Weise wirksam wurden, sondern daß beispielsweise regionale Unterschiede in einigen Berufsgruppen stark genug waren, um im Sample insgesamt noch signifikante Auswirkungen zu haben, daß sie aber in anderen Berufsgruppen keine Bedeutung hatten. In diesem Abschnitt wird daher das verwendete Modell in entsprechend reduzierter Form jeweils auf einzelne Berufsgruppen des Samples beschränkt angewendet (Tabellen 2 bis 6).

Man sieht, daß nun die besprochenen Faktoren in ihrer Bedeutsamkeit weit weniger klar herauskommen als im Modell, das alle Gruppen umfaßt: Der zeitliche Faktor übt nur mehr bei wenigen Gruppen einen signifikant positiven Effekt auf die Vermögen aus, nämlich bei Bauern, Kleinhandwerkern und Freiberuflern. Bei Handwerkern und Angestellten ist der Effekt sogar schwach signifikant negativ, für die anderen Gruppen gibt es gar keinen signifikanten Effekt. Signifikant größere Vermögen bei Männern findet man in einigen Berufsgruppen (Bauern, Handwerker, Kleinhandwerker, Beamte der untersten Schicht, Freiberufler, Privatiers), auch das beschriebene lebenszyklische Vermögensbildungsmuster ist durchwegs auch auf

8. Zu den Unterschichtvermögen siehe Michael Pammer, Economic Growth and Lower Class Investment in Nineteenth Century Austria, in: Historical Social Research 25 (2000), 25-48.

Gruppen beschränkt anzutreffen, wenngleich nur zum Teil signifikant (so bei Handwerkern, Kleinhandwerkern, häuslichen Bediensteten, Freiberuflern und Privatiers).

Wie stellen sich in diesem Kontext die regionalen Unterschiede dar? In der Landwirtschaft bestätigt sich das an anderer Stelle bereits konstatierte Bild regionalspezifischer Verteilungsmuster im Alpenraum (Tabelle 2).[9] Sieht man von der in diesem Kontext unwichtigen Reichshauptstadt ab, so war Kärnten das Land, das bei der Vermögensverteilung den landwirtschaftlichen Unterschichten die ungünstigsten Bedingungen bot. Die landwirtschaftlichen Unterschichten in Kärnten waren signifikant weniger vermögend als die entsprechende Gruppe in Oberösterreich. Das Gegenstück zu Kärnten ist Nordtirol (der Handelskammerbezirk Innsbruck). Hier war die Situation der Unterschichten in der Landwirtschaft signifikant besser als in Oberösterreich. Die ländlichen Dienstboten standen also in Nordtirol weitaus besser da als in Kärnten. Eine weitere Tiroler Besonderheit war die verhältnismäßig schwache Stellung der Bauern; verglichen mit Oberösterreichs Bauern, zeigen die Nordtiroler Bauern signifikant kleinere Vermögen. In Vorarlberg lagen die Verhältnisse prinzipiell ähnlich wie in Nordtirol, waren aber weniger stark ausgeprägt, sodaß die Unterschiede zu Oberösterreich im Fall der agrarischen Unterschicht nicht signifikant sind. Dennoch läßt sich für die Landwirtschaft im Westen resümieren, daß wir hier, auf diesen Sektor alleine bezogen, eine besonders egalitäre Gesellschaft vor uns haben, besonders egalitär vor allem im Vergleich zu Kärnten. Für die Wahrnehmung der Agrarbevölkerung war die Verteilung innerhalb alleine dieses Sektors äußerst wichtig, da die Beziehungen und Unterschiede zwischen Bauern und Dienstboten für das alltägliche Erleben prägend waren, wahrscheinlich wichtiger als der Vergleich mit Angehörigen anderer Berufsgruppen.

Im sekundären Sektor und im Handel sind ebenfalls regionale Besonderheiten festzustellen (Tabellen 3 und 4). Hier ist zunächst die Position Wiens zu nennen, wo unter sonst gleichen Bedingungen die Vermögen der Selbständigen von den Unternehmern bis zu den Kleinhandwerkern, aber auch die Vermögen der gewerblichen Unterschicht signifikant kleiner waren als in Oberösterreich.[10] Dieser Befund steht im Einklang mit den Ergebnissen für die Provinzhauptstädte, die durchwegs ähnliche Werte mit gleicher Richtung des Zusammenhangs zeigen. Ansonsten lassen sich drei Besonderheiten in der regionalen Verteilung in Gewerbe und Handel bemerken: eine weniger gute Position der Unternehmer in Niederösterreich und Salzburg, eine schwache Position des gewerblichen Mittelstands im alpinen Bereich und eine durchgehend schwache Position der Bevölkerung in Gewerbe und Handel in Kärnten, jeweils verglichen mit Oberösterreich. Die sonstigen Vergleiche ergeben keine signifikanten Unterschiede zwischen den Regionen. So erfreuten sich etwa die Angestellten der verschiedenen Regionen ähnlicher Vermögenslagen.

Dasselbe gilt für Beamte aller Schichten, deren Vermögen sich ebenfalls von Region zu Region nicht unterscheiden (Tabelle 5). Dieses Ergebnis kommt kaum über-

9. Vgl. Pammer, Ungleichheit im Ländervergleich, wie Anm. 7.
10. Zu den Vermögen der Wiener Unternehmer siehe Michael Pammer, Umfang und Verteilung von Unternehmervermögen in Wien 1852-1913, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 41 (1996), 40-64.

raschend, da Beamtengehälter einheitlich geregelt waren und regionale Gehaltszuschläge die regionalen Unterschiede in den Lebenshaltungskosten ausgleichen sollten. Unterschiede in den potentiell für Vermögensbildung verbleibenden Teilen der Beamteneinkommen sind nicht anzunehmen; da auch die Stichprobe für die Beamten ausreichend groß ist, kann das Ergebnis einer über die Regionen hinweg sozial einheitlichen Beamtenschaft wohl akzeptiert werden. Ob für die beim vorigen Punkt behandelten Angestellten derselbe Schluß gezogen werden kann, muß dahingestellt bleiben, da hier die Stichprobe relativ klein ist und daher schwerer signifikante Ergebnisse erlaubt. Aber auch für den Rest des Dienstleistungsbereichs, für Freiberufler, Klerus und künstlerische Berufe, lassen sich keine signifikanten regionalen Unterschiede ausmachen, ein mindestens im Fall der Freiberufler wohl ebenfalls zu akzeptierendes Ergebnis, zumal hier die Stichprobe wieder groß genug wäre und bei anderen Faktoren durchaus signifikante Ergebnisse produziert (Tabelle 6).

Die verbleibende Gruppe sind die Privatiers, deren heterogene Zusammensetzung eine einheitliche Erklärung schwer macht: hinter der in den Quellen vorkommenden Bezeichnung als Private standen sowohl Rentiers und Hausbesitzer wie auch berufslose Personen womöglich an der Schwelle zur Armut (explizit als Arme bezeichnete Personen wurden nicht in die Stichprobe aufgenommen). Unter der Voraussetzung, daß Privatiers eine über Regionen hinweg vergleichbare Gruppe darstellen, läßt sich sagen, daß in den alpinen Regionen und im städtischen Bereich Privatiers tendenziell einen schlechteren Vermögensstatus hatten als im ländlichen Niederösterreich und in Oberösterreich.

Der regionale Vergleich für die einzelnen Berufsgruppen legt somit insgesamt den Schluß nahe, daß im primären und sekundären Sektor in Teilbereichen sehr wohl regionale Unterschiede im Vermögensstatus bestanden, daß aber im tertiären Sektor und möglicherweise in der Schicht der Angestellten die regionale Zugehörigkeit nichts an der Vermögensbildung erklärt.

IV.

Soviel zur Verteilung zwischen den Regionen. Wie waren nun die Vermögen innerhalb der verschiedenen Regionen verteilt, und wie unterschieden sich diese regionalen Muster voneinander? Tabelle 7 teilt die untersuchte Bevölkerung in Größenklassen ein; die einzelnen Fälle wurden dafür nach dem Anteil der entsprechenden Berufsgruppe an der Bevölkerung gewichtet, Niederösterreich erscheint unter Einschluß von Wien. Es ist sofort erkennbar, daß unter diesen Umständen die Verteilung in Niederösterreich verhältnismäßig inegalitär war: nicht nur finden wir hier einen hohen Prozentsatz von mehr als 25 Prozent gänzlich Vermögensloser an der Bevölkerung, die obersten fünf Prozent der Vermögensverteilung hatten auch größere Vermögen als in jeder anderen Region, nämlich über 10.500 Gulden. Mit Niederösterreich haben wir die entwickeltste Region vor uns, eine vergleichsweise inegalitäre Verteilung in dieser Region scheint die Vorstellung von einem Zusammenhang zwischen Wachstum und ungleicher Verteilung in der Industriellen Revolution zu stützen.

Das Gegenbeispiel findet sich indessen in derselben Tabelle: Kärnten, das rückständigste unter den hier einbezogenen Ländern, weist zwar insgesamt die kleinsten Vermögen auf, doch war die Verteilung dieser Vermögen ebenfalls verhältnismäßig ungleich. Die obersten fünf Prozent in Kärnten hatten über 4.400 Gulden, was im Vergleich zwischen den Regionen wenig war; aber fünfzig Prozent der Kärntner Bevölkerung hatten weniger als 15 Gulden, also ein vernachlässigbares Vermögen. Die Erklärung für die Kärntner Verhältnisse hat selbstverständlich nichts damit zu tun, daß sich das Land auf den Wachstumspfad begeben und dafür soziale Ausgeglichenheit geopfert hätte. Dies war nicht der Fall. Die Erklärung für die ausgeprägte Ungleichheit in Kärnten liegt vielmehr in der inferioren Situation der Unterschichten in Verbindung mit Familienstrukturen, die über extrem hohe Illegitimitätsquoten in der Größenordnung von vierzig Prozent, schichtspezifisches Fortpflanzungsverhalten und ein nachteiliges Erbrecht die letztrangige Position der unteren Klassen über Generationenfolgen hinweg stabilisierten.

Derartige Mechanismen fehlten in Tirol und Vorarlberg fast völlig. Die Geburten waren zum allergrößten Teil ehelich, partiell gab es Realteilung (in großen Teilen allerdings sehr wohl Anerbenrecht), und dementsprechend erbten auch Angehörige der Unterschichten entweder Immobilien oder Hypothekarforderungen. So wie das rückständige Kärnten die Verteilung einer fortgeschrittenen Gesellschaft zeigt, finden wir im frühindustriellen Vorarlberg ein eigentlich traditionelles Verteilungsmuster. Verantwortlich dafür sind jeweils spezifische Institutionen und kulturelle Muster wie Erbrecht und Fortpflanzungsverhalten, die an sich mit Wirtschaftswachstum und Verteilung nichts zu tun haben.

Zwischen diesen Typen liegen die restlichen Regionen – Oberösterreich, Salzburg, die Steiermark –, weniger egalitär als Vorarlberg und Tirol, aber mit gleichmäßigerer Verteilung als Kärnten und Niederösterreich. In diesen Ländern hatte die Hälfte der Bevölkerung ein Vermögen in der Größenordnung von 500 Gulden oder mehr, der Anteil gänzlich vermögensloser Personen in Oberösterreich und der Steiermark liegt im regionalen Vergleich eher niedrig. In Salzburg wird der relativ hohe Anteil Vermögensloser durch eine vergleichsweise günstige Vermögenslage der oberen Mittelschichten ausgeglichen.

Wie verhält sich diese Ungleichheit in den Regionen zur gesamten Ungleichheit? Die gesamte Ungleichheit ebenso wie die Ungleichheit innerhalb von Regionen und zwischen Regionen lassen sich mit den Gini-Koeffizienten als einem gängigen Ungleichheitsmaß gegeneinander abwägen.[11] Der Gini-Koeffizient der Vermögensverteilung beruht auf dem absoluten Abstand zwischen dem Vermögensumfang zweier zufällig ausgewählter Mitglieder der untersuchten Population; dieser Abstand wird über alle paarweisen Vergleiche dieser Art gemittelt und ins Verhältnis zum durchschnittlichen Vermögensumfang in der Population gesetzt. Wenn alle Mitglieder der

11. Zur Methodik der im folgenden beschriebenen Vorgangsweise siehe Graham Pyatt, On the Interpretation and Disaggregation of Gini Coefficients, in: Economic Journal 86 (1976), 243-255; Anwendungen in Michael Pammer, Inequality in Property Incomes in Nineteenth Century Austria, in: Journal of Income Distribution 9 (2000), 65-87; ders., Ungleichheit im Ländervergleich, wie Anm. 7.

untersuchten Population dasselbe Vermögen haben, nimmt der Koeffizient den Wert 0 an, was maximale Gleichheit bedeutet. Hat ein Mitglied der Population alles und sind alle anderen Mitglieder vermögenslos, dann hat der Gini-Koeffizient den Wert 1, was maximale Ungleichheit bedeutet.

Gehören im Rahmen eines Ländervergleichs zwei Fälle, die miteinander verglichen werden, demselben Land an, dann wird der Abstand zwischen diesen beiden Fällen der innerregionalen Ungleichheit zugerechnet. Gehören sie verschiedenen Ländern an, dann ist die Differenz zwischen den beiden Fällen Teil der interregionalen Ungleichheit. Die interregionale Ungleichheit ihrerseits wird nochmals in zwei Arten von Ungleichheit aufgeteilt: eine Ungleichheit, die aus der Differenz im Durchschnittsvermögen zwischen zwei Regionen resultiert; und eine Ungleichheit, die daraus resultiert, daß manche Personen aus einer im Durchschnitt ärmeren Region dennoch vermögender sind als manche Personen aus einer an sich vermögenderen Region, daß also die Vermögensverteilungen zweier Regionen einander überlappen.

In Tabelle 8 wird die gesamte beobachtete Ungleichheit in dieser Weise auf drei Terme aufgeteilt und umfaßt demnach

- die Ungleichheit innerhalb der Länder,
- die Ungleichheit zwischen den Ländern, die auf Unterschiede zwischen den Durchschnittsvermögen der Länder zurückgeht, und
- die Ungleichheit zwischen den Ländern, die auf einander überlappende Vermögensverteilungen der Regionen zurückgeht.

Man sieht, daß im zeitlichen Verlauf zwischen 1830 und 1910 die Ungleichheit in der Vermögensverteilung zunächst zurückging, um dann wieder anzusteigen. Der Wendepunkt wurde etwa um die Jahrhundertwende erreicht, danach erfolgte wieder ein leichter Rückgang, der bereits der Beginn des säkularen Prozesses der Verminderung von Ungleichheit im 20. Jahrhundert sein könnte. In der Aufgliederung auf die drei Arten von regionaler Ungleichheit zeigt sich weiters, daß während des Anstiegs der gesamten Ungleichheit sowohl die innerregionale Ungleichheit als auch die Ungleichheit durch Unterschiede in den Durchschnittsvermögen der Länder stiegen, während die Ungleichheit durch überlappende Verteilungen zurückging. Der Löwenanteil der Ungleichheit entfiel auf Niederösterreich und Vergleiche zwischen Niederösterreich und den anderen Ländern, bedingt durch die schiere Größe von Niederösterreich und die starke Ungleichverteilung innerhalb dieses Landes. Niederösterreich zeigt auch für sich genommen ein ähnliches Muster in der Veränderung der Ungleichheit während des 19. Jahrhunderts wie die Länder des heutigen Österreich zusammengenommen.[12]

12. Die Ergebnisse für einzelne Länder sind in den Tabellen nicht ersichtlich.

V.

Wie stellt sich im Licht dieser Ergebnisse die eingangs referierte These vom Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Verteilung dar? Auf den ersten Blick scheint Österreich eine Bestätigung für die Existenz einer Kuznets-Kurve zu liefern, da in den ersten Jahrzehnten des anhaltenden Wirtschaftswachstums die Vermögensverteilung ungleicher wurde. Auch im Fall von Niederösterrich als dem fortgeschrittensten Kronland ist dieser Zusammenhang zu finden. Einige Punkte relativieren dieses Ergebnis aber.

Zum einen finden wir am Beginn des Untersuchungszeitraums eine ausgeprägt ungleiche Verteilung, die noch während des Vormärz zurückging. Diese Ungleichheit ist am ehesten mit den Nachwirkungen der monetären Krise in den ersten beiden Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts zu erklären, durch die Vermögen je nach ihrer Struktur in höchst ungleicher Weise getroffen wurden. Unter dieser Voraussetzung spricht das Ergebnis nicht gegen die Existenz einer Kuznets-Kurve, zeigt aber, daß krisenhafte Entwicklungen das Bild erheblich modifizieren können.

Gewichtiger sind die Entwicklungen im regionalen Rahmen und die Ergebnisse des regionalen Vergleichs über den ganzen Untersuchungszeitraum hinweg. Wir sehen, daß außer Niederösterreich kaum eine Region die von der Kuznets-These vorhergesagte Entwicklung nahm. Unter den Kronländern gibt es die Fälle einer Kombination von Rückständigkeit und Ungleichheit (Kärnten) wie einer Entwicklung bei verhältnismäßiger Gleichheit (Vorarlberg). Selbst Oberösterreich, das in seiner Vermögensverteilung ein ähnliches Muster wie Niederösterreich zeigt, ist insofern untypisch, als das Land in seiner wirtschaftlichen Entwicklung und in seiner Bevölkerungsgeschichte im 19. Jahrhundert wenig Dynamik zeigt.

Demographische Faktoren gehören zu jenen Faktoren, die die Geschichte von Entwicklung und Verteilung in den einzelnen Regionen stark prägen. Am deutlichsten ist dies in Niederösterreich sichtbar, wo die starke Zuwanderung nicht nur in der wirtschaftlichen Dynamik, sondern auch in der Verteilung ihre Spuren hinterließ. In anderen Regionen wirkten demographische Faktoren eher indirekt, vermittelt über Mentalitäten, die dem Verhalten der Bevölkerung ein regionenspezifisches Gepräge gaben. Hier sind die erwähnten Beispiele Kärnten, Nordtirol und Vorarlberg anzuführen, wo Mentalitäten, Rechtssystem und Fortpflanzungsverhalten offenkundig erhebliche Bedeutung für die Wohlstandsverteilung gewannen.

Insgesamt zeigt somit der Fall Österreichs im 19. Jahrhundert, daß die Vermögensverteilung im großen zwar den Mustern folgen mochte, die man bei Volkswirtschaften in der ersten Periode des anhaltenden Wirtschaftswachstums erwartet, daß aber im kleinräumigeren Vergleich diese Muster durch besondere Umstände erheblich verändert und manchmal in ihr Gegenteil verkehrt wurden.

Tabelle 1: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913

	B	SE	Signifikanz
Konstante	–6,1797	(4,1025)	0,13199
Jahr	0,0054	(0,0022)	0,01335
Männlich	0,7260	(0,1050)	0,00000
Alter	0,1102	(0,0173)	0,00000
Alter2	–0,0008	(0,0002)	0,00000
Ledig	–0,3239	(0,1372)	0,01824
Verheiratet	Referenzgruppe		
Verwitwet	0,0645	(0,1311)	0,62298
Jude	–0,6032	(0,2287)	0,00837
Bauern	Referenzgruppe		
Auszügler	–1,7307	(0,2960)	0,00000
Unterschicht/Landwirtschaft	–4,1427	(0,3020)	0,00000
Unternehmer/Provinz	2,4718	(0,3970)	0,00000
Unternehmer/Wien	2,5154	(0,2545)	0,00000
Handwerker/Händler	–0,7167	(0,1852)	0,00011
Kleinhandwerker	–3,3374	(0,2251)	0,00000
Angestellte	–2,2577	(0,3840)	0,00000
Unterschicht/Gewerbe	–4,7543	(0,2362)	0,00000
Beamte/hohe-mittlere	0,4401	(0,2628)	0,09398
Beamte/mittlere-untere	–1,8977	(0,2735)	0,00000
Beamte/untere	–4,3438	(0,3593)	0,00000
Freiberufler	0,4770	(0,2746)	0,08238
Klerus	0,2712	(0,4205)	0,51901
Künstler	–1,7750	(0,5257)	0,00073
Häusliche Dienste	–3,1326	(0,3451)	0,00000
Privatiers	–0,6413	(0,2193)	0,00345
Wien	–1,8269	(0,1738)	0,00000
Niederösterreich	–0,5665	(0,1939)	0,00348
Oberösterreich	Referenzregion		
Salzburg	–0,4661	(0,2126)	0,02833
Steiermark	–0,4126	(0,1655)	0,01268
Kärnten	–1,9843	(0,2529)	0,00000
Nordtirol	–0,5287	(0,2225)	0,01749
Vorarlberg	0,0655	(0,1810)	0,71727
Städte	–0,8227	(0,1637)	0,00000
Sigma	3,6611	(0,0378)	0,00000
N			6482
LL			–15614,91

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen. Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 2: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913, Berufsgruppen der Landwirtschaft

	Bauern		Auszügler		Unselbständige/ Landwirtschaft	
Konstante	–17,631	(5,9579)b	–0,5416	(19,820)	8,7169	(26,997)
Jahr	0,0132	(0,0032)b	0,0071	(0,0100)	–0,0055	(0,0142)
Männlich	0,7691	(0,1256)c	0,5648	(0,4495)	0,8472	(0,5712)
Alter	0,0118	(0,0262)	–0,1962	(0,1793)	0,0955	(0,0956)
Alter2	–0,0002	(0,0002)	0,0014	(0,0013)	–0,0011	(0,0009)
Ledig	–0,6124	(0,2156)b	–0,2279	(0,8697)	2,8496	(0,8306)b
Verwitwet	0,2063	(0,1666)	–0,0799	(0,5051)	2,0815	(1,1036)
Wien	1,4381	(1,0944)	–2,1141	(2,2722)	–3,2461	(1,2448)b
Niederösterreich	–0,3837	(0,2439)	–1,9211	(0,7441)b	–1,1678	(1,0768)
Oberösterreich	Referenzregion					
Salzburg	0,1121	(0,2574)	–0,2225	(0,7750)	1,1035	(1,1406)
Steiermark	–0,2341	(0,1978)	0,2188	(0,6464)	0,6095	(0,9181)
Kärnten	–0,3917	(0,2583)	–2,4919	(0,7450)b	–2,8425	(1,0296)b
Nordtirol	–0,6853	(0,2279)b	0,1806	(0,8033)	4,4494	(1,3010)b
Vorarlberg	–0,4743	(0,1980)a	0,9258	(0,7101)	0,8799	(1,1742)
Städte	0,6793	(0,3260)a	–2,1937	(0,8393)b	–4,3396	(1,2905)b
Sigma	1,5216	(0,0438)c	2,9820	(0,1627)c	3,7552	(0,2454)c
N	639		221		234	
LL	–1177,672		–512,2272		–465,9995	

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen. Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 3: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913, Selbständige in Gewerbe und Handel

	Unternehmer		Handwerker/Händler		Kleinhandwerker	
Konstante	–4,5230	(8,9986)	23,990	(8,8838)b	–61,716	(17,613)b
Jahr	0,0053	_0,0049	–0,0104	(0,0047)a	0,0318	(0,0093)b
Männlich	0,6100	(0,3644)	0,5618	(0,2151)b	0,9774	(0,3941)a
Alter	0,1292	(0,0490)b	0,0923	(0,0397)a	0,2176	(0,0743)b
Alter2	–0,0007	(0,0004)	–0,0008	(0,0004)a	–0,0019	(0,0007)b
Ledig	–0,5512	(0,3474)	–0,3826	(0,3800)	–2,2959	(0,4647)c
Verwitwet	0,6712	(0,3168)a	0,3154	(0,2742)	–0,7391	(0,5565)
Wien	–2,4984	(0,4993)c	–3,1238	(0,3377)c	–1,6992	(0,7672)a
Niederösterreich	–2,8696	(1,3432)a	–0,1002	(0,3608)	0,1081	(0,7113)
Oberösterreich	Referenzregion					
Salzburg	–3,4649	(1,3397)b	–0,2621	(0,4664)	0,331	_0,8916
Steiermark	–0,5159	(1,1126)	–0,7013	(0,3199)a	0,2803	(0,6790)
Kärnten	0,2401	(3,0949)	–2,2859	(0,5241)b	–2,0361	(0,8233)a
Nordtirol	–1,9714	(1,0327)	–1,6451	(0,5276)b	–0,7569	(1,0532)
Vorarlberg	–1,4909	(0,9334)	0,2196	(0,3563)	1,4461	(0,5241)b
Städte	–1,2211	(0,7353)	–0,9662	(0,3608)b	–1,9138	(0,7528)a
Sigma	3,0526	(0,0759)c	3,4006	(0,0773)c	3,9784	(0,1623)c
N	866		1244		519	
LL	–2162,803		–3041,683		–1157,903	

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen. Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 4: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913, Unselbständige im sekundären und tertiären Sektor

	Angestellte		Unterschicht/Gewerbe		Häuslicher Dienst	
Konstante	82,508	(41,226)a	19,098	(18,822)	–10,961	(27,955)
Jahr	–0,0424	(0,0216)a	–0,0103	(0,0099)	0,0036	(0,0150)
Männlich	1,5589	(1,3621)	–0,0269	(0,4985)	–0,9709	(0,9410)
Alter	0,0965	(0,1514)	0,1164	(0,0743)	0,2872	(0,1168)a
Alter2	–0,0012	(0,0015)	–0,0011	(0,0008)	–0,0025	(0,0011)a
Ledig	–2,9402	(1,4183)a	0,1744	(0,5719)	0,9246	(1,1973)
Verwitwet	1,6369	(1,5079)	0,8114	(0,7892)	0,0741	(1,5238)
Wien	–2,2959	(1,7547)	–3,9489	(0,8207)c	–2,1102	(1,4123)
Niederösterreich	–0,8518	(2,0804)	–0,7997	(0,7708)	–0,8147	(1,7940)
Oberösterreich	Referenzregion					
Salzburg	1,2567	(2,2338)	0,2315	(1,0267)	0,1231	(1,6368)
Steiermark	–1,2014	(1,9243)	0,6642	(0,7572)	–0,4733	(1,4654)
Kärnten	–0,9246	(2,9339)	–2,4682	(0,9770)a	–4,1328	(1,9894)a
Nordtirol	–1,1146	(2,6067)	–0,3868	(1,4306)	1,8787	(1,8400)
Vorarlberg	–1,5087	(3,0420)	0,1885	(0,8640)	1,2330	(1,8021)
Städte	0,0591	(1,7077)	–4,3243	(0,9448)c	–1,7401	(1,0809)
Sigma	4,9123	(0,4254)c	4,6150	(0,2195)c	4,1799	(0,3055)c
N	121		521		177	
LL	–280,4848		–1010,179		–376,3616	

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen. Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 5: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913, öffentlich Bedienstete

	Höhere-mittlere Beamte		Mittlere-untere Beamte		Untere Beamte	
Konstante	–33,999	(18,052)	29,498	(20,217)	20,750	(38,519)
Jahr	0,0177	(0,0094)	–0,0153	(0,0107)	–0,0145	(0,0206)
Männlich	0,7001	(0,4743)	0,8696	(0,5706)	2,2862	(1,0086)a
Alter	0,1956	(0,0873)a	0,1169	(0,0923)	0,2603	(0,1451)
Alter2	–0,0013	(0,0007)	–0,0009	(0,0008)	–0,0026	(0,0014)
Ledig	0,8478	(0,5713)	1,0552	(0,7326)	1,4346	(1,1397)
Verwitwet	1,0898	(0,4961)a	0,2452	(0,6411)	1,2965	(1,3092)
Wien	0,5599	(0,6411)	–0,6968	(0,7854)	0,7260	(1,4336)
Niederösterreich	–0,4309	(0,8470)	–0,7667	_0,9206	1,2578	_1,6194
Oberösterreich	Referenzregion					
Salzburg	–0,9201	(0,7963)	–0,2399	(0,9729)	0,8970	(1,9612)
Steiermark	–0,8704	(0,6309)	–1,1648	(0,8093)	1,0333	(1,3335)
Kärnten	–1,5286	(2,0548)	–0,5200	(1,5564)	–3,4676	(1,8783)
Nordtirol	0,3449	(0,7089)	1,7125	(1,3319)	–1,1821	(2,1009)
Vorarlberg	0,3258	(1,0161)	–0,2014	(0,9674)	2,9358	(1,6590)
Städte	0,2902	(0,5635)	–0,1230	(0,7095)	0,0666	(1,3998)
Sigma	3,3426	(0,1387)c	3,9474	(0,2007)c	4,4479	(0,3834)c
N	347		279		142	
LL	–868,0106		–682,5820		–289,8025	

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen.Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 6: Tobit Analyse: Nichtunternehmerische Aktivvermögen als Funktion erklärender Größen, 1820-1913, Berufsgruppen des tertiären Sektors und Privatiers

	Freiberufler		Klerus		Künstler		Privatiers	
Konstante	–51,666	(17,617) b	–41,767	(112,74)	–87,337	(55,785)	0,5153	(17,182)
Jahr	0,0282	(0,0094) b	0,0130	(0,0121)	0,0503	(0,0295)	0,0005	(0,0091)
Männlich	1,3695	(0,4851) b	17,270	(110,39)	–0,2892	(1,6230)	0,8239	(0,4065) a
Alter	0,2019	(0,0845) a	0,2202	(0,1256)	0,0463	(0,2467)	0,1903	(0,0639) b
Alter2	–0,0017	(0,0007) a	–0,0013	(0,0011)	0,0003	(0,0024)	–0,0014	(0,0006) a
Ledig	–1,4484	(0,7608)	—	—	–2,8218	(1,7066)	–1,2181	(0,5121) a
Verwitwet	–0,7931	(0,5440)	—	—	–2,4002	(2,2528)	–0,9170	(0,5285)
Wien	–0,1609	(0,5985)	–0,7797	(1,0950)	–5,0462	(3,5144)	–2,4081	(0,5868) b
Niederösterreich	–0,8966	(0,9427)	0,0893	(0,9031)	–4,7349	(4,2807)	–0,5296	(0,8265)
Oberösterreich	Referenzregion							
Salzburg	–0,7679	(0,8341)	–0,3748	(0,7655)	–0,7782	(2,9017)	–2,2414	(0,7612) b
Steiermark	0,2549	(0,7020)	–1,2336	(0,7336)	1,3377	(4,4186)	–1,3779	(0,6212) a
Kärnten	–1,7044	(1,6208)	–2,1005	(1,7225)	—	—	–3,2044	(1,6735)
Nordtirol	1,6313	(1,0185)	–1,6916	(0,8980)	—	—	–1,6668	(0,7609) a
Vorarlberg	–0,9543	(0,9514)	–0,5956	(0,9165)	–1,9106	(5,9369)	–1,1632	(0,7588)
Städte	–0,2184	(0,5864)	–0,0507	(0,6190)	–4,4933	(3,4104)	–0,0674	(0,5151)
Sigma	3,4004	(0,1595) c	2,2912	(0,1724) c	4,7014	(0,5623) c	4,8264	(0,1541) c
N	274		98		59		741	
LL	–687,0953		–214,9326		–137,2584		–1887,547	

Quellen: siehe Text.

Anmerkungen: Die Ergebnisse sind Maximum Likelihood Schätzungen.Die abhängige Größe ist der Logarithmus der nichtunternehmerischen Aktivvermögen. Niederösterreich = Niederösterreich ohne Wien. Nordtirol = Handelskammerbezirk Innsbruck; Städte = Hauptstädte der Kronländer außer Wien; a = signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau; b = signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau; c = signifikant auf dem 0,001-Prozent-Niveau. Werte in Klammern sind Standardfehler. N = Anzahl der Fälle; LL = Log likelihood.

Tabelle 7: Verteilung von nichtunternehmerischen Aktivvermögen, 1820–1913, nach Kronländern

	Perzentile						
	5	10	25	50	75	90	95
Niederösterreich	0	0	0	88	1043	4200	10508
Oberösterreich	0	0	29	378	1273	3793	8077
Salzburg	0	0	0	557	1816	5042	8898
Steiermark	0	0	67	400	1123	2997	5537
Kärnten	0	0	0	15	413	1876	4400
HKB Innsbruck	0	0	91	490	1442	6218	8737
Vorarlberg	0	0	171	831	2127	5061	8579
Zusammen	0	0	0	246	1166	3714	7559

Quellen: Siehe Anhang.

Anmerkungen: Dargestellt ist die Verteilung der nichtunternehmerischen Aktivvermögen zum Wert von 1914. Die Fälle der Stichprobe sind gewichtet nach Berufen und beruflicher Struktur der gesamten Bevölkerung. Niederösterreich = Niederösterreich mit Wien.

Tabelle 8: Verteilung nichtunternehmerischer Aktiva insgesamt, nach Ländern, Bevölkerung über 20 Jahre, 1840–1910

	Gesamter Gini-Koeffizient	Ungleichheit innerhalb der Länder	Ungleichheit zwischen Ländern: Mittelwertunterschiede	Ungleichheit durch überlappende Verteilungen
1830	0,9236	0,2678	0,1938	0,4620
1840	0,8591	0,2516	0,2196	0,3879
1850	0,8458	0,2255	0,2177	0,4025
1860	0,8379	0,2354	0,1923	0,4102
1870	0,8491	0,2593	0,1754	0,4144
1880	0,9027	0,3467	0,2823	0,2737
1890	0,9344	0,4001	0,3770	0,1573
1900	0,9145	0,3586	0,1916	0,3643
1910	0,9193	0,2941	0,2539	0,3714

Quellen:

Anmerkungen: Aktiva werden zum realen Wert, zu Preisen von 1914 berechnet. Länder sind Niederösterreich (mit Wien), Oberösterreich, Salzburg, die Steiermark, Kärnten, der Handelskammerbezirk Innsbruck und Vorarlberg.

Anhang: Quellen

Als Quellen wurden für diese Untersuchung Vermögensinventare verwendet, die in Verlassenschaftsabhandlungen erstellt wurden. Verlassenschaftsabhandlungen wurden im 19. Jahrhundert bei jedem Todesfall begonnen und bei Vorhandensein eines Vermögens auch durchgeführt. Die dabei erstellten Vermögensverzeichnisse geben die hinterlassenen Aktiva und Passiva des Verstorbenen an, die normalerweise im Detail beschrieben und bewertet sind. Inventare ermöglichen daher über die pauschale Feststellung des Vermögensstatus hinaus auch Aussagen über die Vermögensstruktur. Die Zuverlässigkeit der Inventare ist bei den wichtigsten Vermögensteilen (Immobilien, private Kreditforderungen, Finanzmittel) ausreichend bis hoch, bei den weniger wichtigen (Mobilien, Bargeld) vermutlich gering.[13]

Folgende Bestände wurden genutzt:

Österreichisches Staatsarchiv, Allgemeines Verwaltungsarchiv, Niederösterreichisches Landrecht 5 (Verlassenschaftsabhandlungen) 61, 63, 65, 66, 68, 69, 71, 73, 74.

Kärnten: Kärntner Landesarchiv, BG Althofen (Abhandlungen Fasz. 27, 35, 42, 49), Ferlach (Akten 30, 31, 42, 45, 50, 72, 86), Gurk (Verlässe Sch. 43, 54), Millstatt (Verlassenschafts-, Vormundschafts- und Kuratelsakten 27, 28, 34, 35, 39, 60, 75, 84), Paternion (1, 3), Wolfsberg (27, 31, 75, 83).

Niederösterreich: Niederösterreichisches Landesarchiv, A-Akten, BG Amstetten (A 1, 2, 5, 6, 9, 11, 13, 16–20, 22, 26, 28, 32), Aspang (K 1–5, 7, 11, 17, 18, 25–30, 32), Baden (K 4–22, 24–31, 34), BG Dobersberg (K 13–25, 34, 35), Ebreichsdorf (A 1, 2, 4, 6–10), Matzen (K 1).

Oberösterreich: Oberösterreichisches Landesarchiv, LGA Stadt- und Landrecht (Abh., Fasz. 176, 230, 240, 259, 260, 276), BG/LG Linz (Präs 1854 ff, Abh. Sch. 1000–1007, 1009, 1011–1012, 1015–1016, 1019, 1025, 1027, 1028, 1032–1035, 1037, 1040, 1042, 1045, 1047–1051, 1053, 1055–1056), BG Linz (A 1–13, Vormundschaften und Verlassenschaften 131–135, 138–141, 144, 150–164), LGA (535 [Aistersheim], 540 [Altmünster], 549 [Wolfsegg, Markt Dom. Wolfsegg], 628 [Magistrat Freistadt], 663 [Pfarrhof Gmunden, Bürgerspital Gmunden, Landgut Oberweis], 699 [Magistrat Hall], 711 [Magistrat Haslach], 814 [Losenstein], 883 [Mondsee], 975 [Magistrat Ried], 997 [Schärding], 1121 [Pfarr hof Perg, Pfarrhof Kreuzen, Waldhausen], 1164 [Weyer]), Pflegger. Wildshut (A 8), BG Braunau (A 54, 64, 91, 92, 108), Eferding (A 7, 44), Frankenmarkt (A 4, 12, 71), Freistadt (A 17, 44, 70, 108), Grein (A 16, 53), Grieskirchen (A 16, 46), Grünburg (A 8, 15, 16, 23, 28, 44), Ischl (A 13, 42, 44, 52, 54, 58, 70, 78), Kirchdorf (A 1, 19), Kremsmünster (A 3, 22, 28, 31, 58, 81, 87, 89, 91, 115, 116), Lambach (A 8, 17, 18, 34, 42, 43, 48), Leonfelden (A 34, 46, 64, 106), Mauthausen (A 2), Mondsee (A 19), Ottensheim (A 10, 17), Pregarten (A 30), Ried (A 3, 55, 65, 78, 96, 119, 137, 140), Schärding (A 73, 106, 110, 115, 134, 185, 194, 200), Urfahr (A 10, 36), Wildshut (A 2, 10, 14, 24), Wels (A 10, 30, 35, 47, 50, 70, 126).

Salzburg: Salzburger Landesarchiv, Stadtgericht Salzburg (Verlassenschaften 248, 300, 312, 325, 350, 370, 375, 387, 400, 401, 412, 425, 428, 429), BG Salzburg (A Sch. 430, 432, 436, 438, 442, 445, 447, 450, 455, 464, 466, 474, 477, 536, 559, 570, 597, 598, 610; A I Sch. 160, 185, 249), Golling (A I Sch. 6–8), Hallein (A Sch. 98, 107, 109, 111, 117, 122, 129, 130, 146),

13. Für weitere Ausführungen zu diesen Quellen siehe Michael Pammer, Austrian private investments in Hungary, 1850-1913, in: European Review of Economic History 2 (1998), 141-169.

Lofer (IV A Sch. 7, 9, 16), Mattsee (Sch. 17, 39), Mittersill (A Sch. 226–229, 231, 233–235, 240, 243, 244, 249, 253–59, 269, 270, 274, 277, 285, 289, 291), Neumarkt (I A 1898–9, 1909–11), Oberndorf (IV 1861; IV A 1869 57; IV 1870; IV A 1874 63), Saalfelden (A Sch. 67, 148), St. Gilgen (A Sch. 21, 29), Tamsweg (P 89), Thalgau (A 8, 29, 30), Werfen (A Sch. 60, 76, 124, 132, 133), Zell am See (A 7a, 13, 29).

Steiermark: Steiermärkisches Landesarchiv, Landrecht L6 (1822/8779–11955), L7 (1822/6835-11863, 1827/24-773, 1832/6815-11992), Landesgericht (A 1903, 1–13), BG Aflenz (A 1884, 1904), Birkfeld (A 1850/200–Ende), BG Graz (Magistrat Graz (D/1822/206-224, 3/1827/767-853, 3/1832/1007-2154, 3/1837/2355-4418, 3/1842/4388-6935, 3/1847/5660-7460, 3/1849/5358-10990), BG Graz D (1853/381-440, 1856/91-195, 1860/131-214, 1862/181-325, 1867/301-370, 1869/341-390, 1871/1201-1676, 1873/1262-1919, 1882/641-1230, 1886/701-1500, 1891/1698-1796, 1892/1662-1739, 1895/1601-1823), Bruck (A 16, 19, 20, 25, 30, 116; 1871, 1872–1873, 1879, 1893, 1912), Deutschlandsberg (A 5 [HS Feilhofen], 6 [HS Frauental]), Eisenerz (A 1858–61), Fürstenfeld (A 5, 9, 138, 1906, 1907), Gleisdorf (A Sch. 8 [HS Thanhausen], 22), Graz (D 1853, 1856, 1860, 1862, 1867, 1869, 1871, 1873, 1882, 1886, 1891, 1892, 1895; A 8 1899, 1901, 1905, 1910, 1912), Graz_Umgebung (A 1868), Gröbming (A 1899–1903), Hartberg (A Sch. 48, 182 [HS Neuberg], 228), Irdning (A Sch. 3, 10, 88), Judenburg (A Sch. 57, 73, 74, 77, 80, 84, 89), Knittelfeld (A 111, 114, 1898, 1900, 1901, 1903), Leibnitz (A Sch. 2, 3, 66, 74), Liezen (A 1863, 1907), Murau (A Sch. 1a, 1b, 8), Mureck (A 21, 1909), Neumarkt (A 1870, 1873, 1875, 1879, 1911), Obdach (A Sch. 2, 7, 8), Oberwölz (A Sch. 2, 9, 11), Pöllau (A Sch. 193, 200, 202), Radkersburg (A Sch. 108, 137), Schladming (A 1899), Stainz (A Sch. 5, 38, 47, 198), Voitsberg (A 1859/213–Ende, 1865/226–Ende, 1872/261–Ende, 1876, 1880, 1883/249–Ende, 1889/251–420, 1894/261–595, 1896/416–810, 1897/711–Ende, 1899–1909), Vorau (A 1856–63), Weiz (A 1877/178–Ende, 1885/151–Ende).

Tirol: Tiroler Landesarchiv, BG Imst (A 1/1901, 2/1904, 6/1911), Innsbruck (A 1, 10, 17, 23, 34, 41, 45, 49, 52, 55, 60, 76, 82, 110, 124, 127, 136, 140, 145, 148), Lienz (A 4/1886, 6/1891, 8/1897), Reutte-Ehrenberg (A 1/1902, 4, 10), Schwaz (A 2, 7/1908, 9), Nauders (A 1, 3/1878, 4/1884, 6/1894, 7, 9/1910).

Vorarlberg: Vorarlberger Landesarchiv, BG Bludenz (A Sch. 1, 4, 16, 21, 24, 40, 46, 50, 57, 61, 65, 70, 75, 78, 81, 84, 92, 94, 96), Bregenz (A Sch. 18, 20, 22, 24, 26, 28, 30, 46, 52, 54, 64, 71, 80, 88, 93, 97, 104, 114, 121, 127, 130, 131, 132, 133, 144, 152, 156, 164, 169, 172, 180, 184, 186, 188, 189, 190, 192, 193, 196), Feldkirch (A Sch. 1, 2, 3, 11, 21, 28, 38, 49, 57, 67, 69, 77, 88, 93, 98, 106, 111, 112, 117, 124, 128, 133, 146, 147, 148, 154, 168, 170, 171, 186, 191, 195, 197, 204, 207, 212, 214, 221, 229, 234, 238, 240, 241, 242, 243, 244, 248, 252, 253, 254).

Wien: Wiener Stadt- und Landesarchiv, Handelsgericht (A 2 Sch. 1–41, 45–75, 78, 82, 86–95, 100, 105, 110, 115, 120, 125, 130, 135, 140, 145, 150, 155, 159, 160, 165, 170, 175, 180, 185, 190, 195, 200, 205, 210, 215, 230, 233, 235, 244, 245, 258, 260; A 11 Sch. 8, 10, 29, 30, 31, 50, 69, 70, 82, 90, 92, 109, 110, 113, 117, 118, 129, 130, 150, 165, 170, 190, 210, 219, 220, 230, 240, 250, 258, 260, 270, 289, 290); Magistrat, Zivilgericht (A 2 1489, 1494, 1505, 1542, 1545, 1600, 1615, 1634, 1638, 1655, 1670, 1664, 1761, 1787, 1821, 1839, 1862, 1900, 1905, 1908, 1913, 1915, 1997, 2000, 2003, 2032, 2043, 2048, 2100, 2136, 2200, 2228, 2298, 2299, 2300, 2322, 2367, 2368, 2377, 2400, 2409, 2416, 2423, 2491, 2500, 2508, 2527, 2532, 2536, 2538, 2543, 2556, 2583, 2597, 2598, 2600, 2632, 2639, 2640, 2652, 2655, 2665, 2669, 2700, 2702, 2724, 2800, 2824, 2826, 2828, 2829, 2850, 2856, 2861, 2900, 2921, 2924, 2933, 2939, 2987, 3000, 3035, 3041, 3045, 3047, 3049, 3059, 3066, 3067, 3073, 3089, 3093, 3100, 3103, 3126, 3127, 3144, 3200, 3244, 3264, 3300, 3301, 3307, 3481, 3482, 3500, 3600, 3649, 3685,

3689, 3690); BG Innere Stadt I (A 2 Sch. 1, 3–6, 30–32, 52, 80, 100, 120, 140, 145, 150, 155, 160, 190, 198, 200, 209, 210, 220, 228, 230, 240, 250, 260, 270, 280, 300, 315, 330, 340, 360, 370, 390, 400, 420, 430, 440, 460, 480, 500, 520, 540, 560, 580, 587, 600, 607, 620, 636, 640, 660, 680, 695, 700, 707, 720, 740; 5A 31 Sch. 1, 5, 8, 13; 6A 36 Sch. 47, 51, 53), Leopoldstadt I (A 1850, 1851, A 2 Sch. 6; 1A 11 Sch. 25, 46), Landstraße (A 1875–97; 5A 21 Sch. 43, 49, 61, 65), Wieden (A 2 Sch. 18, 36, 60, 95, 100; A 11 Sch. 71), Mariahilf (A 1850), Neubau (A 2 Sch. 9, 52; 2A 16 Sch. 36).

Die Gewichtung der Berufsgruppen wurde anhand berufsstatistischer Angaben vorgenommen, die aus der publizierten Statistik stammen.[14] Folgende Quellen wurden dafür verwendet:

Berufsstatistik nach den Ergebnissen der Volkszählung vom 31. December 1890 in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern, hg. von der Statistischen Central-Commission, Wien 1894.

Berufsstatistik nach den Ergebnissen der Volkszählung vom 31. Dezember 1900 in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern, hg. von der Statistischen Central-Commission, Wien 1903.

Berufsstatistik nach den Ergebnissen der Volkszählung vom 31. Dezember 1910 in Österreich, hg. von der k. k. Statistischen Zentralkommission, Wien 1916.

Die Bevölkerung der im Reichsrathe vertretenen Königreiche und Länder nach Beruf und Erwerb. Ergebnisse der Volkszählung der mit derselben verbundenen Zählung der häuslichen Nutzthiere vom 31. December 1880, bearbeitet von der k. k. Direction der administrativen Statistik, Wien 1882.

Bevölkerung und Viehstand der im Reichsrathe vertretenen Königreiche und Länder, dann der Militärgränze. Nach der Zählung vom 31. Dezember 1869, bearb. u. hg. von der k. k. Statistischen Central-Commission, Wien 1871.

Darstellung der Oesterreichischen Monarchie in Statistischen Tafeln, 2. Jg, (1829), Wien 1830.

Die Ergebnisse der Volkszählung vom 31. December 1890 in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern, Hefte 1–3, Wien 1892–1893.

Joseph Hain, Handbuch der Statistik des österreichischen Kaiserstaates, 2 Bde., Wien 1852–1853.

Statistische Übersichten über die Bevölkerung und den Viehstand von Österreich. Nach der Zählung vom 31. Oktober 1857, Wien 1859.

Tafeln zur Statistik der österreichischen Monarchie, Jg. 3–21 (1830–1848), Wien 1831–1853, Neue Folge 1–5 (1849–1865), Wien 1856–1871.

Versuch einer Darstellung der Oesterreichischen Monarchie in statistischen Tafeln, (1828), Wien 1829.

---

14. Zur Berufsstatistik siehe Michael Pammer, Entwicklung und Ungleichheit. Österreich im 19. Jahrhundert, Habilitationsschrift, Stuttgart 2002.

MICHAEL TUMPEL

Internationale Steuerpolitik und private Vermögensanlage in der Zukunft

Natürlich lassen sich über die Zukunft niemals hundertprozentig zutreffende Aussagen machen. Allerdings kann aus Trends und Absichtserklärungen eine Prognose über zukünftige Entwicklungen gemacht werden. Gerade bei der privaten Vermögensveranlagung ist es wichtig, über wahrscheinliche Entwicklungen der Besteuerung in der Zukunft informiert zu sein, um möglichst optimale Anlageentscheidungen treffen zu können.

Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, die wesentlichen Entwicklungsrichtungen in bezug auf die Steuerpolitik aufzuzeigen. Neben den sich abzeichnenden nationalen Maßnahmen auf dem Gebiet der Steuern werden vor allem steuerpolitische Trends auf EU-Ebene untersucht. Österreich steht als Mitgliedstaat der EU im Zentrum dieser Entwicklungen. Aber auch andere Staaten im europäischen Raum (wie z.B. die Schweiz) bleiben von den Maßnahmen der EU (z.B. zur Zinsenbesteuerung) langfristig nicht unberührt.

1. Bankgeheimnis

Neben Österreich haben auch die EU-Mitgliedstaaten Deutschland und Luxemburg sowie das Nicht-EU-Land Schweiz ein der österreichischen Regelung vergleichbares Bankgeheimnis. In Österreich ist das Bankgeheimnis in § 38 des Bankwesengesetzes (BWG) geregelt. Danach dürfen Kreditinstitute und ihre Beschäftigten Geheimnisse, die ihnen ausschließlich auf Grund der Geschäftsverbindungen mit Kunden anvertraut oder zugänglich gemacht worden sind, nicht offenbaren oder verwerten (Bankgeheimnis). Die Geheimhaltungsverpflichtung gilt zeitlich unbegrenzt. Sie besteht insbesondere auch gegenüber den Finanzbehörden. Informationen über Einlagen oder Kredite bei Banken, Wertpapierdepots oder andere vom Kreditinstitut über einen Kunden erlangte Informationen dürfen an in- und ausländische Finanzverwaltungen grundsätzlich nicht (auch nicht auf Anfrage) weitergegeben werden.

Es besteht allerdings eine wesentliche Ausnahme. Die Verpflichtung zur Wahrung des Bankgeheimnisses gilt nicht im Zusammenhang mit eingeleiteten gerichtlichen Strafverfahren gegenüber den Strafgerichten und bei eingeleiteten Strafverfahren wegen vorsätzlicher Finanzvergehen, ausgenommen Finanzordnungswidrigkeiten, gegenüber den Finanzstrafbehörden. Weiters sind im Falle des Todes des

Kunden gegenüber dem Abhandlungsgericht und dem Notar als Gerichtskommissär von der Bank entsprechend Auskünfte zu erteilen.

Eine Verfassungsbestimmung in § 38 Abs. 5 BWG stellt sicher, daß die Regelungen des Bankgeheimnisses vom Nationalrat nur in Anwesenheit von mindestens der Hälfte der Abgeordneten und mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen abgeändert werden können.

Angesichts der politischen Absichtserklärungen ist in der näheren Zukunft in Österreich nicht damit zu rechnen, daß das Bankgeheimnis eingeschränkt oder gar abgeschafft wird. Auch auf Ebene der EU hat Österreich ausdrücklich anmerken lassen, daß dem Wegfall des Bankgeheimnisses für Nichtansässige aus verfassungsrechtlichen Gründen derzeit nicht zugestimmt werden kann. Andererseits ist im Hinblick auf die Bekämpfung der Geldwäsche nicht mit einer Ausweitung des Bankgeheimnisses zu rechnen.

Österreich hat die Möglichkeit zur Eröffnung anonymer Sparkonten im Hinblick auf die Anforderungen der *Financial Action Task Force on money laundering* (FATF) und der Europäischen Union mit 30.6.2000 eingeschränkt. Bareinzahlungen und Überweisungen auf bestehende anonyme Sparbücher dürfen nur nach vorhergehender Identifizierung der Kunden entgegengenommen bzw. gutgeschrieben werden. Sollte eine Identifizierung des Kunden bis zum 30.6.2002 nicht erfolgt sein, sind diese Sparbücher in besonders zu kennzeichnende Konten umzuwandeln, über die das Kreditinstitut nur gegen vorhergehende Identifizierung des Berechtigten Aufträge (also auch Auszahlungen) entgegennehmen darf. Diese Bestimmungen stehen einer Gutschrift der aus dem betreffenden Guthaben erwachsenden Zinsen nicht entgegen. Wertpapierdepots konnten schon seit 1996 nicht mehr anonym eröffnet werden.

Mit den Neuregelungen sind zukünftig anonyme Veranlagungen von Vermögen in Österreich grundsätzlich nicht möglich. Auch im Ausland wurden in den letzten Jahren die Möglichkeiten der anonymen Geldeinlage zur Bekämpfung der Geldwäsche massiv eingeschränkt. Österreich folgt damit nur einem internationalen Trend.

2. Gegenseitige Amtshilfe der Finanzverwaltungen

Rechtsgrundlage für die Amtshilfe der Finanzbehörden der Mitgliedstaaten der EU auf dem Gebiet der Steuern bildet die sogenannte Amtshilferichtlinie.[1] Ziel der Richtlinie ist es, durch gegenseitige Gewährung von Amtshilfe zwischen den Mitgliedstaaten die Steuerhinterziehung und Steuerflucht über die Grenzen einzudämmen.

Zu diesem Zweck dürfen die Finanzbehörden der Mitgliedstaaten der EU alle Auskünfte erteilen und Informationen austauschen, die zur zutreffenden Festsetzung von Steuern geeignet sein können. Die Auskunftserteilung kann auf Anfrage

1. Richtlinie 77/799/EWG des Rates vom 19. Dezember 1977 über die gegenseitige Amtshilfe zwischen den zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten im Bereich der direkten Steuern, ABl L 336 vom 27.12.1977, 15-20.

im Einzelfall erfolgen. Der Auskunftsaustausch kann aber auch automatisch ohne vorheriges Ersuchen erfolgen. Die spontane Informationsweitergabe ohne vorheriges Ersuchen ist zulässig, wenn Gründe für die Vermutung einer Steuerverkürzung in einem anderen Mitgliedstaat vorliegen oder ein Steuerpflichtiger eine Steuerermäßigung oder eine Steuerbefreiung in einem Mitgliedstaat erhält, die für ihn eine Steuererhöhung oder eine Besteuerung in einem anderen Mitgliedstaat zur Folge haben müßte.

Die Amtshilferichtlinie verpflichtet keinen Staat dazu, Informationen weiterzugeben, deren Beschaffung oder Verwertung für eigene Zwecke im ersuchten Staat entweder gesetzliche Vorschriften oder die Verwaltungspraxis entgegenstünden. Eine Durchbrechung des Bankgeheimnisses in Österreich zur Beschaffung von Informationen für Finanzbehörden anderer Mitgliedstaaten ist deshalb nur für Zwecke eingeleiteter finanzstrafrechtlicher Verfahren zulässig.

Ein Ausbau der Amtshilfe in Steuersachen wird von der Kommission und den Mitgliedstaaten derzeit auf dem Gebiet der Zinsenbesteuerung forciert. Ansonsten sind derzeit keine Initiativen zu einem Ausbau der Amtshilfe mit Bezug auf die private Vermögensveranlagung vorgesehen.

Die internationale Amtshilfe ist auch auf der Grundlage der Bestimmungen in Doppelbesteuerungsabkommen über den Informationsaustausch möglich. Der Informationsaustausch setzt in diesem Fall das Bestehen eines Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) mit dem betreffenden Staat voraus. Manche DBA sehen einen Nachrichtenaustausch zwischen den Vertragstaaten in möglichst weitem Umfang vor und erklären neben dem Informationsaustausch zur Anwendung des Vertrages auch ausdrücklich den Austausch jener Informationen für zulässig, die ausschließlich dem Vollzug der innerstaatlichen Steuergesetze der Vertragsstaaten (z.B. der Besteuerung von Erträgen aus Vermögensveranlagungen) dienen. Diese weite Form des Nachrichtenaustausches wird allgemein als „großer" Auskunftsverkehr bezeichnet. Demgegenüber schränken einige DBA den Nachrichtenaustausch ausdrücklich nur auf jenen Umfang ein, der für die richtige Anwendung des Abkommens erforderlich ist („kleiner" Auskunftsverkehr).

Die DBA mit den OECD-Staaten sehen grundsätzlich den großen Auskunftsverkehr vor. Nur im Fall des DBA Schweiz scheiterte bisher die Zusammenarbeit im großen Auskunftsverkehr an der ablehnenden Haltung der Schweiz. Im Verhältnis zu den Nicht-OECD-Staaten wird grundsätzlich nur der „kleine Auskunftsverkehr" angeboten. Eine Änderung dieser Abkommenspolitik durch Österreich dürfte nicht geplant sein.[2]

2. Helmut Loukota, Die aktuelle österreichische DBA Politik, Österreichische Steuerzeitung 1995, 249 ff.

3. Zinsertragsbesteuerung

Die effektive Besteuerung von Zinserträgen ist schon längere Zeit ein wesentliches Anliegen der EU. Bislang konnten sich die Mitgliedstaaten der EU allerdings nicht auf eine einheitliche Vorgangsweise einigen. Die Kommission der EU hat 1998 einen Entwurf für eine Richtlinie zur Vereinheitlichung der Zinsenbesteuerung vorgelegt.[3] Dieser sieht ein Koexistenzmodell vor, welches es den Mitgliedstaaten ermöglichen würde, entweder dafür zu sorgen, daß Zinserträge von Angehörigen anderer Mitgliedstaaten dem Heimatstaat gemeldet werden, oder eine 20prozentige Quellensteuer erhoben wird. Diese Richtlinie konnte wegen der Weigerung des Vereinigten Königreichs von Großbritannien und Nordirland im Hinblick auf die Quellensteuer (Eurobondmarkt) und wegen Luxemburg und Österreich im Hinblick auf die Rechtshilfe und Meldepflichten (Bankgeheimnis) nicht beschlossen werden.

Stattdessen hat sich der Europäische Rat bei seiner Tagung im Juni 2000 in Santa Maria da Feira (Portugal) auf die Eckpunkte einer zu beschließenden Richtlinie über die Besteuerung von Zinserträgen geeinigt.

Die Richtlinie[4] wird nur auf im jeweiligen Mitgliedstaat Nichtansässige Anwendung finden. Zur Verwirklichung des Ziels, daß alle in einem Mitgliedstaat der Europäischen Union ansässigen Bürger die auf ihre gesamten Zinserträge anfallende Steuer entrichten sollten, stellt die Erteilung von Auskünften auf breitestmöglicher Basis das Endziel der EU im Einklang mit internationalen Entwicklungen dar. Bis dahin erteilen die Mitgliedstaaten einander Auskunft über Zinserträge oder erheben eine Quellensteuer. Die Mitgliedstaaten, die eine Quellensteuer erheben, erklären sich bereit, dem Wohnsitzstaat des Anlegers einen angemessenen Anteil an den Steuereinnahmen zu überweisen.

Damit die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Finanzmärkte gewahrt bleibt, werden der Vorsitz und die Kommission – unmittelbar nachdem der Rat Einvernehmen über den wesentlichen Inhalt der Richtlinie erzielt hat und bereits vor ihrer Annahme – Gespräche mit den Vereinigten Staaten und anderen wichtigen Drittländern (Schweiz, Liechtenstein, Monaco, Andorra, San Marino) aufnehmen, um sich für die Annahme gleichwertiger Maßnahmen in diesen Ländern einzusetzen; gleichzeitig verpflichten sich die betroffenen Mitgliedstaaten, darauf hinzuwirken, daß dieselben Maßnahmen auch in allen einschlägigen abhängigen oder assoziierten Gebieten (Kanalinseln, Isle of Man, abhängige oder assoziierte Gebiete in der Karibik) angenommen werden.

Dem Rat wird regelmäßig Bericht über die Fortschritte bei diesen Gesprächen erstattet. Sobald hinreichende Zusicherungen hinsichtlich der Anwendung derselben Maßnahmen in den abhängigen oder assoziierten Gebieten bzw. gleichwertiger Maßnahmen in den genannten Drittländern gegeben worden sind, wird der Rat auf

---

3. Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Gewährleistung eines Minimums an effektiver Besteuerung von Zinserträgen innerhalb der Gemeinschaft, KOM(1998) 295 endg., ABl 1998 C 212/13.
4. Vgl. Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Gewährleistung einer effektiven Besteuerung von Zinserträgen innerhalb der Gemeinschaft, KOM (2001) 400, endg., ABl 2001 C 270/259.

der Grundlage eines Berichts spätestens bis 31.12.2002 über die Annahme und Durchführung der Richtlinie beschließen, und zwar einstimmig.

Wenn der Rat die Annahme und Durchführung der Richtlinie mit den sich daraus ergebenden Konsequenzen für die abhängigen oder assoziierten Gebiete beschließt, erklären sich die Mitgliedstaaten, die eine Quellensteuer erheben, damit einverstanden, das System der Auskunftserteilung einzuführen, sobald die Umstände dies zulassen, keinesfalls jedoch später als sieben Jahre nach Inkrafttreten der Richtlinie.

Im Zusammenhang mit den Beratungen über die weitere Vorgangsweise bezüglich der Zinsertragsrichtlinie wurden Erklärungen für das Ratsprotokoll abgegeben. Alle Mitgliedstaaten erwarten, daß alle noch offenen Fragen geklärt werden, bevor der Rat die Richtlinie annimmt. Die Mitgliedstaaten sind sich einig, bei den Erweiterungsverhandlungen mit den Beitrittsländern keine Ausnahmen von der Regelung für die Auskunftserteilung zuzulassen.

Ob und wann eine solche Richtlinie beschlossen wird, ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht absehbar. Die wesentlichen Schwierigkeiten werden darin gesehen, andere Staaten außerhalb der EU dazu zu bewegen, eine Zinsenbesteuerung oder eine Informationsübermittlung vorzusehen. Eine Beschlußfassung bedarf jedenfalls der Einstimmigkeit im Rat und kann daher nur mit Zustimmung aller Mitgliedstaaten erfolgen.

4. Schädlicher Steuerwettbewerb

Mangelnde Steuerharmonisierung innerhalb der Europäischen Union hat zu einem Steuersenkungswettbewerb geführt, der von den Mitgliedstaaten als schädlich betrachtet wird. Als Reaktion haben die Mitgliedstaaten 1997 ein Maßnahmenpaket zur Bekämpfung des schädlichen Steuerwettbewerbs in der Europäischen Union beschlossen[5]. Zur Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen im Binnenmarkt sowie Aushöhlung des Steueraufkommens soll basierend auf einem Verhaltenskodex gegen den unfairen Steuerwettbewerb ein annähernd einheitliches Niveau der Unternehmensbesteuerung erreicht werden.

Als potentiell schädlich und daher nach dem Verhaltenskodex unerlaubt sind alle steuerlichen Maßnahmen anzusehen, die verglichen mit den üblicherweise in dem betreffenden Mitgliedstaat geltenden Besteuerungsniveaus eine deutlich niedrigere Effektivbesteuerung bewirken. Die Mitgliedstaaten verpflichten sich, keine neuen schädlichen steuerlichen Maßnahmen im Sinne dieses Verhaltenskodex zu treffen sowie die noch bestehenden so bald wie möglich unter Berücksichtigung der im Rat im Anschluß an das Beurteilungsverfahren geführten Diskussionen aufzuheben.

Führt die Initiative der Mitgliedstaaten zum Erfolg, so sollten sich die durch eine

5. Schlußfolgerungen des Rates *Wirtschafts- und Finanzfragen* vom 1.12.1997 zur Steuerpolitik. Entschließung des Rates und der im Rat vereinigten Vertreter der Regierungen der Mitgliedstaaten vom 1.12.1997 über einen Verhaltenskodex für die Unternehmensbesteuerung - Besteuerung von Zinserträgen, ABl 1998 C 2/1.

geringe effektive Besteuerung hervorgerufenen Wettbewerbsverzerrungen vermindern. Die geplanten Maßnahmen bedeuten jedoch keine vollständige Harmonisierung der Unternehmensbesteuerung innerhalb der Europäischen Union, sodaß dadurch keine vollkommene grenzüberschreitende Besteuerungsgleichheit gewährleistet wird. Die Mitgliedstaaten haben es weiterhin in der Hand, durch die generelle Absenkung der Unternehmenssteuer unter das durchschnittliche Steuerniveau innerhalb der Gemeinschaft potentiell wettbewerbsverzerrende Maßnahmen zu setzen. Ferner fehlt ein einheitliches Außensteuerrecht der Europäischen Union, weshalb nicht gänzlich sichergestellt ist, daß sich das Steuergefälle gegenüber Drittstaaten nicht auf das Gemeinschaftsgebiet auswirkt.

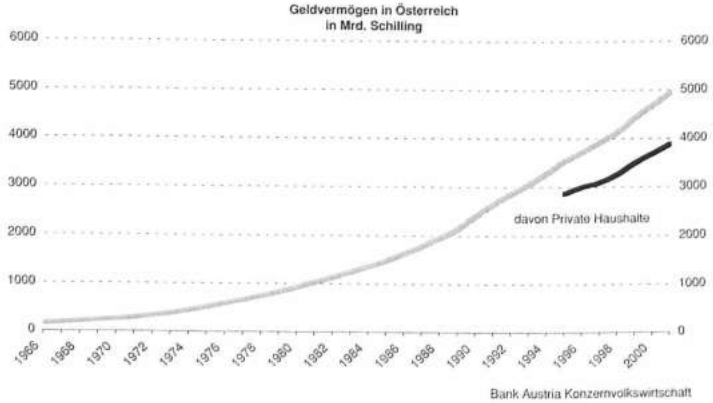
STEFAN BRUCKBAUER

Heutiges Privatvermögen, dessen Vermehrung und Weitergabe bis 2005

Das Geldvermögen des privaten Sektors

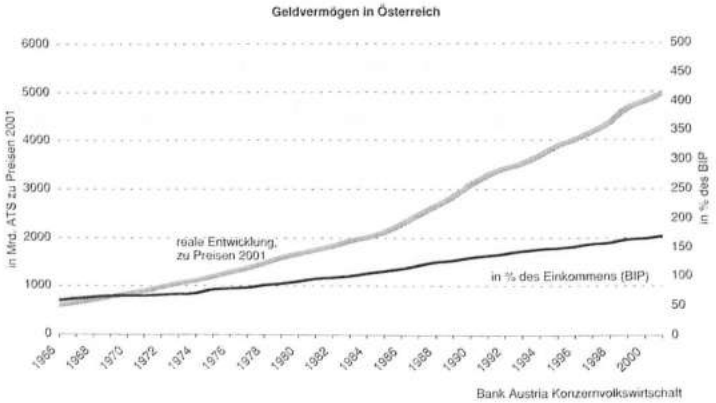
Das Geldvermögen des privaten Sektors, das sind die privaten Haushalte und die Unternehmen, hat sich in den letzten 35 Jahren sehr stark erhöht. So stieg das Vermögen von 1966 bis 2001 von 11 auf fast 360 Mrd. Euro an. Dies entspricht einem Zuwachs von mehr als 3.100 Prozent, bzw. von mehr als zehn Prozent pro Jahr (Grafik 1).

Grafik 1:



Auch wenn man das gestiegene Einkommens- und Preisniveau mitberücksichtigt, bleibt das Ausmaß des Anstiegs beeindruckend. Unterstellt man das heutige Preisniveau in Österreich, so entsprach das Geldvermögen 1966 (damals rund 11 Mrd. Euro) heute etwa 44 Mrd. Euro. Damit betrug der reale Anstieg des Geldvermögens in Österreich seit 1966 rund 700 Prozent, bzw. mehr als sechs Prozent pro Jahr. Damit stieg das Geldvermögen auch schneller als die Einkommen in Österreich. Der Geldvermögensbestand liegt heute bei 170 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). 1966 lag es bei knapp unter 60 Prozent (Grafik 2).

Grafik 2:



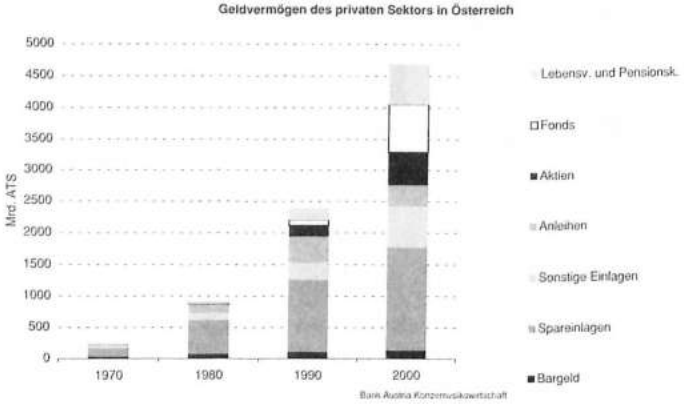
Der starke Anstieg des Geldvermögens ist Ausdruck des stabilen Sparverhaltens in Österreich. Die Sparquote der privaten Haushalte lag in Österreich in den letzten 30 Jahren bei durchschnittlich zehn Prozent des verfügbaren Einkommens. Die Zuwächse des Geldvermögens, die aus den Erträgen des Geldvermögens selbst stammten, waren ebenfalls relativ konstant. Beide Faktoren trugen wesentlich dazu bei, daß der jährliche Geldvermögenszuwachs, die sogenannte Geldvermögensneubildung, im Verhältnis zum BIP in den letzten 30 Jahren relativ konstant bei rund zehn Prozent lag (Grafik 3).

Grafik 3:

In absoluten Zahlen stieg das Geldvermögen in den sechziger Jahren um rund 2 Mrd. Euro, und heute beträgt der Zuwachs um über 18 Mrd. Euro pro Jahr. Setzt man diesen Zuwachs in Relation zum stark gestiegenen Bestand, so wächst das Geldvermö-

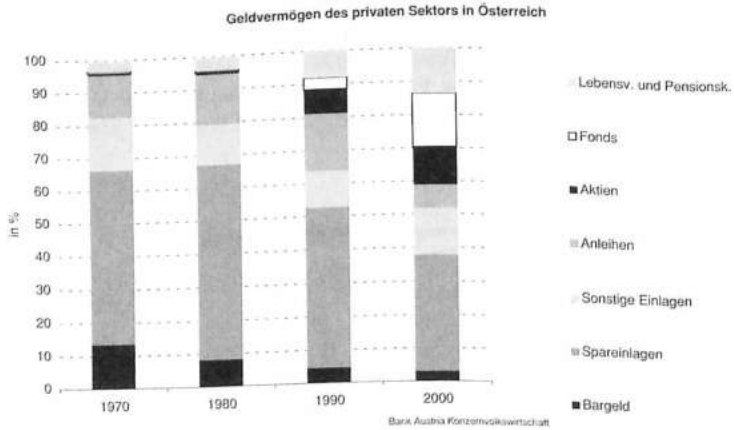
gen heute ‚nur' mehr um rund sechs Prozent pro Jahr. In den sechziger und siebziger Jahren lag der Zuwachs bei 13 Prozent, in den achtziger Jahren bei zehn Prozent und in den neunziger Jahren bei sieben Prozent. Diese Entwicklung unterstreicht die steigende Bedeutung des Geldvermögensbestandes im Verhältnis zum laufenden Sparen. Daher kommt heute auch der Vermögensverwaltung bzw. der Vermögensweitergabe gegenüber der Vermögensneubildung aus dem laufenden Einkommen eine immer größere Bedeutung zu.

Grafik 4:



Neben dem Volumen des Geldvermögens hat sich auch die Zusammensetzung in den letzten 35 Jahren stark verändert. So ist zwar das Volumen in allen Anlageformen seit 1960 gestiegen, und diese Aussage gilt mit Ausnahme der Anleihen auch noch für die Periode von 1990 bis heute, die relative Bedeutung der einzelnen Anlageformen hat sich jedoch spürbar geändert (Grafik 4). So lag der Anteil von Bargeld am gesamten Geldvermögen 1970 noch bei 14 Prozent, heute jedoch nur mehr bei drei Prozent. 1970 hatten Herr und Frau Österreicher noch mehr als die Hälfte ihres Geldvermögens in Form von Spareinlagen bei der Bank liegen, heute sind es ‚nur' 35 Prozent. Allerdings bilden die Spareinlagen auch heute noch die wichtigste Anlageform in Österreich. Neben den Spareinlagen haben auch die Anleihen deutlich an Bedeutung verloren. 1970 waren noch 13 Prozent des Vermögens in Anleihen veranlagt, heute sind es nur mehr neun Prozent. Deutlich an Bedeutung zugelegt haben die Aktien, die 1970 praktisch keine Rolle spielten und heute immerhin zwölf Prozent des Vermögens ausmachen. Auch die Forderungen aus Lebensversicherungen konnten ihren Anteil von drei auf heute elf Prozent spürbar erhöhen. Den größten Zuwachs in der Bedeutung für das Vermögen erleben besonders in den letzten Jahren die Fonds. Nachdem diese Anlageform 1970 noch weitestgehend unbekannt war, sind heute 14 Prozent des Geldvermögens des privaten Sektors in Fonds veranlagt (Grafik 5).

Grafik 5:

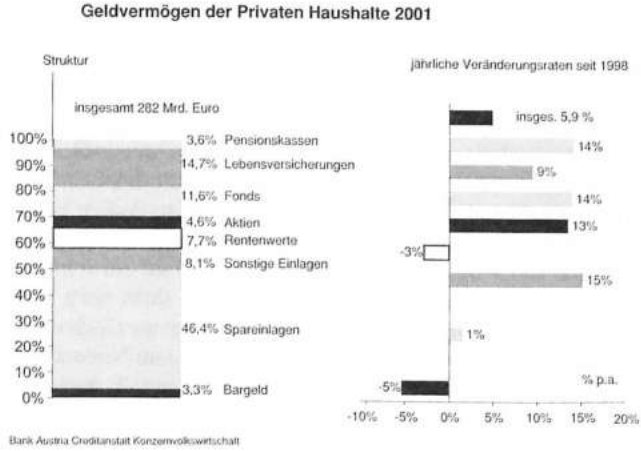


Das Geldvermögen der privaten Haushalte

Betrachtet man das Geldvermögen der privaten Haushalte, das ein Teil des Geldvermögens des privaten Sektors ist und für das es erst seit 1995 Daten gibt, so betrug dieses Geldvermögen Ende 2001 über 290 Mrd. Euro, d.s. rund 80 Prozent des gesamten privaten Geldvermögens. Betrachtet man die Verteilung des Vermögensbestandes der privaten Haushalte, so sind weiterhin die Spareinlagen mit 42 Prozent die wichtigste Anlageform (Grafik 6). Allerdings stagniert das Volumen der Spareinlagen seit 1998, bzw. war es 2000 sogar leicht rückläufig. Die historisch relativ niedrigen Nominalzinsen und die Abschaffung der Anonymität im Jahr 2000 haben diese Anlageform für viele Anleger weniger attraktiv gemacht. Mit der Börsenkrise und der Euroeinführung erlebte das Sparbuch jedoch eine Renaissance mit einem Zuwachs von fast fünf Prozent 2001.

Insgesamt sind damit weiterhin mehr als 50 Prozent des Geldvermögens der privaten Haushalte in Form von Bankeinlagen veranlagt. Am stärksten haben in den letzten Jahren die Anleihen bei der Veranlagung an Bedeutung verloren. Ihr Anteil ist auf acht Prozent, ihr Volumen jährlich um rund drei Prozent gesunken. Deutlich an Attraktivität bei der Veranlagung zulegen konnten die Aktien und die Fonds. Beide konnten in den letzten drei Jahren jährliche Zuwächse von mehr als 13 Prozent verzeichnen, allerdings lag die Dynamik vor drei Jahren noch bei 30 Prozent, 2001 und voraussichtlich auch 2002 stagnierten beide Anlageformen trotz regem Neugeschäft aufgrund der Wertverluste an den Börsen. Beide Anlageformen zusammen konnten trotzdem ihren Anteil von acht Prozent 1995 auf 20 Prozent Ende 2001 erhöhen.

Grafik 6:



Lebensversicherungen boomten in den letzten Jahren ebenfalls, allerdings lag der Zuwachs mit rund neun Prozent in den letzten drei Jahren niedriger als bei Fonds und Aktien. Insgesamt haben die Österreicherinnen und Österreicher 15 Prozent ihres Vermögens in Form von Lebensversicherungen veranlagt. Vier Prozent des Vermögens steckt in Pensionskassen, die besonders in den letzten Jahren mit jährlich rund 14 Prozent dynamisch zulegen konnten. Allerdings wird sich diese Dynamik nicht in diesem Umfang fortsetzen, da Ausgliederungen von Firmenpensionen in Pensionskassen nur einmal erfolgen und die Situation des Aktienmarktes zu Vermögensverlusten führte.

Die Trends werden sich fortsetzen

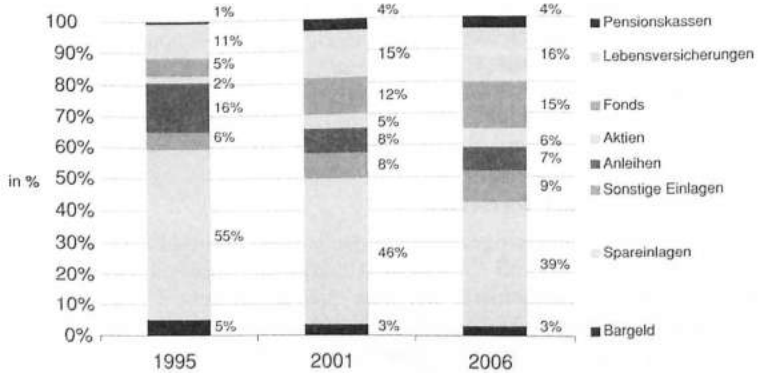
Die Trends in der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte der letzten Jahre werden sich auch in Zukunft fortsetzen. Auslöser der Entwicklung weg von den Bankeinlagen hin zu Kapitalmarkt- und Versicherungsprodukten waren in den letzten Jahren folgende Entwicklungen: Die im Vergleich zu den siebziger und achtziger Jahren aufgrund der niedrigeren Inflation auch deutlich niedrigeren Nominalzinsen ließen Einlagen weniger attraktiv erscheinen. Stand früher das Ansparen aus dem laufenden Einkommen stärker im Vordergrund, ist heute aufgrund des stark gestiegenen Geldvermögens die Verwaltung des Vermögens stärker in den Vordergrund gerückt und damit auch das Interesse an ‚höherwertiger' Veranlagung. Die gestiegene Bedeutung des Kapitalmarktes auch auf der Schuldnerseite (Aktienemissionen, Unternehmensanleihen) trägt auch zum steigenden Interesse an diesen Veranlagungsformen bei. Einen ganz wesentlich Anteil am veränderten Anlageverhalten hat auch die steigende Bedeutung der eigenen Altersvorsorge. Dazu garantieren

noch die Medien eine zunehmend bessere Information, so daß parallel zum höheren Geldvermögen das Interesse an verschiedensten Anlageformen ansteigt.

Alle diese Entwicklungen werden sich in den nächsten Jahren weiter fortsetzen, bzw. was zum Beispiel die private Altersvorsorge betrifft, sogar noch verstärken. Daher ist auch mit einem weiteren Rückgang der Bedeutung der Spareinlagen zu rechnen. Ihr Anteil am Geldvermögen der privaten Haushalte könnte von heute 46 auf 40 Prozent in fünf Jahren zurückgehen. Gleichzeitig werden jedoch andere Formen der Bankeinlagen an Attraktivität gewinnen, so daß die Bankeinlagen in ihrer Bedeutung von heute 53 auf ‚nur' 49 Prozent zurückgehen. Aktien und vor allem Fonds werden weiter an Bedeutung gewinnen. Zwar werden die Zuwachsraten bei den Fondsvolumina von in den letzten drei Jahren rund 20 auf etwas über zehn Prozent zurückgehen, trotzdem werden die Fonds aufgrund ihres noch immer überdurchschnittlichen Wachstums in der Bedeutung für das private Geldvermögen weiter steigen. Ihr Anteil am Vermögensbestand erhöht sich von heute zwölf Prozent auf rund 15 Prozent. Die Lebensversicherungen werden ebenfalls noch weiter in ihrer Bedeutung zulegen können, allerdings nicht so stark wie die Fonds. Die Forderungen an Pensionskassen werden ebenfalls steigen, ihr Anteil am Vermögen wird jedoch mit rund viereinhalb Prozent klein bleiben. Insgesamt wird das Geldvermögen der privaten Haushalte bis 2005 auf rund 330 Mrd. Euro steigen.

Grafik 7:

Geldvermögen der Privaten Haushalte in Österreich



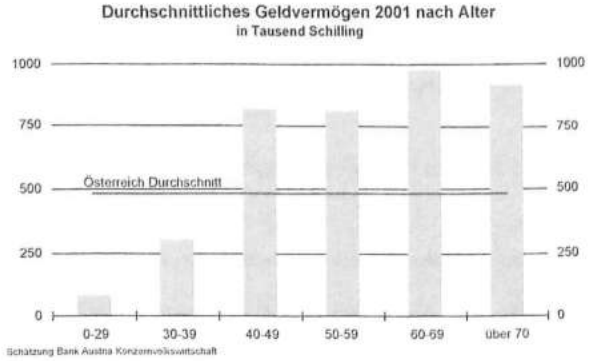
Bank Austria Creditanstalt Konzernvolkswirtschaft

Steigende Bedeutung der Vermögensverwaltung und Weitergabe

Insgesamt betrug das Wachstum des Geldvermögens der privaten Haushalte in den letzten Jahren rund 15 Mrd. Euro jährlich. Wie beim gesamten privaten Geldvermögen geht auch beim Geldvermögen der privaten Haushalte mit steigendem Vermö-

gensbestand die Bedeutung der Neubildung im Verhältnis zum Bestand zurück. Sie betrug in den letzten Jahren sechs Prozent. Steigend ist dagegen das Volumen der Vermögensweitergabe. Es gibt zwar kaum Schätzungen über das Volumen, geht man aber vom durchschnittlichen Geldvermögen der privaten Haushalte in Österreich von rund 36.000 Euro pro Person aus und berücksichtigt die Tatsache, daß das Geldvermögen bei älteren Personen höher ist als bei jüngeren, so dürften jährlich rund fünf Mrd. Euro an Geldvermögen weitergegeben werden, dies sind rund zwei Prozent des Vermögensbestandes. Zwar liegt dies noch spürbar unter der Neubildung von 15 Mrd. Euro, ist jedoch im Gegensatz zu dieser im Verhältnis zum Bestand steigend.

Grafik 8:



VERZEICHNIS DER AUTORINNEN UND AUTOREN

BRUCKBAUER Stefan, Mag., Abteilungsleiter-Stellvertreter der Abteilung Konzernvolkswirtschaft und Marktanalysen, Bank Austria-Creditanstalt AG

EISELSBERG Maximilian, Dr., Rechtsanwalt, Wien

FRABERGER Friedrich, Dr., Ao. Univ. Prof., Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Institut für Unternehmensrechnung und Revision, Wirtschaftsuniversität Wien

HILTI Michael, Präsident des Verwaltungsrates Hilti AG, Trustee des Martin Hilti Familien Trust, Schaan/Liechtenstein

KARNER Stefan, Dr., Ao. Univ. Prof., Institut für Wirtschafts-, Sozial- und Unternehmensgeschichte, Karl-Franzens-Universität Graz

KRAUS Christoph, Dr., Vorstandsvorsitzender, Bankhaus Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG, Wien

KRAUTZER Thomas, Mag. Dr., Geschäftsführer der Industriellenvereinigung, Graz

LECHNER Eduard, DDr., O. Univ. Prof., Institut für Recht der Wirtschaft, Universität Wien

LETTMAYR Christian F., Mag., Direktor des Instituts für Gewerbeforschung, Wien; dzt. Europäische Kommission, Brüssel

MOSSER Alois, Dr., O. Univ. Prof., Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Wirtschaftsuniversität Wien

NEUBAUER Herbert, Mag. Dr., Ass. Prof., Institut für Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Wirtschaftsuniversität Wien

PAMMER Michael, Mag. Dr., Univ. Doz., Universitätsassistent am Institut für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Johannes Kepler Universität, Linz

PICHLER J. Hanns, Dkfm. Dr. Dr. h. c., O. Univ. Prof., Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik, Wirtschaftsuniversität Wien

SCHOPPER Alexander, Mag., Assistent, Institut für Recht der Wirtschaft, Universität Wien

TUMPEL Michael, Mag. Dr., Ao. Univ. Prof., Institut für Recht der Wirtschaft, Universität Wien

ÖSTERREICHISCHE GESELLSCHAFT FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE
(vormals Verein der wissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiete der Unternehmerbiographie und Firmengeschichte)

VERÖFFENTLICHUNGEN:

Band 1	Firmengeschichte, Unternehmerbiographie, Historische Betriebsanalyse, 1971
Band 2	Firmengeschichte und Betriebswirtschaft, 1972
Band 3	Historische Betriebsanalyse. Quellen und Darstellung, 1973
Band 4	Der Unternehmerbegriff. Eine Aufgabe der Forschung, 1974
Band 5	Unternehmer und Leitende Angestellte, 1975
Band 6	Wandel des Unternehmerbegriffes, 1977
Band 7	Investitionen in Industrie und Gewerbe. Finanzierungsformen, 1978
Band 8	Der Unternehmer und die Geschichte. Festschrift für Alois Brusatti, 1979
Band 9	Unternehmen und Freie Unternehmerverbände, 1981
Band 10	Volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Probleme bei sinkendem Geldwert, 1982
Band 11	Management und Organisation, 1983
Band 12	Landwirtschaft und Raiffeisen. Geschichte, Strukturen, Institutionen, 1986
Band 13/14	Unternehmer und Unternehmen. Festschrift für Alois Brusatti, 1989
Band 15	Familienunternehmen, 1992
Band 16	Corporate Identity und Geschichtsbewußtsein, 1994

Band 17 Krisen und Krisenmanagement, 1995

Band 18 Konzentration und Ausgliederung im Unternehmensbereich, 1996

Band 19 Historische Betriebsanalyse und Unternehmer. Festschrift für Alois Mosser, 1997

Band 20 Österreichs Weg zum Euro.
Aspekte – Perspektiven – Handlungsspielräume, 1998

Band 21 Business History.
Wissenschaftliche Entwicklungstrends und
Studien aus Zentraleuropa, 1999

Band 22 Vermögensweitergabe und Unternehmensnachfolge

SCHRIFTENREIHE:

Band 1 Andreas Resch, BÜRGES Förderungsbank.
40 Jahre Förderung österreichischer Klein- und Mittelbetriebe, 1996