



SPK Unternehmensberatung GmbH

Informationsabend

Unternehmensnachfolge

Inhaltsverzeichnis

- I. Einführung
- II. Potenzielle Nachfolger
- III. Formen der Übergabe
- IV. Unternehmensbewertung
- V. Mögliche Gründe für ein Scheitern
- VI. Nachfolgekonzept
- VII. Finanzierung
- VIII. Haftungsfragen
- IX. Steuerliche Aspekte
- X. Notfallplan (unabhängig von geplanter Unternehmensnachfolge)

Einführung

- Unternehmenstransfers sind komplex und erfordern strategische Weitsicht.
- Rechtzeitige und umfassende Vorbereitungen und Überlegungen können helfen, den am besten geeigneten Kandidaten ausfindig zu machen und die erfolgreiche Abwicklung der Unternehmensnachfolge sicherzustellen.
- Die Nachfolgeregelung sollte als Chance gesehen werden, das Unternehmen sowie Arbeitsplätze auch auf lange Sicht hin zu erhalten.
- Der Thematik der Unternehmensnachfolge sollte frühzeitig Beachtung geschenkt werden
→ Zeitaufwand wird oft unterschätzt.

Papiermaßbänder besorgen!



Phasen der Übergabe

- Vorbereitung der Nachfolgeregelung durch Sammeln von Informationen, die für den Übergabeprozess zu beachten sind.
- Suche und Auswahl eines geeigneten Nachfolgers.
- Übergabe- / Transaktionsphase
- Lernphase für den Übernehmer, der sich unter anderem mit
 - Unternehmen
 - Mitarbeiter
 - Markt
 - Wettbewerber
 - Lieferantenauseinandersetzen muss.



Informationsbeschaffung

- Unternehmer sollte sich bezüglich der Nachfolgeregelung beraten lassen.
- Es sind steuerliche, rechtliche und persönliche Aspekte zu beachten.
- Berater:
 - Koordinieren den Prozess der Übergabe
 - Helfen bei rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen
 - Führen Verhandlungen mit Übernehmer und Übergeber



Personenkreise potenzieller Nachfolger

- **Familienmitglied**

- + Stärken und Schwächen des Nachfolgers bekannt
- + Vertrauensbasis vorhanden
- oft weiterhin Einflussnahme des ehemaligen Inhabers
 - Streit zwischen Familienmitgliedern
 - Emotionale Ebene erschwert häufig die objektive Betrachtung

- **Mitarbeiter, Gesellschafter, Führungskräfte des Unternehmens**

- + Kennt Strukturen und Umfeld des Unternehmens
- + Vertrauensbasis vorhanden → erleichtert Verhandlungen
- Aufgrund des meist hohen Fremdfinanzierungsbedarfs kann die Finanzierung schwierig sein

- **Externer Nachfolger**

- + Einbringung neuer Ansätze und Perspektiven
- Lange Einarbeitungszeit

Formen der Übergabe

1. **Vererbung/Schenkung**
2. **Verpachtung**
3. **Verkauf**



Formen der Übergabe

1. Vererbung / Schenkung (Unentgeltliche Übertragung des Unternehmens)

- Eine Schenkung kann steuerlich attraktiv sein, denn durch die unentgeltliche Übertragung muss kein Veräußerungsgewinn versteuert werden.
- Der Schenkungsvertrag ist in notarieller Form abzuschließen.
- Zwei Modelle, zwischen denen der Übernehmer wählen kann:
 - 7-Jahres-Modell: Wenn die Gesamtlohnsumme nach der Übernahme für 7 Jahre nicht sinkt, muss keine Erbschaftsteuer gezahlt werden. Ansonsten fällt die Steuer an.
 - 5-Jahres-Modell: 15% des Betriebsvermögens werden bei Übernahme besteuert. Wenn die Lohnsumme nach 5 Jahren gesunken ist, müssen die restlichen 85% des Betriebsvermögens auch versteuert werden.

Formen der Übergabe

1. Vererbung / Schenkung (Unentgeltliche Übertragung des Unternehmens)

- Schrittweise Schenkung:
 - Geschäftsanteile gehen nach und nach über, sodass der Übergeber auch weiterhin Einfluss auf die Unternehmensführung hat.
 - Die neue Geschäftsleitung kann sich bereits mit dem Unternehmen und der bevorstehenden Rolle vertraut machen.



Formen der Übergabe

2. Verpachtung

- Übergeber bleibt weiterhin Eigentümer.
- Pächter darf die zum Betrieb gehörenden Wirtschaftsgüter gegen regelmäßige Zahlungen an den Altunternehmer nutzen. Die Zahlungen sind meist abhängig vom Erfolg des Unternehmens.
- Der Pächter erhält die Erträge aus dem Betrieb.
- Alternative Form: Fremdgeschäftsführer
 - Der Unternehmer bleibt weiterhin Eigentümer.
 - Unternehmensführung wird von einer anderen Person übernommen, die ein festes Gehalt erhält.
 - Sinnvolle Lösung, wenn Unternehmer das Tagesgeschäft abgeben, jedoch weiterhin über Kontrolle und Mitspracherecht verfügen will.

Formen der Übergabe

3. Verkauf

- Share Deal (Anteilskauf)
 - Kauf des gesamten Unternehmens: Käufer wird Eigentümer, oder
 - Kauf von Geschäftsanteilen: Käufer wird Gesellschafter
 - Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken gehen auf Käufer über

- Asset Deal (Unternehmenskauf)
 - Käufer erwirbt zum Unternehmen gehörende Wirtschaftsgüter (Assets), wie bspw. Grundstücke, Einrichtungen, Patente
 - Unternehmen als solches bleibt bestehen; Wirtschaftsgüter werden lediglich in ein anderes Unternehmen übertragen
 - Verbindlichkeiten gehen hierbei nicht über

Formen der Übergabe

3. Verkauf

- Management Buy-Out:
 - Verkauf des Unternehmens an Führungskräfte aus dem Unternehmen.
 - Management Buy-In:
 - Verkauf des Unternehmens an externe Manager.
- Veräußerungsgewinn sowie Unternehmensgewinn sind für den Übergeber zu versteuern.
- Ein Freibetrag für den Veräußerungsgewinn besteht unter gewissen Voraussetzungen.



Unternehmensbewertung

- Bei entgeltlicher Übernahme müssen sich Käufer und Verkäufer auf einen Preis einigen.
- Oftmals Konflikt über die Höhe aufgrund von Interessenkonflikten.
- Zwei grundsätzliche Verfahren zur Unternehmensbewertung:
 - Substanzwertverfahren: Bewertung der Vermögensgegenstände zu aktuellen Marktpreisen (Wiederbeschaffungspreis bei betriebsnotwendigem Vermögen; Veräußerungspreis bei nicht betriebsnotwendigem Vermögen; meist Preisuntergrenze).
 - Ertragswertverfahren: Ermittlung des aktuellen Wertes der zukünftig zu erwarteten Einnahmeüberschüsse (Barwertermittlung); berücksichtigt die zukünftige Entwicklung des Unternehmens. Basiert auf einer subjektiven Einschätzung von Überschüssen und Risiko.
- Weitere Verfahren:
 - Discounted Cash-Flow Methode
 - Stuttgarter Verfahren

Beispiel!?

Mögliche Gründe für ein Scheitern

- Mangelnder Wille, das Unternehmen zu übergeben, kann Verhandlungen verlangsamen und möglicherweise potenzielle Nachfolger abschrecken.
- Keine Einigung bei wichtigen Themen wie z.B. Umstrukturierungsmaßnahmen oder Kaufpreis
- Emotionen:
 - der Familie des Unternehmers
 - der Mitarbeiter
 - des Nachfolgers
- Mögliche Konfliktpunkte sollten von Anfang an identifiziert und frühzeitig in Angriff genommen werden. Hierzu sind von Beginn an unerlässlich:
 - Kommunikation
 - Offenheit
 - klare Vereinbarungen

Nachfolgekonzept

- Um Konflikte zu vermeiden, sollte frühzeitig ein Nachfolgekonzept ausgearbeitet werden.
- Es sollte hierbei sichergestellt werden, dass die Bedürfnisse der von der Übernahme betroffenen Interessengruppen in den Entscheidungsprozess miteinbezogen werden.
- Klare und verbindliche Vereinbarungen helfen, Konflikte frühzeitig zu umgehen.



Finanzierung der Unternehmensnachfolge

- Es bestehen zwei Möglichkeiten:
 - Innenfinanzierung: die vom Unternehmen erwirtschafteten Erträge werden zur Finanzierung verwendet.
 - Außenfinanzierung: Finanzierung durch Dritte. Hierbei kann Eigenkapital oder Fremdkapital verwendet werden.
- Entscheidung über Eigen- oder Fremdfinanzierung ist abhängig von Kapitalkosten, Tilgungsbelastung und Eigentumsrechten.
- Eigenkapital ist haftendes Kapital und ermöglicht andere Finanzierungsoptionen. Zudem wird durch Eigenkapital das Rating eines Unternehmens verbessert.
- Es besteht die Möglichkeit einer öffentlichen Unterstützung (z.B. durch die KfW)

Haftungsfragen

Verbindlichkeiten

- Wenn das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist und unter bisherigem Firmenname fortgeführt wird, dann gilt i.d.R. eine generelle Haftung des Nachfolgers für alle Verbindlichkeiten.
- Wird das im Handelsregister eingetragene Unternehmen unter neuem Name weitergeführt, haftet der Nachfolger für bestehende Verbindlichkeiten grundsätzlich nur, wenn dies vertraglich vereinbart wurde.
- Für nicht im Handelsregister eingetragene Unternehmen gilt ebenfalls, dass der Nachfolger nur haftet, wenn dies vertraglich geregelt wurde.
- Für Altschulden haftet der Übergeber noch für bis zu 5 Jahre nach Übergabe.

Versicherungs- und Arbeitsverträge

- Bestehende Versicherungsverträge sowie Arbeitsverträge gehen in der Regel auf den neuen Inhaber über.

Steuerliche Aspekte

- Unternehmensübergaben sind mit erheblichen Steuerbelastungen verbunden.
- Beispiele sind Erbschaft- und Schenkungsteuer, Grunderwerbsteuer, Einkommensteuer.
- Diese sind je nach Form der Eigentumsübertragung zu entrichten:

Vererbung/Schenkung - Erbschaftsteuer
- Schenkungsteuer

Verkauf - Ertragswertsteuer
- Grunderwerbsteuer
- Stille Reserven müssen aufgedeckt und als Veräußerungsgewinn versteuert werden

Verpachtung - Pachteinnahmen sind als Einnahmen des Gewerbebetriebs zu versteuern



Notfallplan

- Jeder Unternehmer sollte einen Notfallplan haben, denn vor Unfall und Krankheit ist niemand geschützt.
- Der Notfallplan sollte unter anderem enthalten:
 - Regelung der Zuständigkeiten und Vertretungen
 - Zuteilung der wichtigsten Aufgaben
 - Vollmachten
 - Unternehmertestament
 - Absicherung für die Familie
 - Vorsorgevollmacht
- Bei unerwarteten oder unvorhersehbaren Ereignissen kann der Notfallplan die Unternehmensnachfolge zeitnah und hinreichend regeln. Dies stellt sicher, dass der Unternehmensablauf nur geringfügig gestört wird.

