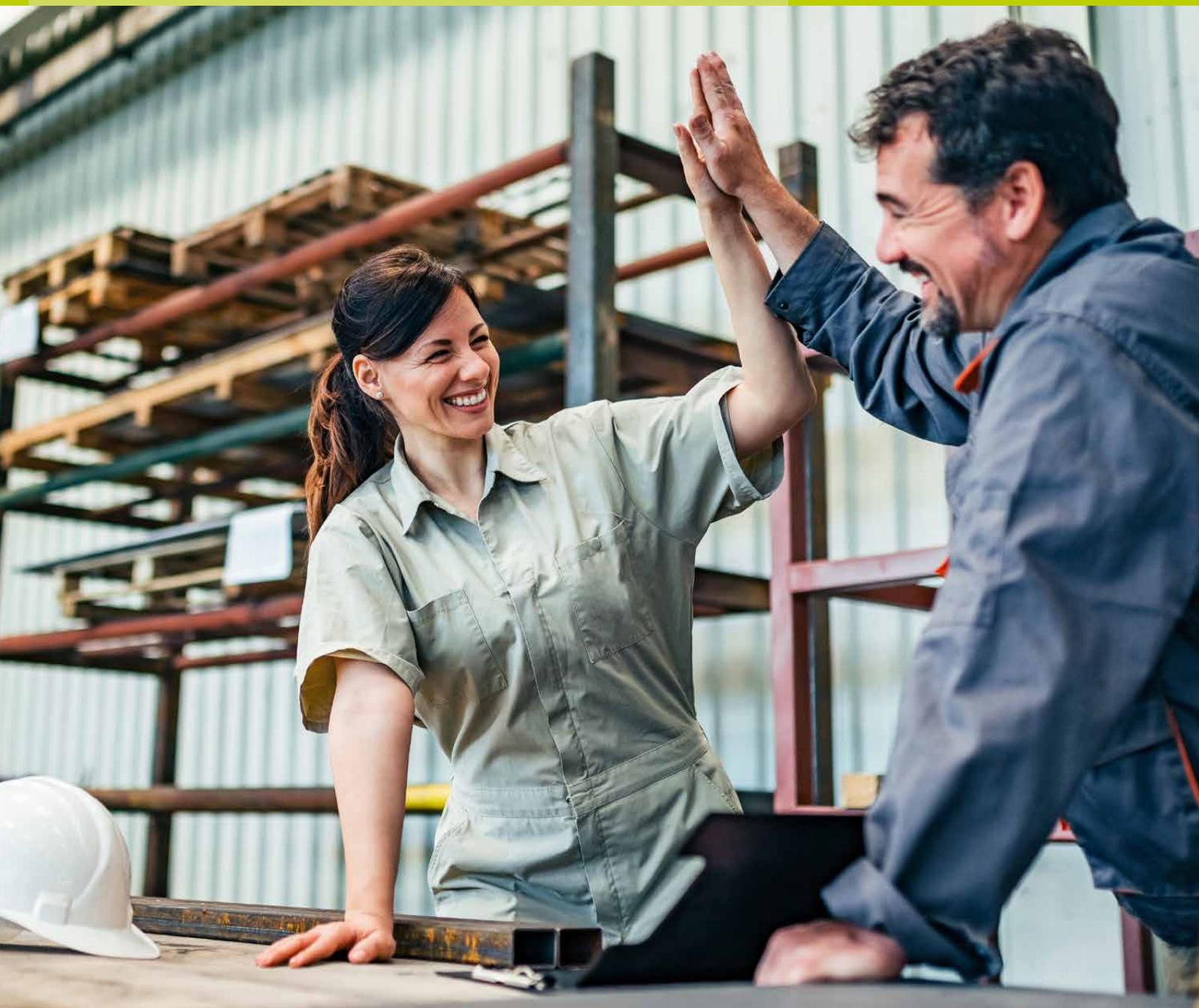




Betriebsübergabe und Betriebsübernahme im Handwerk



Auch in der Zukunft hat das Handwerk seinen Platz

Baden-Württemberg ist mit über 11 Mio. Einwohnern das drittgrößte deutsche Bundesland. Von den über 6 Mio. Erwerbstätigen sind 12,5 % im Handwerk tätig. Die mehr als 141.000 Handwerksbetriebe beschäftigen über 800.000 Menschen und erwirtschaften jedes Jahr einen Umsatz von gut 120 Mrd. Euro. Im Jahr 2023 befanden sich 45.000 Menschen im baden-württembergischen Handwerk in der Ausbildung.

Diese zentrale wirtschaftliche und gesellschaftliche Rolle kann das Handwerk zukünftig nur wahrnehmen, wenn sich auch weiterhin Handwerkerinnen und Handwerker für die Selbstständigkeit entscheiden, egal ob im Rahmen einer Neugründung oder durch die Übernahme eines Unternehmens.

Vor allem potenziellen Nachfolgern bietet sich eine gute Perspektive, denn in den nächsten zehn Jahren stehen ca. ein Drittel der Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg zur Übergabe an. Die Zeiten für Gründer und Betriebsübernehmer sind nicht immer einfach, unsere gesamte Wirtschaft befindet sich in einem steten Wandel, viele neue Herausforderungen gilt es zu meistern. Aber individuelle Handwerksleistungen in Verbindung mit fundierter Beratung und vorbildlichem Service werden auch in Zukunft gefragt sein.

Um sowohl Übernehmer als auch Übergeber im Nachfolgeprozess zu unterstützen, haben die Beraterinnen und Berater der Handwerkskammern in Baden-Württemberg ihr langjähriges Praxiswissen aus der Nachfolgeberatung in dieser Broschüre zusammengefasst. Sie enthält wichtige Informationen und Tipps, die Sie im Nachfolgeprozess unterstützen und Ihnen helfen, entscheidende Fehler zu vermeiden.

Ich freue mich über jeden Übergeber und jeden Übernehmer, die gemeinsam den Fortbestand der Handwerksbetriebe sichern. Sie werden sehen: Es lohnt sich!

Ich wünsche Ihnen hierbei viel Erfolg und hilfreiche Erkenntnisse beim Lesen dieser Broschüre.



Ihr Rainer Reichhold
Präsident von HANDWERK BW

Inhalt

- 1 **Vorwort: Auch in der Zukunft hat das Handwerk seinen Platz**

- 4 **Kapitel 1: Einleitung – die Phasen im Nachfolgeprozess**
 - 5 Die Phasen im Nachfolgeprozess

- 6 **Kapitel 2: Unternehmensnachfolge – die richtige Strategie**
 - 7 Die eigenen Ziele
 - 8 Emotionen und Herausforderungen
 - 12 Aspekte einer gelungenen Nachfolgeregelung

- 18 **Kapitel 3: Der Wert des Unternehmens**
 - 19 Was soll bewertet werden?
 - 20 Betriebswirtschaftliche Aspekte
 - 20 Unternehmensanalyse – Due Diligence
 - 23 Notwendige Unterlagen für die Betriebsübergabe
 - 25 Verfahren der Unternehmensbewertung
 - 27 Pachtpreis
 - 28 Kaufpreisverhandlung

- 30 **Kapitel 4: Die Nachfolgerin oder den Nachfolger finden**
 - 31 Welcher Personenkreis kommt in Frage?
 - 34 Nachfolgebörsen
 - 35 Auswahl und Kennenlernen

36 Kapitel 5: Mögliche Formen der Nachfolgeregelung und wichtiger steuerlicher Aspekte

- 37 Verkauf/Erwerb des Betriebes
- 43 Verpachtung und Pacht eines Betriebes
- 45 Schrittweise Beteiligung an einem Unternehmen
- 51 Schenkung

58 Kapitel 6: Datenschutz und Haftungsrisiken

- 60 Datenschutz bei Betriebsnachfolge und Betriebsverkauf
- 63 Besonderheiten bei Übernahme einer GmbH
- 65 Verpflichtungen aus bestehenden Arbeitsverhältnissen bei Betriebsnachfolge

66 Kapitel 7: Übernahmekonzept und Finanzierung

- 67 Businessplan
- 67 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- 68 Rentabilitätsvorschau
- 69 Kapitalbedarf und Finanzierung

72 Kapitel 8: Vertragsgestaltung

- 73 Formvorschriften bei Verträgen
- 73 Die häufigsten Verträge im Vorfeld einer Betriebsübergabe
- 74 Die wichtigsten Verträge bei Betriebsübergabe
- 79 Unternehmen übernehmen – Namen beibehalten

80 Kapitel 9: Notfallmanagement im Handwerk

84 Kapitel 10: Checklisten, Anhänge, Mustertexte

- 86 Checkliste: Beispiel einer Versorgungsübersicht
- 87 Checkliste: Phasen des Kennlernens bis hin zur Übergabe
- 90 Was müssen Sie bei einer Betriebsübernahme erledigen?
- 92 Checkliste für die Betriebsübergabe/-übernahme
- 98 Haben Sie an alles gedacht? Alles Wichtige von A-Z im Überblick

102 Kapitel 11: Links und Ansprechpartner

- 104 **Stichwortverzeichnis**
- 108 **Impressum**

A young woman and an older man are looking up at a mechanical part of a car. A hand in a red glove is holding a flashlight, illuminating the scene. The background is dark, and the car's metal parts are visible.

Kapitel 1: Einleitung – die Phasen im Nachfolgeprozess

Sie halten die Broschüre zum Thema Nachfolge der Handwerkskammern Baden-Württemberg in der Hand. Darin werden die wesentlichen Aspekte sowohl der Übergabe als auch der Übernahme dargestellt. Damit erhalten Sie die Möglichkeit, über die für Sie wichtigen Themen hinaus auch die Sichtweisen und Fragestellungen der jeweils anderen Seite kennenzulernen und zu verstehen.

Die Phasen im Nachfolgeprozess

Die Broschüre ist aufgeteilt in die einzelnen Phasen eines Nachfolgeprozesses:

Phase I: Sensibilisierung

Kapitel 2

Hier geht es um erste Vorüberlegungen und Voraussetzungen für eine gelungene Nachfolge

Phase II: Vorbereitung

Kapitel 3, 4, 5

Hier erfahren Sie alles Wissenswerte über den Wert eines Unternehmens, mögliche Formen der Übertragung, steuerliche Aspekte der Nachfolge und zur Nachfolgersuche

Phase III: Verhandlung

Kapitel 6, 7, 8

Hier finden Sie Informationen zu Vertragsgestaltung, Finanzierung der Nachfolge, zu Haftungsrisiken und Datenschutz

Phase IV: Umsetzung

Kapitel 9

Hier erhalten Sie Unterstützung zum Notfallmanagement im Handwerk sowie zahlreiche Checklisten, Mustertexte, Links und Ansprechpartner rund um Ihren Nachfolgeprozess

Mit den folgenden Icons sind jeweils Inhalte gekennzeichnet die in diesem Abschnitt für die Zielgruppe Übernehmer beziehungsweise Übergeber besonders relevant und wichtig sind. Sind keine Icons vorhanden, ist der Inhalt für beide interessant.



Übergeber



Übernehmer

Die betriebswirtschaftlichen Berater Ihrer Handwerkskammer unterstützen Sie gerne in allen Phasen des Nachfolgeprozesses. Die Beratung für Mitgliedsbetriebe und Existenzgründer im Handwerk ist kostenfrei, neutral und umfassend. Kommen Sie gerne auf uns zu und vereinbaren Sie ein individuelles Beratungsgespräch.



Kapitel 2: Unternehmensnachfolge – die richtige Strategie

Eine gute Vorbereitung ist alles. Dies gilt vor allem für einen so weitreichenden Schritt wie eine Betriebsübergabe oder -übernahme. Neben Zahlen, Daten, Fakten geht es dabei in erheblichem Maße auch um Emotionen, Wünsche und Befürchtungen der Übergeber und Übernehmer. Das Wissen darüber ist die Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

Die eigenen Ziele

Mit einer Betriebsübernahme und -übergabe werden die Weichen für die Zukunft des Übergebers und seines Nachfolgers gestellt. Setzen Sie sich deshalb rechtzeitig mit Ihren persönlichen und betrieblichen Zielen auseinander, die Sie mit der geplanten Betriebsübergabe bzw. -übernahme verfolgen. Nur wenn es hierüber zu einem gegenseitigen Verständnis kommt, ist eine gute Basis für die Nachfolge gelegt.

Mögliche Ziele des Übergebers:

Persönliche Ziele:

- Finanzielle Absicherung des Übergebers und seiner Familie
- Rechtzeitig die Höhe der Altersversorgung und eventuelle Lücken ermitteln und schließen
- Unabhängig sein vom wirtschaftlichen Erfolg des Nachfolgers
- Keine Verantwortung mehr tragen müssen für Betrieb und Mitarbeiter
- Bei Übergabe innerhalb der Familie: Das Erbe umfassend regeln – sowohl betrieblich als auch privat
- Die Steuerbelastung optimieren
- Freibeträge und Verschonungsregelungen nutzen

Betriebliche Ziele:

- Den Betrieb langfristig sichern und das „Lebenswerk Betrieb“ als Einheit erhalten
- Eigentums- und Führungsverhältnisse im Unternehmen eindeutig regeln
- Der Nachfolger kann den Betrieb erfolgreich weiterführen
- Keine zu hohen finanziellen Belastungen für den Nachfolger schaffen
- Rechtssichere vertragliche Regelungen (Miet-, Pachtverträge etc.) treffen
- Die Arbeitsplätze erhalten und qualifizierte Mitarbeiter im Betrieb halten

Mögliche Ziele des Übernehmers:

Persönliche Ziele:

- Unabhängig sein
- Erfolgreich sein
- Die eigenen Ideen verwirklichen
- Einen angemessenen, finanzierbaren Kaufpreis durchsetzen
- Von den Erträgen leben und fürs Alter vorsorgen können
- Die Risiken durch die Übernahme kalkulierbar gestalten

Betriebliche Ziele:

- Ein gut aufgestelltes Unternehmen übernehmen und weiterentwickeln
- Ertrag sichern, Umsatz und Gewinn steigern
- Klare vertragliche Verhältnisse schaffen
- Langfristig am Markt bestehen können
- Mitarbeiter binden



Übergeber



Übernehmer

Für den potentiellen Übernehmer stellt sich aber in diesem Zusammenhang auch die Frage, welche Vorteile die Übernahme im Vergleich zur klassischen Existenzgründung für ihn bietet.

Mögliche Vorteile einer Betriebsübernahme

- Die häufig mühsame Startphase einer Neugründung entfällt
- Vorhandener Kundenstamm
- Eingearbeitetes Team von Mitarbeitern
- Zweckentsprechende Werkstatträume und ein komplett vorhandenes Betriebsinventar
- Bekanntheitsgrad, Ruf und Image des Betriebes
- Erfahrung, Wissen und bewährte Prozesse sind im Betrieb vorhanden
- Fest kalkulierbarer Kaufpreis
- Unterstützung durch den Vorgänger
- Stufenweise Betriebsübernahme ist möglich
- Vorhandene Kontakte zu Banken, Lieferanten, Kooperationspartnern können genutzt werden
- Betriebsübernahmen können mit öffentlichen Finanzhilfen gefördert werden
- Jahresabschlüsse des Vorgängers liegen vor und können ausgewertet werden

Mögliche Nachteile einer Betriebsübernahme

- Der Betrieb ist zu stark vom Inhaber geprägt
- Höhere Anforderungen an die Führungskompetenz des Nachfolgers
- Ein hoher Kaufpreis bzw. eine hohe Pacht oder Miete und dadurch ein höheres Unternehmerisiko
- Die gesetzliche Verpflichtung zur Übernahme aller bestehenden Arbeitsverhältnisse
- Mitarbeiter, die den neuen Inhaber nicht akzeptieren
- Mitarbeiter, die nicht ausreichend qualifiziert sind
- Veralterte Maschinen oder veraltete Einrichtung
- Kunden, die sich „nicht verkaufen lassen“ und die Geschäftsbeziehung mit dem Nachfolger nicht fortsetzen
- Veralterte Unternehmensprozesse (EDV, Digitalisierung)
- Eingefahrene Strukturen
- Fehlende baurechtliche und planungsrechtliche Voraussetzungen zur Erweiterung des Betriebes
- Haftung für betriebsbedingte Steuern, Gewährleistungen und betriebliche Verbindlichkeiten

Emotionen und Herausforderungen



Übergeber



Übernehmer

Bei einer Betriebsübergabe oder -übernahme spielen emotionale Aspekte eine große Rolle. Sowohl der Übergeber als auch der Übernehmer betreten Neuland. Der Übergeber muss sich von einer Aufgabe verabschieden, die sein Leben bestimmt hat und gleichzeitig seinen Alltag neu und sinnvoll gestalten. Auch der Lebensabend soll durch den Verkauf gesichert werden.

Der Übernehmer wiederum steht vor großen Herausforderungen. Es geht um seine Zukunft und die Zukunft seiner Familie. Denn mit einer Betriebsübernahme sind auch erhebliche finanzielle Risiken verbunden. Die Haftung

für Kredite im Zusammenhang mit der Übernahme trägt der Nachfolger persönlich – unabhängig von der Rechtsform. Umso wichtiger ist es, dass er sein Vorhaben gründlich prüft, mit spitzem Bleistift rechnet und die eigenen Qualifikationen kritisch hinterfragt.

Bei einer Übernahme innerhalb der Familie kann ein zusätzlich auftretender Generationenkonflikt den Nachfolgeprozess erschweren und verzögern. Generell ist es wichtig, die unterschiedlichen Erwartungen herauszuarbeiten und den Nachfolgeprozess daran auszurichten.

Persönliche Qualifikation des Übernehmers

Nicht allein handwerkliches Geschick und Fachwissen zählen. Kaufmännische Kenntnisse, die Fähigkeit zur Mitarbeiterführung, Erfahrungen in Führungsfunktionen, Organisationstalent, Ehrgeiz und starker persönlicher Einsatz sind Eigenschaften, die heute von jedem Existenzgründer verlangt werden.



Das in der Meisterprüfung erworbene Wissen deckt oftmals die Anforderungen nicht vollständig ab, die heute an einen Unternehmer gestellt werden. Zusätzliche Kenntnisse sind gefragt. Ihre Handwerkskammer bietet mit einem breit gefächerten Weiterbildungsprogramm zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterbildung. Sehr gut bewährt hat sich die Fortbildung zum „Betriebswirt des Handwerks“. Damit können sich Handwerksmeisterinnen und -meister zusätzliches Führungswissen aneignen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für das Gelingen der Nachfolge ist die Unterstützung durch die Familie. Insbesondere kommt dem Ehepartner bzw. Lebenspartner eine wesentliche Bedeutung zu.

Des Weiteren gibt es Möglichkeiten für den Übernehmer, sich in der Übergangsphase von erfahrenen Experten beraten bzw. coachen zu lassen.

Sind Sie bereit, Verantwortung und Risiken zu übernehmen? Prüfen Sie deshalb Ihr Potential:

- **Persönlichkeit:** Fähigkeiten wie Kommunikation, Verlässlichkeit, Geduld, Ausstrahlung, Durchsetzungs- und Einfühlungsvermögen
- **Fachliche Qualifikation:** Wissen um Technologien, Verfahren, Problemlösungskompetenz und Methoden sowie Erfahrung
- **Unternehmerische Eignung:** Bereitschaft und Fähigkeit zur Verantwortung, Führungskompetenz, Risikobereitschaft, Spürsinn für Marktnischen, strategisches Denken

Vom Übernehmer zum Unternehmer

Bald jedoch müssen Sie vom verantwortungsvollen Übernehmer zum innovativen, gestaltenden und vorausschauenden Unternehmer werden, der den Betrieb weiterentwickelt und in eine neue erfolgreiche Zukunft führt. Eine Garantie für den Erfolg Ihres Betriebs kann Ihnen natürlich niemand geben. Um sich am Markt behaupten zu können, müssen Sie auf entscheidende Erfolgsfaktoren setzen und sich Gedanken zu Ihrer zukünftigen Strategie machen.

■ Beratung und Coaching:

Als Betriebsübernehmer werden Sie gleich vom Start weg mit vielfältigen und komplexen Fragestellungen konfrontiert. Fehler in der Startphase können Sie teuer zu stehen kommen. Damit es nicht so weit kommt, können Sie von Anfang an auf die kostenfreien Beratungen der Handwerkskammern und der Fachverbände sowie auf externes Coaching setzen. Das hilft Ihnen, Fehler zu vermeiden und die Erfolgchancen zu verbessern. Über Förderprogramme des Landes und des Bundes können Sie Zuschüsse zu den Beratungskosten beantragen.

■ Dienstleistungen und Service:

Um im harten Wettbewerb bestehen zu können, müssen Sie besser als Ihre Mitbewerber sein. Kundenfreundlichkeit, Serviceorientierung und ein attraktives Leistungsangebot sind das A und O. Bei der Zusammenstellung Ihres Produkt- und Leistungsangebots sollten Sie sich nicht nur auf Ihre Kernleistungen beschränken, sondern ergänzende Dienstleistungen anbieten, mit der Sie Ihre Zielgruppe begeistern und einen zusätzlichen Nutzen für Ihre Kunden stiften.

■ Kapitalbedarf:

Achten Sie unbedingt darauf, dass die finanzielle Basis Ihrer Betriebsübernahme stimmt. Ermitteln Sie den gesamten Kapitalbedarf sorgfältig und planen Sie ausreichend liquide Mittel für „Unvorhergesehenes“ ein. Beim Kapitalbedarf geht es nicht nur um den Übernahmepreis sowie Investitionen in Maschinen, Einrichtung, Fahrzeuge und Werkzeuge, sondern auch um angemessene Betriebsmittel zur Finanzierung der Anlaufphase und zur Vorfinanzierung Ihrer Aufträge.

■ Kooperationspartner:

Kunden wünschen sich immer häufiger Komplettleistung aus einer Hand. Von der Planung, Konzeption über die Fertigung bis zur Endmontage möchte der Kunde nur einen Ansprechpartner haben. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, brauchen Sie gute seriöse Partner, mit denen Sie Ihre eigenen Leistungen ergänzen, um so dem Kunden eine umfassende Lösung bieten zu können.



■ Kundenorientierung:

Versetzen Sie sich in Ihre Zielgruppe und stellen Sie die Wünsche der Kunden in den Mittelpunkt Ihres betrieblichen Handelns. So gelingt es Ihnen, mit attraktiven Leistungen lukrative Aufträge zu akquirieren. Damit auch Ihre Mitarbeiter kundenorientiert auftreten, müssen sie in das Servicekonzept einbezogen und eventuell geschult werden.

■ Mitarbeiter:

Gute und engagierte Mitarbeiter sind die Grundlage Ihres Unternehmenserfolgs. Bei einer Betriebsübernahme arbeiten Sie mit dem bestehenden Personal weiter, denn Sie sind verpflichtet, die bestehenden Arbeitsverhältnisse zu übernehmen. Der Personalführung und Entwicklung der vorhandenen Mitarbeiter kommen daher eine besonders große Rolle zu. Achten Sie bei Neueinstellungen auf eine sorgfältige Personalauswahl, ein gutes Betriebsklima, ständige Weiterbildung und Leistungsanreize für Ihre Mitarbeiter.

■ Neue Technologien:

Der Einsatz neuer Technologien bringt oft einen Wettbewerbsvorteil. Neueste Maschinen und Geräte, die Verarbeitung neuester Werkstoffe und vor allem der Einsatz neuer Informations- und Kommunikationstechnologien können Ihre Arbeit rationalisieren. Dasselbe gilt für die zunehmenden Digitalisierungsprozesse, mit denen Abläufe vereinfacht und die Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden.

■ Nachhaltige Unternehmensführung:

Der Nachhaltigkeitsaspekt im Unternehmen gewinnt immer mehr an Bedeutung. Er kann gewinnbringend in der Öffentlichkeitsarbeit eingesetzt werden. Bei Finanzierungen gibt es bereits heute bessere Konditionen, wenn die Nachhaltigkeit im Betrieb nachgewiesen wird. Hier geht es um wirtschaftliche, ökologische und soziale Faktoren.

■ Problemlösungen:

Werden Sie zum Problemlöser! Wer Probleme beim Kunden nicht nur erkennt, sondern auch gleichzeitig eine Lösung anbieten kann, hat die besten Chancen auf lukrative Aufträge. Voraussetzung dafür ist, dass Sie sich in die Situation des Kunden versetzen und ihm den Nutzen Ihrer Arbeit deutlich machen können.

■ Qualifikation:

Entscheidend ist Ihre technische und kaufmännische Qualifikation. Jahrelange Berufserfahrungen, vor allem in leitender Position, Erfahrungen in der Beratung und im Verkauf, im Umgang mit Kunden und in der Abwicklung von Aufträgen sind die wichtigsten Grundlagen.



■ **Qualität:**

Die Kunden fordern Qualität und Zuverlässigkeit bei einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Entscheidend ist dabei nicht nur das handwerkliche Können eines Unternehmers. Auch die gute Organisation des Betriebs, ein funktionierendes Zeitmanagement, rationelle Arbeitsabläufe, eine effiziente Büroverwaltung und kompetente und freundliche Mitarbeiter gehören dazu. Durchsetzen wird sich im Wettbewerb immer der Bessere.

■ **Zielsetzungen:**

Erfolgreiche Unternehmer haben Ziele. Werden Sie sich über Ihre eigenen Ziele klar. Egal, ob Sie es anstreben, Marktführer in einer bestimmten Region zu sein, ein bestimmtes Qualitätsniveau zu besetzen, oder eine bestimmte Rendite zu erwirtschaften. Nur wenn Sie sich Ziele setzen, können Sie außergewöhnliche Leistungen bringen. Lassen Sie auch Ihre Mitarbeiter nicht über die Betriebsziele im Unklaren, denn nur wenn alle an einem Strang ziehen, werden Sie erfolgreich sein.

Optimaler Übergang

Von Vorteil ist bei den meisten Übernahmen, wenn der Übergeber zumindest in der Übergangsphase dem Übernehmer mit Rat und Tat zur Seite steht und ihn in allen Belangen des Betriebes unterstützt. In der Praxis wird oft der Übergeber für eine Übergangsphase im Betrieb als Angestellter tätig. Dies schafft Akzeptanz und Vertrauen bei Mitarbeitern und Geschäftspartnern und ermöglicht eine gute Einarbeitung des Übernehmers.

Aspekte einer gelungenen Nachfolgeregelung



Übergeber

Die Altersversorgung des Betriebsübergebers

Aus Sicht des Übergebers ist der Betrieb oft ein wesentlicher Baustein der Altersversorgung. Diese Unternehmer sind bei der finanziellen Absicherung ihres Ruhestands darauf angewiesen, dass sie noch Einnahmen aus dem Betrieb erhalten, sei es in Form einer Pacht, Miete, Rente oder in Form eines Arbeitsentgelts. Der Übergeber sollte zunächst klären, in welcher Höhe er noch Einnahmen benötigt, um eventuelle Versorgungslücken zu decken. In einer Versorgungsübersicht (Vorlage siehe Kapitel 10) werden die monatlichen Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt. Dies darf allerdings nicht zu überhöhten Vorstellungen oder Forderungen führen.



Übernehmer

Handwerksrechtliche Voraussetzungen für den Übernehmer

Für den Übernehmer gilt es zu klären, ob und wie er die handwerksrechtlichen Voraussetzungen erfüllen kann. Besitzt er die notwendige Qualifikation, um die Voraussetzungen selbst zu erfüllen oder benötigt er gegebenenfalls einen technischen Betriebsleiter?

Als Gewerbetreibender im Handwerk sind Sie verpflichtet, sich in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke sowie

handwerksähnlichen Gewerbe eintragen zu lassen. Hierfür ist ein eigenständiger Antrag notwendig, den Sie auf der Webseite Ihrer Handwerkskammer finden.

Die Handwerksordnung unterscheidet zwischen zulassungspflichtigen und zulassungsfreien Handwerken (Anlage A) sowie handwerksähnlichen Gewerben (Anlage B).

Zulassungspflichtige Handwerke nach Anlage A der Handwerksordnung:

- Augenoptiker
- Bäcker
- Behälter- und Apparatebauer
- Boots- und Schiffbauer
- Böttcher
- Brunnenbauer
- Büchsenmacher
- Chirurgiemechaniker
- Dachdecker
- Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher
- Elektromaschinenbauer
- Elektrotechniker
- Estrichleger
- Feinwerkmechaniker
- Fleischer
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
- Friseure
- Gerüstbauer
- Glasbläser und Glasapparatebauer
- Glaser
- Glasveredler
- Hörakustiker
- Informationstechniker
- Installateur und Heizungsbauer
- Kälteanlagenbauer
- Karosserie- und Fahrzeugbauer
- Klempner
- Konditoren
- Kraftfahrzeugtechniker
- Land- und Baumaschinenmechatroniker
- Maler und Lackierer
- Maurer und Betonbauer
- Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik
- Metallbauer
- Ofen- und Luftheizungsbauer
- Orgel- und Harmoniumbauer
- Orthopädienschuhmacher
- Orthopädietechniker
- Parkettleger
- Raumausstatter
- Rollladen- und Sonnenschutztechniker
- Schilder- und Lichtreklamehersteller
- Schornsteinfeger
- Seiler
- Steinmetzen und Steinbildhauer
- Straßenbauer
- Stuckateure
- Tischler
- Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer
- Werkstein- und Terrazzohersteller
- Zahntechniker
- Zimmerer
- Zweiradmechaniker

Ein zulassungspflichtiges Handwerk dürfen Sie selbstständig ausüben, wenn Sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:

1. **Sie haben selbst die Meisterprüfung in dem Beruf abgelegt, den Sie ausüben wollen, oder eine vergleichbare Qualifikation.** Gründer mit einem Techniker-, Industriemeister- oder Hochschulabschluss können mit einem zulassungspflichtigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, sofern es dem Studien- oder dem Schulschwerpunkt ihrer Prüfung entspricht. Ein Praxisnachweis ist nicht mehr erforderlich.
2. **Sie sind ein qualifizierter Geselle (sog. „Altgesellenregelung“).** Dazu zählen Sie, wenn Sie nach bestandener Gesellenprüfung eine Tätigkeit von mindestens sechs Jahren, davon vier Jahre in leitender Stellung, nachweisen können. Die Tätigkeit muss dem Handwerk der Gesellenprüfung entsprechen. Die Altgesellenregelung gilt nicht für das Schornsteinfeger-, Augenoptiker-, Hörakustiker-, Orthopädietechniker-, Orthopädienschuhmacher- und Zahntechnikerhandwerk. Leitend heißt, dass Sie während der geforderten vier Jahre eigene Entscheidungsbefugnisse im Betrieb oder einem wesentlichen Betriebsteil hatten. Wichtig ist auch, dass diese leitende Tätigkeit mit betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Aufgaben verbunden war. Sollte dies nicht der Fall sein, müssen Sie sich in diesem Bereich eventuell noch qualifizieren. Die leitende Tätigkeit ist durch entsprechende Nachweise (z. B. Zeugnisse, Arbeitsverträge, Stellenbeschreibung etc.) zu bestätigen.
3. **Sie erhalten eine Ausnahmegewilligung.** Den Antrag müssen Sie bei Ihrer zuständigen Handwerkskammer stellen. Die Ausnahmegewilligung kann unter Auflagen und Bedingungen oder befristet erteilt werden. In der Regel sind Kenntnisprüfungen abzulegen. Dies ist individuell zu prüfen. Die Gesellenprüfung im entsprechenden Handwerk muss in der Regel vorliegen.
4. **Sie beschäftigen einen Betriebsleiter.** Diese Person muss eine der oben genannten Qualifikationen besitzen und in die Handwerksrolle eingetragen werden. Dieser Betriebsleiter muss in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis mit einem bestimmten Beschäftigungsumfang stehen.
5. **Sie gründen eine Personengesellschaft.** Sie möchten sich zusammen mit einem Partner selbstständig machen. Die Eintragungsvoraussetzungen werden erfüllt, wenn mindestens einer der Partner die erforderliche Qualifikation besitzt oder Sie einen Betriebsleiter beschäftigen. Geeignete Personengesellschaften sind vor allem die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die Kommanditgesellschaft (KG) und die Offene Handelsgesellschaft (OHG). Besondere Vorsicht ist geboten, falls Sie sich an einer bestehenden Personengesellschaft beteiligen. Dies könnte negative handwerksrechtliche Auswirkungen haben.



6. Sie gründen eine Kapitalgesellschaft. Entscheiden Sie sich für die Rechtsform der juristischen Person (GmbH, Unternehmergesellschaft), so müssen Sie der Handwerkskammer einen Betriebsleiter benennen, der für die technische und fachliche Leitung des Betriebes verantwortlich ist. Diese Person muss dann eine der genannten Qualifikationen erfüllen.

Die Anlage B der Handwerksordnung ist geteilt. Im Abschnitt 1 sind die Handwerke aufgeführt, bei denen der Meisterbrief nicht mehr die Voraussetzung für die Selbstständigkeit ist. Bei den B1-Berufen bleibt der Meisterbrief weiterhin Gütesiegel und steht für Qualität und Vertrauen. Die handwerksähnlichen Gewerbe sind in Anlage B Abschnitt 2 der Handwerksordnung enthalten. Für deren Ausübung ist ebenfalls kein Qualifikationsnachweis erforderlich.

Die in der Anlage B Abschnitt 1 verzeichneten zulassungsfreien Gewerke sind:

- Bestatter
- Bogenmacher
- Brauer und Mälzer
- Buchbinder
- Edelsteinschleifer und -graveure
- Feinoptiker
- Fotografen
- Galvaniseure
- Gebäudereiniger
- Geigenbauer
- Glas- und Porzellanmaler
- Gold- und Silberschmiede
- Graveure
- Handzuginstrumentenmacher
- Holz- und Bautenschützer (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
- Holzbildhauer
- Holzblasinstrumentenmacher
- Keramiker
- Klavier- und Cembalobauer
- Korb- und Flechtwerkgestalter
- Kosmetiker
- Kürschner
- Maßschneider
- Metall- und Glockengießer
- Metallbildner
- Metallblasinstrumentenmacher
- Modellbauer
- Modisten
- Müller
- Präzisionswerkzeugmechaniker
- Print- und Medientechnologen
- Sattler und Feintäschner
- Schuhmacher
- Segelmacher
- Textilgestalter (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)
- Textilreiniger
- Uhrmacher
- Vergolder
- Wachszieher
- Weinküfer
- Zupfinstrumentenmacher

Die in Anlage B Abschnitt 2 verzeichneten Gewerke sind:

- Änderungsschneider
- Appreteure, Dekateure
- Asphaltierer (ohne Straßenbau)
- Ausführung einfacher Schuhreparaturen
- Bautrocknungsgewerbe
- Betonbohrer und -schneider
- Bodenleger
- Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung
- Bürsten- und Pinselmacher
- Daubenhauer
- Dekorationsnäher (ohne Schaufensterdekoration)
- Einbau von genormten Baufertigteilen (zum Beispiel Fenster, Türen, Zargen, Regale)
- Eisenflechter
- Fahrzeugverwerter
- Fleckteppichhersteller
- Fleischzerleger, Ausbeiner
- Fuger (im Hochbau)
- Gerber
- Getränkeleitungsreiniger
- Handschuhmacher
- Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
- Holzblockmacher
- Holzleitmacher (Sonderanfertigung)
- Holzreifenmacher
- Holzschindelmacher
- Holzschuhmacher
- Innerei-Fleischer (Kuttler)
- Kabelverleger im Hochbau (ohne Anschlussarbeiten)
- Klavierstimmer
- Kunststopfer
- Lampenschirmhersteller (Sonderanfertigung)
- Maskenbildner
- Metallsägen-Schärfer
- Metallschleifer und Metallpolierer
- Muldenhauer
- Plisseebrenner
- Rammgewerbe (Einrammen von Pfählen im Wasserbau)
- Requisiteure
- Rohr- und Kanalreiniger
- Schirmmacher
- Schlagzeugmacher
- Schnellreiniger
- Speiseeishersteller (mit Vertrieb von Speiseeis mit üblichem Zubehör)
- Steindrucker
- Stoffmaler
- Tankschutzbetriebe (Korrosionsschutz von Öltanks für Feuerungsanlagen ohne chemische Verfahren)
- Teppichreiniger
- Textil-Handdrucker
- Theater- und Ausstattungsmaler
- Theaterkostümnäher
- Theaterplastiker

Rechtzeitige Planung und Vorbereitung

Die Suche nach einem Nachfolger sollte rechtzeitig angegangen werden. Oft werden bis zu fünf Jahre benötigt, bis die Nachfolge unter Dach und Fach ist. Neben den handwerksrechtlichen Voraussetzungen sollte der Nachfolger technisches und kaufmännisches Wissen besitzen, eine Unternehmerpersönlichkeit sein und auch über ausreichend Eigenkapital verfügen.



Übergeber

Ein übernahmefähiger Betrieb

Nur Betriebe, die heute und auch morgen noch wettbewerbsfähig sind und eine positive wirtschaftliche Perspektive haben, bieten eine solide Basis. Prüfen Sie, ob das Produkt- und Leistungsprogramm, der Standort, die Mitarbeiter, die maschinelle Ausstattung und die Organisation zu Ihren Vorstellungen passen. Wenn Sie vor der Übernahme einige Zeit in dem Betrieb mitarbeiten, gewinnen Sie einen detaillierten Einblick unter anderem auch zu den bestehenden Kundenbeziehungen und den Mitarbeitern.

Sorgfältige Analyse des zu übernehmenden Unternehmens

Die Entscheidung für eine Betriebsübernahme hat eine große Tragweite und muss deshalb sorgfältig vorbereitet werden. Nehmen Sie das gesamte Unternehmen unter die Lupe. Vergleichen Sie Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten Jahre mit Branchendurchschnittswerten, die Sie vom betriebswirtschaftlichen Berater Ihrer Handwerkskammer erhalten. Ist der Kaufpreis angemessen und finanzierbar? Siehe hierzu auch Kapitel 3.



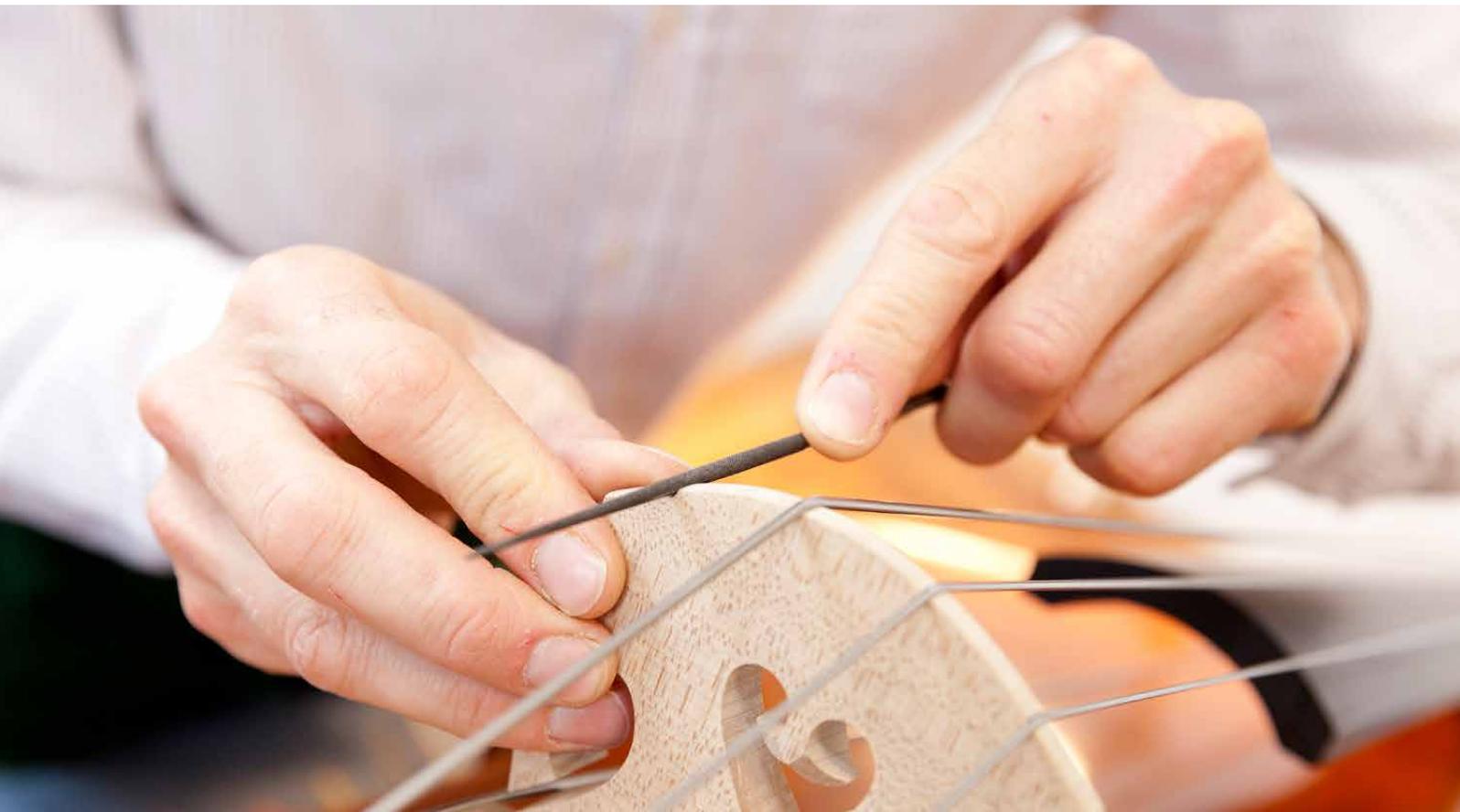
Übernehmer

Sinnvolle steuerliche und rechtliche Gestaltung

Binden Sie Ihren Steuerberater frühzeitig in Ihre Planung ein und prüfen Sie sorgfältig die steuerlichen Auswirkungen und die rechtlichen Aspekte der Nachfolgeregelung.



Übergeber





Kapitel 3: Der Wert des Unternehmens

Bei keinem anderen Thema ist die Gefahr so groß, dass die Beteiligten unterschiedliche Vorstellungen haben, wie bei der Bewertung eines Unternehmens.

Der Nachfolger ist daran interessiert, einen möglichst geringen Kaufpreis zu zahlen.

Der Übergeber überschätzt dagegen häufig den Wert seines Unternehmens. Das ist nachvollziehbar und verständlich, da das Unternehmen häufig sein Lebenswerk darstellt. Allerdings hat diese Einschätzung Nachteile, die zunächst nicht erkennbar sind:

- Ein hoher Kaufpreis, eine hohe Pacht oder hohe Auszahlungen des Nachfolgers an andere Erben werden es schwierig machen, einen Nachfolger zu finden, der bereit und in der Lage ist, diese Beträge zu bezahlen.
- Der Nachfolger läuft Gefahr, dass bei einem überhöhten Kaufpreis, bei einer zu hohen Pacht oder zu hohen Auszahlungen an weichende Erben und den damit verbundenen Finanzierungskosten der Betrieb nicht mehr wirtschaftlich geführt werden kann und der Bestand des Unternehmens gefährdet wird.

Oft existiert bei den bisherigen Inhabern lediglich eine ungenaue Vorstellung über den Wert des eigenen Unternehmens. Diese Vorstellung weicht dann auch oft erheblich von den tatsächlich erzielbaren Preisen ab. Zudem sind diese Vorstellungen geprägt durch die Verhältnisse in den letzten Jahren. Der Nachfolger richtet seinen Blick dagegen in die Zukunft. Aus diesem Grund ist es wichtig, den Unternehmenswert objektiv zu ermitteln, um eine faire Basis für beide Parteien in den Verhandlungen zu schaffen. Nutzen Sie deshalb gerade für den Bereich der Unternehmensbewertung die Beratung durch die betriebswirtschaftlichen und technischen Berater Ihrer Handwerkskammer.

Was soll bewertet werden?

Häufig sprechen die beiden Parteien von ihren Preisvorstellungen, ohne dass sie genau definiert haben, was übergeben werden soll. Solche Gespräche können zu keinem Ergebnis führen. Bevor über Preise gesprochen wird, muss konkret festgelegt sein:

- Soll ein Betrieb als Ganzes bewertet werden oder nur einzelne Wirtschaftsgüter?
- Wenn ja, welche Wirtschaftsgüter? Nur materielle oder auch immaterielle?
- Sollen ebenfalls Verbindlichkeiten übernommen werden?
- Sollen GmbH-Anteile bewertet werden?



Übergeber

Betriebswirtschaftliche Aspekte

Bei der Unternehmensnachfolge stellt sich immer die zentrale Frage, ob die Erträge des Betriebes weiterhin ausreichend sind und das Geschäftsmodell auch zukünftig eine gute Einkunftsquelle darstellt. In jedem Fall gilt: Keine Betriebsübernahme ohne gründliche Prüfung und Planung auf beiden Seiten.

Unternehmensanalyse – Due Diligence

Die Unternehmensanalyse (Due Diligence) umfasst eine detaillierte und sorgfältige Analyse eines Unternehmens bzw. der Funktionsbereiche eines Unternehmens. Dabei werden mit der erforderlichen und gebührenden Sorgfalt die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken aufgezeigt, um fundierte und rationale Entscheidungen treffen zu können.

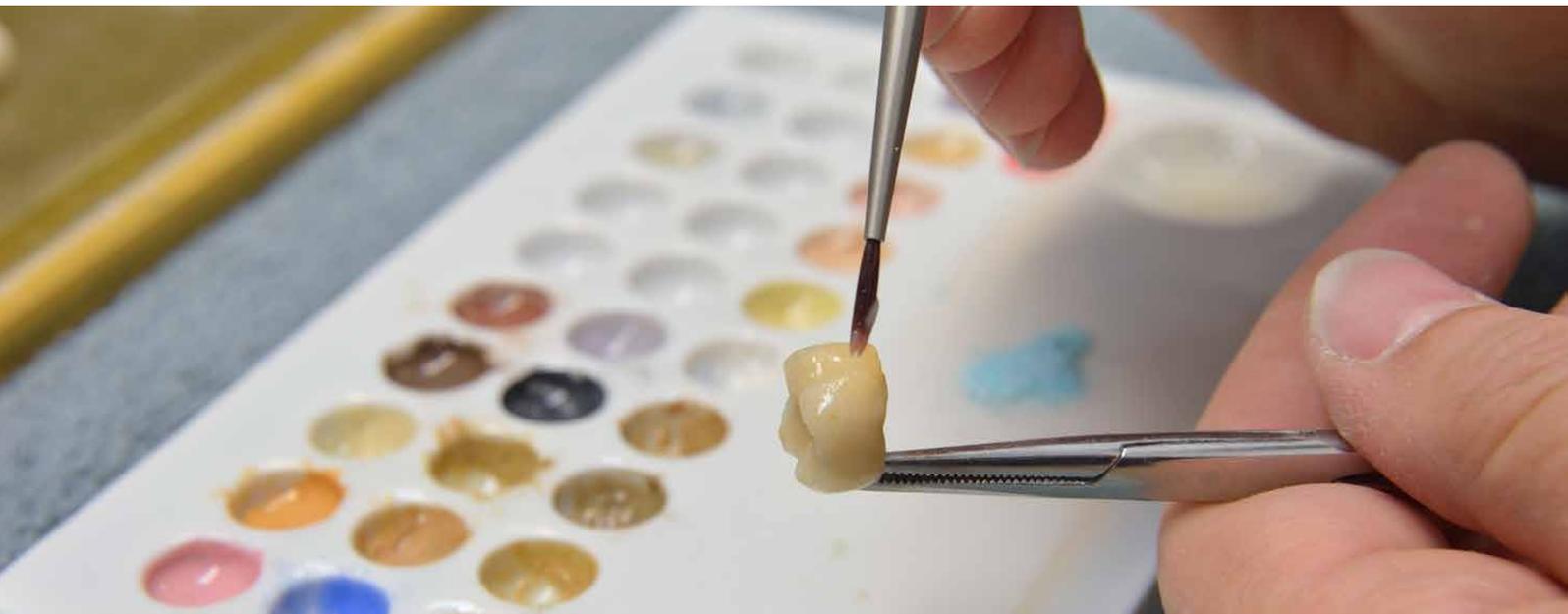


Übernehmer

Due Diligence durch den Kaufinteressenten

Das Unternehmen wird vor einem Kauf sorgfältig geprüft. Dafür verwendet der oder verwenden die Prüfer die zur Verfügung gestellten Unterlagen. Das Ziel der Prüfung ist es, möglichst alle Risiken zu erkennen, um einen guten Überblick über das Unternehmen zu erhalten. Die Prüfung analysiert die Stärken und Schwächen und spielt somit eine wichtige Rolle bei der Wertermittlung. Mit dem Kauf übernimmt der Käufer in der Regel auch die Forderungen, Rechtsstreitigkeiten, Verbindlichkeiten, Steuerschulden oder Ausfallrisiken. Daher geht es nicht nur um eine Transparenz des Verkäufers, denn möglicherweise kennt er selbst die Risiken gar nicht alle.

Um alle Felder im Handwerk prüfen zu können, werden entweder Experten mit sehr viel Fachwissen in mehreren Bereichen oder, in seltenen Fällen, ein Team aus Experten benötigt. Beim Verkauf von großen Unternehmen werden dafür häufig externe Berater bzw. Beratungsfirmen engagiert (z. B. Steuerberater, Unternehmensberater, Anwälte, Wirtschaftsprüfer etc.). Diese garantieren in der Regel, dass wichtige Felder geprüft sind, haften auch für die erstellten Unterlagen und das Ergebnis der Prüfung.



In der Praxis ergibt sich folgendes Problem. Schon ein kleines Unternehmen beinhaltet theoretisch alle Prüfungsthemen wie:

- Wurde die Mehrwertsteuer richtig abgeführt?
- Wurden alle Arbeitnehmer richtig angemeldet?
- Gibt es das Risiko eines Rechtsstreits mit einem Kunden oder einem Mitbewerber?

Der Aufwand, dies alles rechtssicher auszuschließen, steht dabei nicht in einem sinnvollen Verhältnis zum Verkaufspreis. Daher erfolgt hier in der Regel eine Abwägung von Risiko und Kosten.

Eine professionelle Due Diligence durch ein Team von Unternehmensberatern ist bei kleinen Unternehmen für beide Seiten ausgeschlossen. Der Käufer ist nicht bereit, so hohe Kosten zusätzlich zum Kaufpreis für die Prüfung auszugeben und die Unternehmensberatung kann nicht für die Risiken haften, wenn sie nicht tatsächlich umfangreich prüfen kann. Der Käufer muss also darauf vertrauen, dass der Verkäufer erstens alle ihm bekannten Risiken transparent gemacht hat und zweitens keine unbekanntes Risiken im Unternehmen schlummern. Je nach Geschäftsmodell und Unternehmensgröße sind diese Risiken sehr unterschiedlich gelagert.

Eine Due Diligence benötigt Zeit und kostet Geld, insbesondere die Honorare für Berater. Sie schützt aber vor Risiken und teuren Fehlentscheidungen.

Die Darstellung einer exemplarischen Due Diligence kann nie vollständig sein. Da jedes Unternehmen und jede Branche unterschiedlich sind, sind auch die Anforderungen in der Unternehmensprüfung in jedem Einzelfall unterschiedlich.

Einflüsse auf den Unternehmenswert. Allgemein gilt:

■ Inhaberabhängigkeit:

Je stärker ein Unternehmen vom Inhaber, von dessen Wissen, Fähigkeiten und Kontakten, seiner Führung und seinen Entscheidungen abhängig ist, desto größer ist das Risiko für einen Nachfolger und desto geringer ist der Wert des Unternehmens. Zu prüfen ist auch, ob es einen Stellvertreter oder eine zweite Führungsebene gibt.

■ Personenabhängigkeit:

Manche Handwerksbetriebe sind nicht nur vom Unternehmer, sondern auch stark von einzelnen Mitarbeitern abhängig. Hier gilt das Gleiche: Je größer die Abhängigkeit von einzelnen Personen ist, desto größer ist das Risiko und desto geringer ist der Wert des Betriebes. Versuchen Sie, eine allzu starke Abhängigkeit des Unternehmens von einzelnen wenigen Personen zu vermeiden. Wichtige Aufgaben in Ihrem Unternehmen sollten nicht nur von Ihnen bzw. einem leitenden Mitarbeiter vorgenommen werden können, sondern auf mehrere Schultern verteilt werden.





Übernehmer



Übergeber

- **Branchenkonjunktur:**
Die Branchenkonjunktur kann ein einzelner Betrieb nicht beeinflussen. Möglicherweise besetzt er jedoch eine Nische, die von der Branchenkonjunktur unabhängig ist. Informieren Sie sich rechtzeitig über die Aussichten in Ihrer Branche und versuchen Sie, durch geeignete Marketing- und Organisationsmaßnahmen die Stellung Ihres Betriebes gegenüber einer möglicherweise negativ eingestuften Branchenkonjunktur zu verbessern.
- **Analyse der wirtschaftlichen Situation (Bilanzanalyse):**
Die Bilanzanalyse stellt aus verfügbaren Zahlen und Daten der letzten Jahresabschlüsse eines Unternehmens zusätzliche Informationen zur Analyse und Bewertung bereit. Sie gibt Auskünfte über die wirtschaftliche und finanzielle Situation. Daraus ist ersichtlich, wie sich Umsatz und Gewinn sowie Vermögen und Schulden entwickelt und welche Veränderungen diese Entwicklungen beeinflusst haben. Die aktuellsten Zahlen haben ein größeres Gewicht. Ziel ist eine Beurteilung der aktuellen und die Prognose der zukünftigen wirtschaftlichen Lage und Entwicklung des Betriebs. Die wichtigsten Kennzahlen hierfür sind: Eigenkapitalquote, Eigenkapitalrentabilität, Fremdkapitalquote, Cashflow, Anlagendeckungsgrad und der statistische Verschuldungsgrad. Außerdem kann die Vermögensstruktur separat analysiert werden.
- **Produkt- und Leistungsangebot:**
Ein aktuelles Produkt- und Leistungsangebot, attraktive Produkte und Dienstleistungen, die den Wünschen der Kunden entsprechen, wirken sich positiv auf den Unternehmenswert aus. Halten Sie die Qualität und Attraktivität Ihres Leistungsangebotes immer auf dem neuesten Stand. Orientieren Sie sich an den Wünschen Ihrer Kunden.
- **Kundenabhängigkeit:**
Betriebe, die stark von einem oder wenigen Kunden abhängig sind, bergen ein hohes Risiko und dies wirkt sich negativ auf den Wert des Betriebes aus. Vermeiden Sie unbedingt die Abhängigkeit von einem oder wenigen Hauptkunden. Ein guter Mix aus gewerblichen, öffentlichen und privaten Auftraggebern erhöht den Wert Ihres Unternehmens.
- **Lieferantenabhängigkeit:**
Zahlreiche Handwerksbetriebe hängen stark von ihren Lieferanten bzw. von einzelnen Herstellern ab. Hier gilt dasselbe wie bei der Kundenabhängigkeit.
- **Standort und Wettbewerb:**
Ein attraktiver Standort (z. B. gute Erreichbarkeit, hohe Kundefrequenz, ausreichend Platz, gutes äußeres Erscheinungsbild, geringe Kosten) ist in vielen Handwerksbranchen ein wichtiger Erfolgsfaktor und wirkt sich somit positiv auf den Wert aus. Wenn sich der Betrieb in gemieteten Räumen befindet, ist ein langfristiger Mietvertrag für den Übernehmer

unerlässlich. Versuchen Sie, Ihren Standort so attraktiv wie möglich zu gestalten. Reagieren Sie rechtzeitig auf eventuell anstehende Veränderungen.

■ Personalstruktur:

Der Fachkräftemangel, der sich in allen Handwerksbranchen bemerkbar macht, zeigt, wie wichtig das Thema Mitarbeiter auch bei einer Betriebsnachfolge ist. Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter, eine geringe Personalfuktuation, ein gutes Betriebsklima und eine gemischte Altersstruktur zeichnen einen attraktiven Betrieb aus. Achten Sie darauf, dass Ihre Mitarbeiter sich regelmäßig weiterbilden und gut qualifiziert sind. Durch regelmäßige Gespräche erreichen Sie eine höhere Motivation und eine gefestigte Mitarbeiterstruktur.

■ Betriebsausstattung:

Der Erfolg und damit der Wert Ihres Betriebes wird nicht zuletzt durch eine moderne und auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Ausstattung mit Maschinen, Geräten und Einrichtung beeinflusst. Gerade vor einem anstehenden Verkauf des Unternehmens sollte der Betrieb auf dem neuesten Stand sein.

■ Sonstige betriebliche Risiken:

Überprüfen Sie kritisch, ob und welche Risiken bestehen. Dazu zählen beispielsweise Gewährleistungsansprüche, Umweltrisiken, befristete Genehmigungen, auslaufende Verträge, aber auch Pensionszusagen ohne entsprechende Rückdeckung. Sie mindern möglicherweise den Wert des Betriebes.

Notwendige Unterlagen für die Betriebsübergabe

Ein potenzieller Übernehmer eines Betriebes benötigt für seine Prüfung aktuelle und aussagefähige Unterlagen. Aufgabe des Übergebers ist, ihm diese Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Je umfangreicher und aktueller die bereitgestellten Unterlagen sind, desto schneller verläuft die Prüfung durch den Übernehmer, desto schneller können die weiteren Gespräche und Vorbereitungen der Transaktion fortgesetzt werden. Es muss deshalb im Interesse des Übergebers liegen, den Prozess nicht zu verzögern. Inhaber von Handwerksbetrieben legen großen Wert auf Vertraulichkeit. Sie haben Angst, dass wichtige interne Informationen missbräuchlich genutzt werden. Deshalb sollte darauf geachtet werden, zuerst eine schriftliche Vertraulichkeitserklärung (Datenschutzerklärung) zu verlangen, bevor Informationen erteilt und ausgehändigt werden (siehe hierzu auch Kapitel 6).

Eine gründliche Überprüfung des Angebots und der Angaben des Vorgängers sind unerlässlich – auch bei einer Betriebsübernahme innerhalb der Familie oder bei einer Übernahme des Betriebs von einem bisherigen Arbeitnehmer. Junge, unerfahrene Übernehmer scheuen sich häufig davor,



Übergeber



Übernehmer



genaue Angaben zu erfragen oder auf schriftlichen Unterlagen zu beharren. Damit gehen sie ein hohes Risiko ein.

Die folgenden Informationen und Unterlagen sind sowohl für die Due Diligence des eventuellen Übernehmers als auch für die Bewertung des Unternehmens wichtig:

- Die letzten zwei bis vier Jahresabschlüsse (Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung bzw. bei Kleinbetrieben Einnahmenüberschussrechnungen der letzten Jahre)
- Aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWAs)
- Listen von Kunden und wichtigen Lieferanten (Datenschutz beachten)
- Informationen zu den Arbeitnehmern, Personalakten, Arbeitsverträge (Datenschutz beachten)
- Markteinschätzung, Mitbewerber-Situation
- Umsatz- und Ertragsplanungen
- Liquiditätsplan
- Unterlagen zur Struktur des Unternehmens (Organisation, Prozesse etc.)
- Unterlagen zu den Eigentumsverhältnissen und Grundbuchauszüge
- Gesellschaftsverträge und Protokolle der Gesellschaftsversammlungen
- Geschäftsführerverträge
- Mietverträge
- Leasingverträge
- Lieferantenverträge
- Kredit- und Darlehensverträge
- Versicherungen
- Handelsregisterauszüge
- Unterlagen über Patente und Marken
- Anlagegüter (aktualisiertes Anlageverzeichnis – dies kann von der Bilanz abweichend sein, da es darauf ankommt, wann die letzte Bilanz erstellt wurde bzw. welchen Stand diese hat)
- Unterlagen zu Rechtsstreitigkeiten (aktuell, erwartet und abgeschlossen)
- Gewährleistungsverpflichtungen (aktuelle und erwartete)

Kleine Unternehmen kommen auch ohne eine umfangreiche Prüfung aus. Die Anforderungen an die Unterlagen für eine Unternehmensprüfung variieren ebenfalls je nach Branche und Unternehmensgröße erheblich. Wichtig für beide Seiten ist es, sich Klarheit über die Schritte in einem Verkaufsprozess zu verschaffen und zu entscheiden, ob dieser mit oder ohne externe Unterstützung durchgeführt werden soll.



Verfahren der Unternehmensbewertung

Für die Bewertung von Handwerksbetrieben kommen folgende Verfahren zur Anwendung:

- Ertragswertverfahren
- AWH-Standard
- Discounted-Cash-Flow-Verfahren
- Substanzwertverfahren
- Multiplikator-Verfahren

Daneben gibt es von Steuerberatern und anderen Instituten eingesetzte Bewertungsverfahren, wie das vereinfachte Ertragswertverfahren oder die Bewertung nach IDW S1. Auf diese Verfahren wird allerdings in dieser Broschüre nicht weiter eingegangen.

Ertragswertverfahren

In der Betriebswirtschaftslehre und der aktuellen Rechtsprechung wird der Wert eines Unternehmens heute fast ausschließlich durch den Ertragswert bestimmt. Danach entspricht der Wert eines Unternehmens dem Barwert aller zukünftigen Gewinne. Er wird nach der Formel errechnet:

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Zünftiger betriebswirtschaftlicher Gewinn}}{\text{Kapitalisierungszinssatz}} \times 100$$

Die zukünftigen betriebswirtschaftlichen Gewinne werden auf der Grundlage der Gewinne der letzten Jahre geschätzt. Dabei werden nicht die steuerlichen Gewinne herangezogen, sondern es werden Hinzurechnungen und Kürzungen vorgenommen. Insbesondere werden außerordentliche Erträge und Aufwendungen sowie kalkulatorische Kosten berücksichtigt.

Der Kapitalisierungszinssatz setzt sich aus einem Basiszinssatz und einem Risikozuschlag zusammen. Je höher die Risiken bei einer Betriebsübernahme, desto höher der Kapitalisierungszinssatz und desto geringer der Wert des Unternehmens.

Der AWH-Standard

Das AWH-Verfahren wurde von der sogenannten „Arbeitsgemeinschaft Wert ermittelnden Berater im Handwerk“ (AWH) zur Bewertung von Unternehmen entwickelt. Es handelt sich dabei um ein modifiziertes Ertragswertverfahren, bei dem die Besonderheiten der Handwerksbetriebe berücksichtigt werden. Die künftigen Gewinne werden auf der Grundlage der bereinigten Gewinne der vergangenen vier Jahre geschätzt. Beim Kapitalisierungszinssatz berücksichtigt das Verfahren die im Handwerk weit verbreiteten folgenden Abhängigkeiten:



- Personenabhängigkeit, Personalstruktur, Inhabertätigkeit
- Branchenkonjunktur
- Produkt- und Leistungsangebot
- Kundenabhängigkeit
- Standort
- Betriebsausstattung
- Betriebsspezifische Risiken

Anschließend werden daraus Risikozuschläge abgeleitet und dem Basiszinsatz zugerechnet.

Das AWH-Verfahren dient zur neutralen, aber sachgerechten ertragsbasierten Bewertung von Handwerksunternehmen. Das bewährte Verfahren wird in aller Regel von Unternehmern, Kreditinstituten, Fördereinrichtungen und Finanzämtern akzeptiert. Dies belegen auch zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen. Angewandt wird es von den Beratern der Handwerksorganisationen.

Zu beachten ist, dass der AWH-Standard keinen Marktpreis, sondern einen Unternehmenswert ermittelt. Der so ermittelte Wert stellt eine objektive Grundlage für Kauf- bzw. Verkaufsverhandlungen dar. Der Marktpreis ergibt sich letztendlich aus Angebot und Nachfrage.

Discounted Cashflow-Verfahren

Dieses Verfahren soll hier nur am Rand erwähnt werden. Es ist kein ertragsorientiertes, sondern ein kapitalwertorientiertes Verfahren zur Unternehmensbewertung. Anders als bei der Ertragswertmethode werden dabei nicht die zukünftigen Gewinne, sondern der Cashflow der folgenden Jahre hochgerechnet. Der Unternehmenswert ergibt sich, indem der Barwert der künftigen Cashflows errechnet wird. Angewandt wird dieses Verfahren in der Praxis auch nur bei größeren Handwerksbetrieben oder börsennotierten Unternehmen.

Substanzwertverfahren

Der Substanzwert (genauer: Brutto-Substanzwert) eines Betriebes entspricht dem aktuellen Zeit- bzw. Verkehrswert aller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (z. B. Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Einrichtung, Fahrzeuge) und des Umlaufvermögens (z. B. Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe, unfertige Erzeugnisse, Waren, Anzahlungen). Beim Netto-Substanzwert werden die übernommenen Verbindlichkeiten berücksichtigt.

Da die Bilanz nur die Buchwerte enthält, müssen die Verkehrswerte der einzelnen Wirtschaftsgüter gesondert ermittelt werden. Die Höhe der Verkehrswerte wird primär geprägt durch deren Anschaffungspreis, Alter, Zustand und danach, wie stark sie auf Markt nachgefragt sind. Dabei wird davon ausgegangen, dass der Betrieb wie bisher weitergeführt wird.

Für die Bewertung ist eine Auflistung aller zu bewertenden Wirtschaftsgüter mit den notwendigen Angaben erforderlich. Das Substanzwertverfahren wird von den technischen Beratern der Handwerkskammern angewandt. Experten einer Branche, wie Hersteller oder Maschinenhändler, können ebenfalls gute Anhaltspunkte geben. Problematisch sind allerdings die Bewertungen des Warenlagers und der halbfertigen Erzeugnisse sowie von Spezialwerkzeugen und Einbauten.

Beim Substanzwert bleiben die Gewinne des Betriebes außen vor, ebenso die Markstellung und die Kundenbeziehungen. Es wird auch kein Firmenwert berücksichtigt, sondern nur die Substanz. Deshalb bildet der Substanzwert in aller Regel auch die Untergrenze des Wertes eines Betriebes. Sollte der Betrieb jedoch nicht weitergeführt werden, wäre allerdings der Liquidationswert anzusetzen, der wegen des erforderlichen Liquidationsaufwandes geringer wäre als der Substanzwert.

Bedeutung hat der Substanzwert auch im Rahmen einer Bewertung nach dem AWH-Verfahren. Denn er ist erforderlich, damit auf dieser Grundlage die kalkulatorischen Abschreibungen errechnet werden können.

Multiplikator-Verfahren

In manchen Handwerksbranchen ist es noch üblich, den Wert eines Unternehmens überschlägig nach dem Multiplikator-Verfahren zu berechnen. Dabei wird eine Kennzahl (meist der Umsatz, EBIT oder der Gewinn) mit einem bestimmten Multiplikator multipliziert. Dies kann eine einfache und unkomplizierte Methode sein, um einen Marktwert grob einzuschätzen oder zu überprüfen, ob ein genannter Unternehmenswert plausibel ist. Eine Schwäche der Methode liegt darin, dass nur die Branchenzugehörigkeit berücksichtigt wird. Gerade bei kleineren Unternehmen können andere Aspekte entscheidender für den zukünftigen Erfolg sein.

Pachtpreis

Grundsätzlich gibt es kein allgemeingültiges Pachtwertverfahren. Die Ermittlung gehört zu den Ertragswertverfahren. So finden sich in der Beratungspraxis gewinn- oder vermögenswertorientierte Pachtpreisberechnungen sowie Mischverfahren aus beiden. Allerdings ist eine so einfache Berechnung in der Praxis selten möglich.

Die Verpachtung eines Handwerksbetriebes kommt in der Praxis häufig vor. Zum einen bei einer Betriebsnachfolge, zum anderen, wenn eine Betriebsaufspaltung vorliegt. Bei der Betriebsaufspaltung wird ein Besitzunternehmen an eine Betriebsgesellschaft verpachtet. In beiden Fällen geht es darum, eine angemessene Höhe für die Pacht zu berechnen.

Die Höhe der Pacht setzt sich aus Sicht des Verpächters üblicherweise aus einer Vergütung für die Abnutzung der überlassenen Wirtschaftsgüter und aus einer Verzinsung des darin gebundenen Kapitals zusammen. Für den



Pächter ist dagegen relevant, dass er künftig mit seinem Betrieb einen ausreichenden Gewinn erwirtschaften kann.

Um eine angemessene Pacht zu berechnen, ist es deshalb erforderlich, den Wert der verpachteten Wirtschaftsgüter zu kennen. Auf dieser Grundlage wird die Höhe der jährlichen Abnutzung errechnet. Dazu addiert wird die durchschnittliche Verzinsung des darin gebundenen Kapitals mit einem angemessenen Zinssatz.

Bei der Berechnung einer Pachthöhe bei Handwerksbetrieben sollte in Vermietung der Betriebsräume und in Verpachtung von Maschinen und Anlagen unterschieden werden. Die Pachthöhe der Betriebsräume wird nach der ortsüblichen Miete berechnet. Für sehr gute bzw. schlechte Bausubstanz oder einen sehr guten bzw. schlechten Standort können Zu- bzw. Abschläge vorgenommen werden. Die Pacht für Maschinen und Anlagen dagegen richtet sich nach der Abnutzung sowie Verzinsung des Wertes der verpachteten Wirtschaftsgüter. Allerdings muss dabei berücksichtigt werden, wer dazu verpflichtet ist, Ersatzinvestitionen zu tätigen: der Verpächter oder der Pächter. Zusammen ergeben die beiden Werte die Gesamtpacht.

Im Unterschied zum Mietvertrag gibt der Pachtvertrag dem Pächter neben dem Gebrauchsrecht auch das Recht, einen Ertrag aus der Pachtsache zu ziehen. Bei einer Vereinbarung zur Überlassung von leeren Räumen zu gewerblichen Zwecken liegt ein Mietvertrag vor, während es sich bei einer Vereinbarung der Überlassung von Betriebsstätten (inkl. Betriebsausstattung) um einen Pachtvertrag handelt.

Bei der Ermittlung eines tragfähigen Pacht- bzw. Mietpreises unterstützen Sie die Berater der Handwerkskammern.

Kaufpreisverhandlung

Die Berater der Handwerkskammern können Sie dabei unterstützen, die endgültige Kaufpreisspanne zu finden, nachdem sie die relevanten Unternehmensdaten bekommen haben und die vorgenannte Bewertung erfolgt ist.

In der Verhandlung geht es in erster Linie darum, einen angemessenen Kaufpreis für beide Seiten zu finden. Überzogene Erwartungen des Verkäufers stellen ein Hemmnis des Verkaufs dar.

Für den Käufer wäre ein zu hoher Verkaufspreis, auch im Hinblick auf die Finanzierbarkeit, eine große Hürde. Die Banken werden abhängig vom künftigen Geschäftserfolg die Kredite vergeben.

Nicht selten scheitern Verhandlungen dann, wenn sich die Höhe des geforderten Kaufpreises mehr am Altersvorsorgebedarf des Verkäufers, als am tatsächlichen Wert des Unternehmens orientiert.

Letzten Endes müssen sich Käufer und Verkäufer auf einen Kaufpreis einigen und die Finanzierung tragfähig sein. Angebot und Nachfrage regeln den Preis.



A young man with dark hair, wearing a grey t-shirt and blue overalls, is smiling broadly and shaking hands with another person whose back is to the camera. The background is a workshop with a blue tool rack filled with various tools. The text is overlaid on the left side of the image, with a green square behind the first part of the title.

Kapitel 4: Die Nachfolgerin oder den Nachfolger finden

Nicht immer steht innerhalb der eigenen Familie ein geeigneter Nachfolger bereit. Beginnen Sie in diesem Fall rechtzeitig mit der Suche nach einem geeigneten Übernehmer. Empfohlen werden fünf Jahre im Voraus. Nicht in jedem Fall ist der erste Interessent auch der Richtige für Ihr Unternehmen.

Welcher Personenkreis kommt in Frage?

Ein geeigneter Übernehmer ist der Grundstein für eine erfolgreiche Betriebsübergabe und Betriebsübernahme sowie den Fortbestand eines Betriebs. Die Suche nach einem Nachfolger und vor allem seine Vorbereitung auf die Übernahme erfordern Zeit, vor allem auch deshalb, weil es meist nicht auf Anhieb gelingt, den richtigen Nachfolger zu finden. Viele Betriebsübergaben scheitern im Verlauf des Übergabeprozesses, sodass die Suche für beide Seiten wieder von vorne beginnt.

Für alle Nachfolger gilt:

Nicht allein handwerkliches Geschick und Fachwissen zählen. Kaufmännische Kenntnisse, die Fähigkeit zur Mitarbeiterführung, Erfahrungen in Führungsfunktionen, Organisationstalent, Ehrgeiz und starker persönlicher Einsatz sind Eigenschaften, die heute von jedem Existenzgründer verlangt werden. Wichtige Faktoren sind außerdem die Unterstützung durch die Familie und die Partnerin bzw. den Partners sowie viel Verständnis für das Vorhaben.

Auch das in einer Meisterprüfung erworbene Wissen deckt in der Regel die Anforderungen nicht vollständig ab, die heute an einen Unternehmer gestellt werden. Zusätzliche Kenntnisse sind gefragt. Ihre Handwerkskammer bietet mit einem breit gefächerten Weiterbildungsprogramm zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterbildung. Sehr gut bewährt hat sich die Fortbildung zum „Betriebswirt des Handwerks“. Damit kann zusätzliches Führungswissen erworben werden.

Unabhängig davon, ob der potenzielle Nachfolger ein Familienmitglied, ein Mitarbeiter des Unternehmens oder ein Außenstehender ist, sollte ein Anforderungsprofil für den Nachfolger erstellt werden. Hierbei sollten Sie folgende Punkte berücksichtigen:

- **Persönlichkeit:** Fähigkeiten wie Kommunikation, Verlässlichkeit, Konfliktfähigkeit, Geduld, Ausstrahlung, Durchsetzungs- und Einfühlungsvermögen, Entscheidungen zu treffen und zu delegieren, hohe Einsatzbereitschaft etc.
- **Fachliche Qualifikation:** Erfüllung der handwerksrechtlichen Voraussetzungen (z. B. Meisterprüfung), Wissen um Technologien, Verfahren, Methoden, Erfahrung, Problemlösungskompetenz, Kaufmännische Kompetenz
- **Unternehmerische Bereitschaft und Fähigkeit zur Verantwortung,** und -kompetenz, Risikobereitschaft, Spürsinn für Marktnischen, strategisches Denken

Mit Hilfe dieses Anforderungsprofils kann geprüft werden, ob der Kandidat wirklich für diese Aufgabe geeignet ist. Nicht immer ist der Wunschnachfolger auch von Beginn an „der Richtige“. Lassen Sie sich auf Entwicklungsmöglichkeiten von Nachfolgekandidaten ein. Zudem ist es ratsam, bei der



Übernehmer



Übergeber



Übernehmer



Übergeber



Beurteilung eines potentiellen Nachfolgers eine Beratung durch die Berater Ihrer Handwerkskammer in Anspruch zu nehmen.

Übernahme durch ein Familienmitglied

Viele Firmeninhaber wünschen sich einen Nachfolger aus der Familie. Die emotionale Komponente ist dabei nicht zu unterschätzen und macht häufig eine weitgehend objektive Betrachtung der Dinge unmöglich. Zunächst einmal muss die Nachfolge von dem Familienmitglied ausdrücklich gewollt und die persönliche und fachliche Kompetenz vorhanden sein. Ist diese Ausgangsfrage geklärt, liegt der Schwerpunkt der Nachfolgeplanung in der rechtzeitigen Vorbereitung des Nachfolgers.

Der Nachfolger muss schrittweise in die Führung des Unternehmens mit einbezogen werden, Verantwortung übernehmen, Erfahrungen sammeln und damit nach und nach unternehmerische Handlungskompetenz erwerben. Parallel hierzu muss der Übergeber lernen loszulassen.

Vorteil der familieninternen Übergabe ist beispielsweise, dass wenn der Nachfolger schon frühzeitig feststeht, die Nachfolge beizeiten geplant und der Nachfolger gezielt qualifiziert werden kann. Er kann ebenfalls frühzeitig an Entscheidungen, am Gewinn, am Kapital und an der Immobilie beteiligt werden. Allerdings kann es auch ein Akzeptanzproblem des familieninternen Nachfolgers entstehen. Nachkommen, die den Mitarbeitern von Kindesalter an bekannt sind, kämpfen jedoch oftmals damit, nach wie vor als „der Junior“ gesehen und nicht als Chef akzeptiert zu werden.



Mitarbeiter als Nachfolger – Management Buy Out

Steht kein Nachfolger aus dem Kreis der Familie zur Verfügung, so bieten sich vielleicht eine Person oder mehrere Personen gemeinschaftlich aus dem bestehenden Mitarbeiterkreis für eine Übernahme an. Ein Nachfolger aus dem Unternehmen hat meist den Vorteil, dass er, wie der Familiennachfolger, die Besonderheiten des Unternehmens bereits kennt, mit den Abläufen vertraut ist und zu Kunden und Lieferanten einen persönlichen Kontakt aufgebaut hat. Möglicherweise hat er auch seine Führungsqualitäten bereits unter Beweis gestellt und genießt die Akzeptanz der Kollegen. Er kann mit Unterstützung des alten Inhabers Chancen besser beurteilen. Darüber hinaus bleibt die Kontinuität im Unternehmen gewahrt.

Übernahme durch Dritte, z. B. Existenzgründer

Bei der Betriebsübernahme durch externe Dritte muss gezielt nach einem geeigneten Übernahmekandidaten gesucht werden. Prüfen Sie zunächst im näheren Umfeld (bspw. ehemalige Mitarbeiter, Unternehmerkollegen, Lieferanten, Geschäftspartner), ob sich ein geeigneter Nachfolger findet. Sollte dies nicht der Fall sein, bieten Sie Ihr Unternehmen am Markt an.

Übernahme durch einen strategischen Investor (Mitbewerber)

In zahlreichen Handwerksbranchen gibt es expandierende Unternehmen, die Betriebe aufkaufen, die zur Übernahme anstehen. Solche Investoren

verfolgen eine Wachstumsstrategie und sie haben schon Erfahrungen aus bereits erfolgten Übernahmen. Sie haben häufig konkrete Vorstellungen über die Form der Übernahme, über den Wert des Betriebes und besitzen vorbereitete Verträge. Sie sind in der Regel harte Verhandlungspartner und sie sind nicht bereit, einen überhöhten Preis zu bezahlen. Vorteile bei der Übergabe an einen Mitbewerber können sein: Die Gespräche verlaufen sehr zielorientiert und die Finanzierung durch den Übernehmer ist meist einfacher, als wenn der Betrieb an einen Existenzgründer verkauft wird. Andererseits haben solche Unternehmen oft eine andere Unternehmens- und Führungskultur und einen anderen Marktauftritt.



Zielgruppe definieren

Zunächst müssen Sie gemeinsam überlegen, welche Art von Käufer für Ihr Unternehmen in Frage kommt. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen:

- **MBI-Kandidaten: Management Buy In.** Dies bedeutet, dass eine oder mehrere externe Personen das Unternehmen kaufen und anschließend leiten. Solche Interessenten gibt es für viele, aber nicht für alle Unternehmen.
- **Strategische Investoren:** Als strategische Investoren bezeichnet man andere Unternehmen, die sich von Ihrer Marktposition einen Vorteil versprechen. Sei es, weil sie sich vergrößern wollen, weil sie selber Bedarf für Ihr Unternehmen haben oder weil sie einen Konkurrenten weniger im Wettbewerb haben möchten. Dies sind meist Unternehmen der gleichen Branche. Verstärkt sind es aber Unternehmen, die ihr Leistungsangebot erweitern wollen und deshalb Betriebe auch aus anderen Branchen erwerben, damit sie eine Leistung aus einer Hand anbieten können. Der strategische Hintergrund kann sehr vielseitig sein. Solche Kandidaten gibt es in Abhängigkeit vom Preis am häufigsten.
- **Finanzinvestoren:** Sie kaufen Unternehmen, um sie entweder weiter zu verkaufen, Gruppen aus mehreren Unternehmen zu bilden oder von ihren finanziellen Erträgen zu profitieren. Grundsätzlich sind die meisten Finanzinvestoren nur an Unternehmen ab einer bestimmten Größe und mit einer guten Rendite interessiert.

Bei all diesen Übernehmergruppen sollte die handwerksrechtliche Voraussetzung entweder in diesem Personenkreis oder innerhalb des Unternehmens erfüllt sein. Hier berät Sie gerne Ihre zuständige Handwerkskammer.

Generell gilt: Wegen des großen Mangels an Nachfolgern muss ein Betriebssinhaber selbst etwas unternehmen, wenn er einen Nachfolger sucht. Dies bedeutet, dass er sein Angebot publik machen und auf potentielle Übernehmer direkt zugehen muss. Er muss den Betrieb aktiv verkaufen. Hierbei kann ein Unternehmensexposé hilfreich sein, in dem der Betrieb vorgestellt wird.

Nachfolgebörsen

Zum Finden eines Nachfolgers eignen sich die Unternehmensbörse **www.nexxt-change.org** sowie die Betriebsbörsen der Handwerkskammern, die diesen Service kostenfrei anbieten. Die Börse stellt Kontakte zwischen dem Inhaber eines Handwerksbetriebes, der seinen Betrieb abgeben möchte, und Interessenten, die einen Betrieb zur Übernahme suchen, her. Die Börse ist einerseits ein Verzeichnis von Existenzgründungswilligen, die ein Unternehmen suchen, und andererseits von Unternehmern, die ihr Unternehmen übergeben wollen. Die Unternehmensbörsen zeichnen sich hierbei durch die Gewährleistung von Anonymität der Teilnehmer aus, um den sensiblen Prozess mit der notwendigen Diskretion zu behandeln.

Beachten Sie: Je aussagekräftiger Ihre Angaben im Inserat sind, desto besser sind die Chancen, von einem geeigneten Nachfolger gefunden zu werden.

Ergänzend können Anzeigen in Tageszeitungen und Fachzeitschriften sowie Aushänge bei Meisterschulen eine Option darstellen.

Auswahl und Kennenlernen

Dreh- und Angelpunkt für eine erfolgreiche Übernahme ist der Nachfolger selbst. Dieser muss unabhängig Entscheidungen treffen, selbständig arbeiten und Verantwortung übernehmen können. Dafür muss er vom Konzept bis zum Vertrieb alles im Griff haben. Nicht jeder Übernehmer kommt mit dieser Verantwortung zurecht.

Alle wichtigen Punkte finden Sie unserer Checkliste: „Phasen des Kennenlernens bis hin zur Übergabe“ (Kapitel 10).



Übergeber



Übergeber



Übernehmer



The background image shows a person in a white shirt holding a document. In the foreground, a hand is using a calculator on a wooden desk. The hand has a gold ring on the ring finger and a gold bangle on the wrist. A bright yellow vertical bar is on the left side of the page.

Kapitel 5: Mögliche Formen der Nachfolge- regelung und wichtiger steuerlicher Aspekte

Die Art und Weise, wie ein Betrieb übergeben bzw. übernommen werden soll, ist eine Entscheidung, die von zahlreichen Gesichtspunkten abhängt und deshalb sorgfältig zu überlegen ist.

Grundsätzlich können vier Möglichkeiten zur Betriebsübergabe bzw. -übernahme unterschieden werden:

- Verkauf/Erwerb (entgeltlich)
- Verpachtung/Pacht
- Schrittweise Beteiligung
- Schenkung (unentgeltliche bzw. teilentgeltliche Übergabe/Übernahme)

Mit einer individuellen Beratung kann die für Sie optimale Lösung erarbeitet werden. Steuerliche und rechtliche Themen sind sehr komplex und eine Beratung durch Steuer- und Rechtsberater unerlässlich.

Verkauf/Erwerb des Betriebes

Machen Sie eine genaue Auflistung der Positionen, die Sie bei einem Verkauf/Erwerb übertragen bzw. erwerben, wie beispielsweise Wirtschaftsgüter, aber auch Rechte und Pflichten. Die folgende Auflistung gibt die gängigsten Vermögenswerte wieder. Der Kaufvertrag ist die Grundlage dafür (siehe Kapitel 8). Bei Einzelunternehmen handelt es sich um einen Asset Deal (siehe unten).

- Grundstücke und Gebäude (unbewegliches Anlagevermögen)
- Maschinen, Fahrzeuge und Einrichtungen (bewegliches Anlagevermögen)
- Warenlager / Materialbestände (Umlaufvermögen)
- Lizenzen und Patente
- Firmenwert
- Sonstiges

Ermitteln Sie die genaue Höhe des Wertes der jeweiligen Position. Dazu muss der Wert jedes einzelnen Wirtschaftsgutes festgelegt werden. Um den Zeitwert des beweglichen Anlagevermögens zu ermitteln, helfen Gutachter für Maschinen und Einrichtungen, Einschätzungen durch Händler ebenfalls Marktpreise im Internet sowie Eigeneinschätzungen mit Hilfe von Anlagespiegeln durch Inhaber, die je nach Alter und Gebrauchsnutzung ihre Wirtschaftsgüter gut kennen. Beim Verkauf von Immobilien empfiehlt es sich, zeitnahe Wertgutachten zu erstellen. Firmenwerte lassen sich z. B. durch das AWH-Ertragswertverfahren der Handwerkskammern ermitteln. Technische Berater der Handwerkskammern und Verbände helfen zum Teil bei der Ermittlung des Substanzwertes (Zeitwerte von Maschinen und Einrichtungen).

Einzelrechtsnachfolge (Asset Deal)

Der Verkauf bzw. Erwerb einzelner Wirtschaftsgüter bzw. Vermögenswerte, wie z. B. Maschinen, Einrichtung, Fahrzeuge sowie Warenlager, erfolgt auf dem Wege einer Einzelrechtsnachfolge und wird als sogenannter Asset Deal bezeichnet.



Übergeber



Übernehmer



Übernehmer

Nahezu 70 % der Handwerksbetriebe werden als Einzelunternehmen geführt. Der größte Teil davon ist nicht im Handelsregister eingetragen. Beim Verkauf eines Einzelunternehmens ist nur ein Asset Deal möglich.

Gesamtrechtsnachfolge (Share Deal)

Beim Share Deal werden Gesellschaftsanteile eines Unternehmens, z. B. einer GmbH, verkauft bzw. erworben. Es handelt sich dabei um den Verkauf bzw. Kauf von Anteilen durch Abtretung. Die Anteile können komplett oder nur teilweise (Beteiligung) verkauft bzw. erworben werden. Bei einem Share Deal bleibt das Unternehmen bestehen, es ändern sich die Gesellschafter und ggf. die Geschäftsführer. Grundsätzlich bleiben sämtliche Vertragsverhältnisse bestehen, sofern sie nicht aus anderen Gründen gekündigt werden.

Unterschiede von Asset Deal und Share Deal

Asset Deal:

- Aus vertragsrechtlicher bzw. juristischer Sicht ist ein Asset Deal komplizierter und aufwendiger als ein Share Deal, da die Verträge auf neue Vertragspartner überführt werden müssen. Dazu gehört beispielsweise die genaue Auflistung aller Wirtschaftsgüter oder auch, dass Kunden über den Verkauf informiert werden und zustimmen müssen (DSGVO).
- Es sind zahlreiche An- und Abmeldungen vorzunehmen, wie z. B. die Gewerbeanmeldung, eine neue Steuernummer etc.
- Ein Asset Deal schafft neues Abschreibungsvolumen beim Käufer in Höhe des Kaufpreises.

Share Deal

- Ist vertragsrechtlich einfach, da Anteile verkauft werden.
- Es erfolgt ein hoher Kapitalabfluss durch den Verkäufer, da Gewinnvorträge ausgeschüttet und Gesellschafterdarlehen gekündigt werden. Darlehen von Familienangehörigen sowie Kreditsicherheiten aus dem privaten Bereich werden ebenfalls zurückgezogen. Dadurch entsteht ein hoher Kapitalbedarf und es besteht die Gefahr einer Überschuldung bei einem Existenzgründer.
- Rechtliche Aspekte und insbesondere die Due Diligence (Sorgfaltspflicht) spielen bei einem Share Deal eine große Rolle. Deshalb ist eine juristische Beratung zu empfehlen.

Steuerliche Aspekte

Beim Verkauf muss der Verkäufer nicht den Verkaufspreis versteuern, sondern nur den erzielten Veräußerungsgewinn. Bei der Besteuerung muss zwischen dem Verkauf eines Personenunternehmens (Einzelunternehmen oder Personengesellschaft) und einer Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH oder UG) unterschieden werden.



Es gibt steuerliche Auswirkungen beim Verkauf von Einzelunternehmen und Personengesellschaften beim Verkäufer: Der Veräußerungsgewinn ist definiert als Verkaufspreis abzüglich des Buchwertes, abzüglich der Veräußerungskosten. Der Veräußerungsgewinn unterliegt der Einkommensteuer.

Steuervergünstigungen beim Verkauf von Einzelunternehmen und Personengesellschaften:

- Es gibt einen Freibetrag von 45.000 € bei der Einkommensteuer (§ 16 Abs. 4 EStG) (einmalig auf Antrag)
- Dieser Freibetrag ermäßigt sich um den Betrag, der über 136.000 € liegt, d. h. ab 181.000 € gibt es keinen Freibetrag mehr
- Es erfolgt eine Besteuerung mit 56 % des Durchschnitts-Steuersatzes bei der Einkommensteuer, mindestens jedoch mit dem Eingangssteuersatz von 14 % (bis zu einem Veräußerungsgewinn von 5 Mio. €) (§ 34 EStG)
- Alternativ gibt es die sogenannte Fünftelregelung (§ 34 EStG, Abs.1)
- Keine Gewerbesteuerpflicht auf den Veräußerungsgewinn für natürliche Personen (§7 GewStG)
- Wenn der gesamte Betrieb übergeht, besteht keine Umsatzsteuerpflicht (§ 1 Abs.1a Satz 1 UStG)

Voraussetzungen für die Steuervergünstigungen:

- Sie sind mindestens 55 Jahre alt oder dauernd berufsunfähig
- Verkauf des Betriebes mit allen wesentlichen Betriebsgrundlagen
- Die Steuervergünstigungen können, mit Ausnahme der Fünftelregelung, nur einmal im Leben in Anspruch genommen werden

Veräußerungen gegen wiederkehrende Bezüge

Falls als Gegenleistung für einen Betriebsverkauf nicht ein einmaliger Kaufpreis vereinbart wird, sondern die Zahlung einer wiederkehrenden Leistung mit Versorgungscharakter, wie z. B. einer Leibrente (an die Lebensdauer des Rentenbeziehers geknüpft) oder einer Zeitrente mit fester Zeitdauer und einer Laufzeit von mindestens 10 Jahren, besteht ein Wahlrecht des Einkommensteuerpflichtigen zur Versteuerung:

- Entweder kann der Gewinn sofort versteuert werden, wobei für den Veräußerungsgewinn der nach den Vorschriften des Bewertungsgesetzes abgezinst Wert (Barwert) der Leibrente als Kaufpreis für die Besteuerung nach §16 EStG gilt. Der o. g. Freibetrag kann beantragt werden.
- Oder die Rentenzahlungen können als nachträgliche Betriebseinnahmen behandelt werden. Das bedeutet, dass ein steuerpflichtiger Gewinn erst in dem Jahr entsteht, in dem die Summe der zugeflossenen Leibrentenbeträge das Kapitalkonto des Veräußerers übersteigt. Der oben genannte Freibetrag kann nicht beantragt werden.

Wird der Kaufpreis für das Unternehmen allerdings durch eine Ratenzahlung (max. 10 Jahre) beglichen (kein Versorgungscharakter), dann ist der Kaufpreis im Zeitpunkt der Veräußerung und nicht erst bei Erhalt der Ratenzahlung steuerpflichtig.

Beachten Sie dabei, dass Sie bei einem Verkauf auf Renten- oder Ratenbasis ein Finanzierungsrisiko übernehmen, das nur schwer abgesichert werden kann, wie z. B. durch Grundbucheintrag oder Bürgschaft.

Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter und Vermietung der Betriebsräume

Im Gegensatz zum Verkauf des gesamten Betriebes können auch einzelne Wirtschaftsgüter, wie z. B. Grundstücke und Gebäude, zurückbehalten und ins Privatvermögen überführt werden.



Übergeber

Zur Berechnung des Betriebsaufgabegewinns wird dann nicht nur der Verkaufserlös herangezogen, sondern auch der sogenannte Entnahmewert (dieser entspricht dem Verkehrswert der in das Privatvermögen übernommenen Wirtschaftsgüter, abzüglich der Buchwerte). Der Entnahmewert kann durch ein Gutachten ermittelt und als fiktiver Kaufpreis angenommen werden.

Der Kaufpreis bestimmt sich üblicherweise aus dem Verkehrswert der verkauften Wirtschaftsgüter. Zuschläge für den „Firmenwert“ sind auch in diesem Falle möglich.

Die Besteuerung des Veräußerungsgewinns erfolgt analog zum Verkauf des gesamten Betriebes, sofern die notwendigen Voraussetzungen erfüllt sind. Steuerlich liegt dann eine Betriebsaufgabe vor. Der Aufgabegewinn wird ebenso versteuert wie der Veräußerungsgewinn. Die Betriebsaufgabe muss bei einer Betriebsunterbrechung oder Betriebsverpachtung im Ganzen gegenüber der Finanzverwaltung unwiderruflich erklärt werden.



Übergeber

Der Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter unterliegt der Umsatzsteuer. Ebenso die Entnahme ins Privatvermögen.

Steuerliche Auswirkungen für den Verkäufer von Anteilen einer Kapitalgesellschaft

Wird eine Kapitalgesellschaft verkauft, indem die Anteile an der Firma veräußert werden, ist der entstandene Veräußerungsgewinn zu versteuern. Nach § 17 Abs. 3 EStG gibt es einen Freibetrag in Höhe von 9.060 € (bezogen auf einen Kapitalanteil von 100 %). Dieser Freibetrag ermäßigt sich allerdings um den Betrag, den der Veräußerungsgewinn 36.100 € übersteigt und ist somit bei einem Veräußerungsgewinn von 45.160 € aufgebraucht. Dies gilt, wenn die Anteile im Privatvermögen gehalten wurden und wenn der Verkäufer mit mehr als 1 % an der Kapitalgesellschaft beteiligt war. Bei der Veräußerung von im Privatvermögen gehaltenen Anteilen von mehr als 1 % an einer Kapitalgesellschaft wird der Veräußerungsgewinn (Verkaufspreis der Anteile abzüglich des „gezeichneten Kapitals“) besteuert. Grundsätzlich ermittelt sich der Veräußerungsgewinn als Verkaufspreis abzüglich ursprüngliche Anschaffungskosten sowie Veräußerungskosten. Bei Verkauf einer selbst gegründeten GmbH gilt die Stammeinlage als Anschaffungskosten.

Erlöse aus dem Verkauf von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft werden nach dem sogenannten Teileinkünfteverfahren gemäß § 3 Nr. 40 EStG besteuert. Damit bleiben 40 % des Gewinns steuerfrei und 60 % unterliegen dem normalen persönlichen Steuertarif. Weitere Tarifvergünstigungen bzw. Freibeträge werden nicht gewährt. Hinsichtlich der Besteuerung ergeben sich Unterschiede. Je nachdem, ob sich die Anteile an der zu verkaufenden Firma im Betriebsvermögen eines Personenunternehmens (einkommensteuerpflichtig zu 60 % nach dem Teileinkünfteverfahren) oder einer Kapitalgesellschaft (bei Verkauf steuerfrei) befindet.

Vorsicht ist geboten, wenn eine GmbH mit Betriebsaufspaltung vorliegt. Eine Betriebsaufspaltung ist gegeben, wenn eine Besitzgesellschaft (dies kann auch eine einzelne Person sein) Wirtschaftsgüter an eine Betriebsgesellschaft vermietet, und wenn zwischen der Besitz- und der Betriebsgesellschaft sowohl eine sachliche als auch eine personelle Verflechtung besteht. Diese Verflechtung ist gegeben, wenn mindestens eine wesentliche Betriebsgrundlage vermietet wird und wenn in beiden Gesellschaften die gleichen Personen oder Personengruppen ihren Willen durchsetzen können. Denn wenn eine Betriebsaufspaltung existiert, dann müssen stille Reserven in der Besitzgesellschaft (insbesondere in den Immobilien) nicht aufgelöst und versteuert werden, solange die Betriebsaufspaltung bestehen bleibt. Ist aber die Betriebsaufspaltung nicht mehr gegeben, z. B. wenn die Anteile an der Betriebsgesellschaft verkauft werden (es besteht keine personelle Verflechtung mehr), dann müssen die stillen Reserven auch in der Besitzgesellschaft aufgelöst und versteuert werden, obwohl die Besitzgesellschaft nicht verkauft wird.

Vorteile der Betriebsaufspaltung liegen in der Trennung des Vermögens der Besitzgesellschaft (i. d. R. Immobilien, auch Betriebseinrichtung) von der Betreiber-Gesellschaft (GmbH). Das wertvolle Immobilienvermögen soll vor den Risiken des operativen Geschäfts der Betriebsfirma geschützt werden. Damit wird eine Beschränkung der Haftung möglich. Ein Nachfolger kann sich im Rahmen einer Minderheitsbeteiligung an der operativen Gesellschaft und dann stufenweise am Besitzunternehmen beteiligen. Da die Betreibergesellschaft meist eine GmbH ist, ist die Haftung durch die Rechtsform beim Einsteiger beschränkt.

Nachteile der Betriebsaufspaltung sind die Risiken einer ungewollten Beendigung, wenn personelle und sachliche Verflechtung nicht mehr erfüllt sind sowie die höheren Kosten durch das Führen zweier Unternehmen.

Mögliche Probleme beim Verkauf und der Übertragung von GmbH-Anteilen

- Die Stammeinlage ist nicht vollständig einbezahlt
- Es existieren bestehende Verlustviträge aus den Vorjahren
- Darlehen der GmbH sind durch private Sicherheiten der Gesellschafter abgesichert
- Pensionsverpflichtungen, die nicht ausgelagert und unterfinanziert sind
- Sämtliche Haftungsrisiken werden beim Share Deal übernommen
- Der Erwerber kann keine Abschreibungen auf den Kaufpreis für die Anteile vornehmen



Vor- und Nachteile durch Verkauf bzw. Erwerb

Vorteile für den Übergeber

- Schaffung klarer Besitzverhältnisse
- Verwendung des Kaufpreises zur Aufbesserung bzw. für die Altersversorgung
- Schuldentilgung im privaten Bereich ist durch Geldzufluss beim Übergeber möglich
- Genuss von Steuervorteilen bei Betriebsverkauf als Ganzes

Nachteile für den Übergeber

- Versteuerung des Veräußerungsgewinns beim Verkäufer
- Risiko beim Verkauf auf Renten- / Ratenbasis, falls unzureichend abgesichert

Vorteile für den Übernehmer

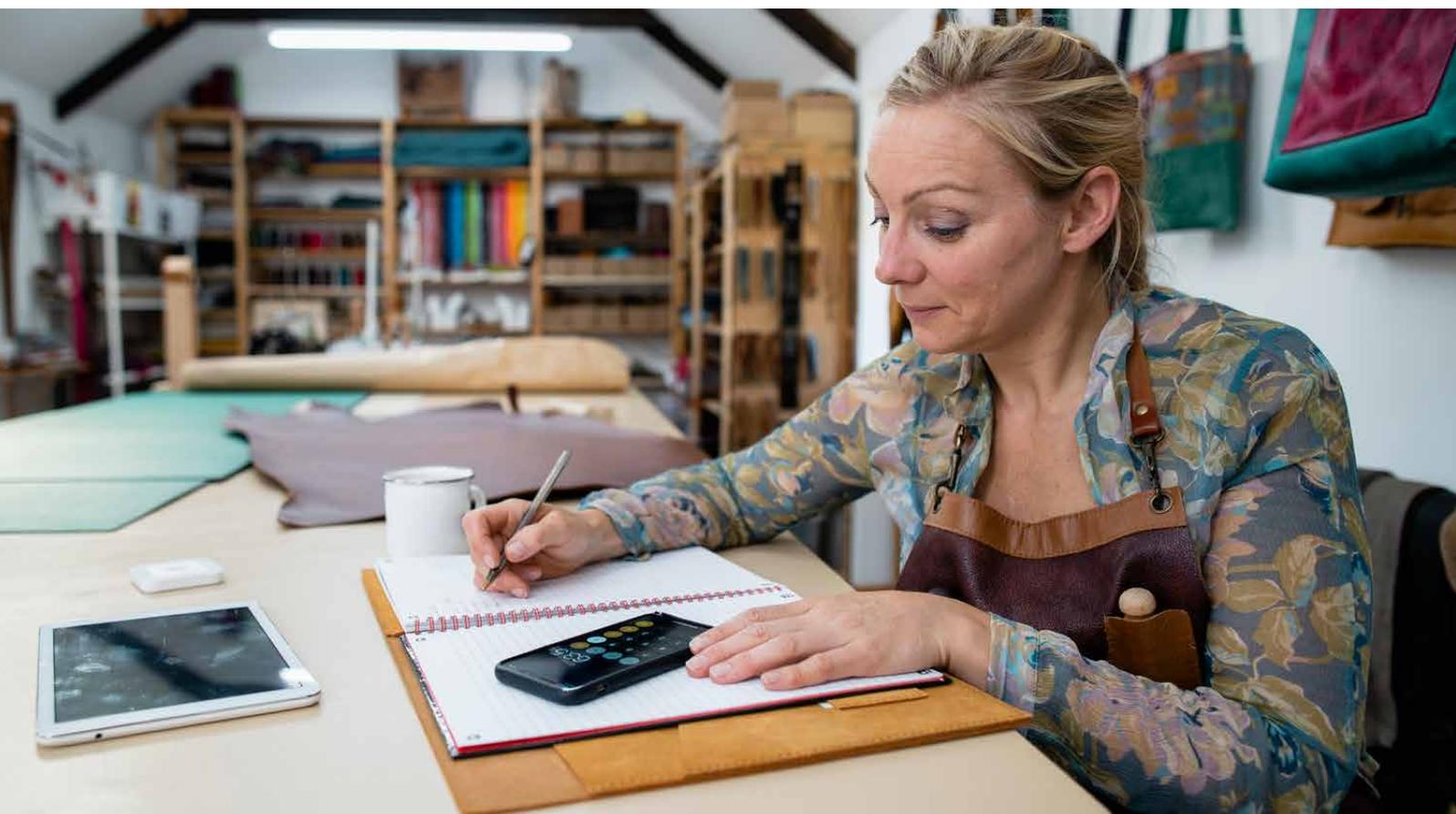
- Schaffung klarer Eigentumsverhältnisse und freie Verfügung über die Wirtschaftsgüter
- Sicherheiten für betriebliche Finanzierung für den Übernehmer
- Der Kaufpreis kann mit öffentlichen Finanzhilfen finanziert werden
- Beim Asset Deal kann der Kaufpreis über die Restnutzungsdauer steuerlich absetzt werden
- Gute steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der Familie beim Übernehmer

Nachteile für den Übernehmer

- Unternehmens- bzw. Firmenwert sind häufig zu hoch, ggf. kommen Ersatz- und Neuinvestitionen sowie Betriebsmittel hinzu
 - Bei zu geringem Eigenkapital ist es schwierig, den Kaufpreis zu finanzieren
 - Der Kapitaleinsatz aus der Finanzierung belastet die zukünftigen Erträge
-

Wichtiger Hinweis:

Die obigen Ausführungen können lediglich eine erste Orientierung und einen groben Überblick über die steuerlichen Auswirkungen der einzelnen Varianten geben. Sie brauchen deshalb vor allem als Übergeber eine fundierte steuerliche Beratung, um Gestaltungsmodelle zu finden, die steuerliche Belastungen minimieren oder gar verhindern.



Tipp:

- Lassen Sie eine Unternehmenswertermittlung z. B. nach dem AWH-Standard durch Ihre Handwerkskammer, Fachverband oder andere Experten erstellen
- Verkäufer und Käufer sollten sich unabhängig voneinander vor Vertragsschluss steuerlich beraten lassen
- Kümmern Sie sich als Übernehmer rechtzeitig um Ihre Finanzierung (Eigenmittel, Bankdarlehen, Verwandten- oder Verkäuferdarlehen, öffentliche Finanzhilfen, Beteiligungskapital, sonstige Sicherheiten der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg)
- Legen Sie einen genauen Übernahmzeitpunkt fest

Verpachtung und Pacht eines Betriebes

Die Verpachtung eines Betriebes bedeutet, dass der Verpächter Eigentümer der wesentlichen Wirtschaftsgüter bleibt und diese dem Pächter zeitlich begrenzt zur Nutzung überlässt.

Kleinmaschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge und das Warenlager werden meist nicht mitverpachtet, sondern an den Pächter verkauft.

Die Pachthöhe ist Verhandlungssache und kann beinhalten:

- Ortsübliche Miete für die Betriebsräume
- Nutzungsentgelt für die verpachteten Wirtschaftsgüter

Die Details des Pachtverhältnisses sollten in einem schriftlichen Pachtvertrag geregelt werden (siehe Kapitel 8).

Für die steuerlichen Folgen des Abgebers dieser Übergabeform ist es entscheidend, welche Betriebsgrundlagen Gegenstand der Verpachtung sind.

Es werden abhängig von der Gestaltung zwei Möglichkeiten unterschieden, die im Folgenden erläutert werden.

Verpachtung ohne Betriebsaufgabe

Eine Verpachtung ohne Betriebsaufgabe wird steuerrechtlich beim Verpächter nur anerkannt, wenn alle wesentlichen Betriebsgrundlagen (dazu zählen vor allem Grundstücke und Gebäude) Gegenstand der Verpachtung sind. In diesem Fall wird der verpachtete Betrieb als ruhender Gewerbebetrieb weitergeführt. Die Pachteinahmen sind dann Einkünfte aus Gewerbebetrieb, die nicht mehr der Gewerbesteuer unterliegen. Die Bilanzierung und die Abschreibung der verpachteten Gegenstände muss weiterhin beim Verpächter erfolgen, d. h. es besteht weiterhin Buchführungspflicht.



Übergeber



Übernehmer



Übergeber

Die im Betrieb steckenden stillen Reserven (Verkehrswert des Betriebsvermögens ÷ Buchwert des Betriebsvermögens) müssen in diesem Fall beim Übergeber nicht aufgedeckt und versteuert werden.

Probleme können sich bei dieser Art der Verpachtung ergeben, wenn Reparaturen oder Ersatzinvestitionen notwendig werden. Vor allem bei den kurzfristig abnutzbaren Betriebsgrundlagen, wie Maschinen oder Geräten, können dann Konflikte zwischen Nutzer und Eigentümer entstehen.



Verpachtung mit Betriebsaufgabe

Aus betrieblichen Gründen und zur Vermeidung von Konflikten wird in vielen Fällen nur eine Überlassung der Betriebsräume gegen Mietzins angestrebt. Die vorhandenen Maschinen, Werkzeuge und Einrichtungsgegenstände werden dann an den Nachfolger veräußert oder verschenkt.

Da in diesem Fall nicht alle wesentlichen Betriebsgrundlagen verpachtet werden, wird steuerlich eine Betriebsaufgabe angenommen. Dabei entsteht ein Aufgabegewinn (Verkehrswert des Betriebsvermögens abzüglich des Buchwertes des Betriebsvermögens). Dieser Aufgabegewinn muss versteuert werden.

Allerdings gibt es einige Steuervergünstigungen bei der Verpachtung mit Betriebsaufgabe. Diese sind für Einzelunternehmen und Personengesellschaften identisch mit denen beim Verkauf bereits aufgeführten Vergünstigungen (S. 39).

Verpachtung bei Vorliegen einer Betriebsaufspaltung

Bei Verpachtung mit Betriebsaufgabe kann es zur Beendigung der Betriebsaufspaltung kommen. Dies führt zur Aufdeckung und Versteuerung der stillen Reserven. Besprechen Sie diesen Sonderfall unbedingt mit Ihrem Steuerberater.

Tipp:

- Prüfen Sie als Pächter genau den technischen Stand der gepachteten Wirtschaftsgüter
- Regeln Sie als Pächter eindeutig, dass Sie bei Beendigung des Pachtverhältnisses eine Vergütung erhalten, wenn Sie wertschöpfende Investitionen vorgenommen haben
- Lassen Sie von neutraler Stelle (Handwerkskammer, Fachverbände oder Steuerberater) die Pachthöhe einschätzen

Vor- und Nachteile durch Verpachtung / Pacht

Vorteile für den Verpächter

- Der Verpächter bleibt Eigentümer des Betriebes
- Die Pachteinnahmen dienen der Altersversorgung des Übergebers
- Keine Auflösung der stillen Reserven beim „ruhenden Gewerbebetrieb“ für den Übergeber

Nachteile für den Verpächter

- Unklare Vereinbarungen können für den Verpächter problematisch werden. Es sollten klare vertragliche Regelungen getroffen werden, wer für Instandhaltung und Ersatz zuständig ist
- Stille Reserven können beim Verpächter während der Pachtdauer weiter anwachsen
- Risiko, dass die Finanzverwaltung das Verpachtungsmodell nicht anerkennt und im Nachgang beim Verpächter eine Betriebsaufgabe feststellt

Vorteile für den Pächter

- Geringer Kapital- und Finanzierungsbedarf beim Pächter
- Durch die geringere Investition wird das Unternehmerrisiko beim Nachfolger reduziert
- Der Pächter kann die Pachtzahlung als Betriebsausgabe absetzen und verringert dadurch seine Steuerlast

Nachteile für den Pächter

- Unklare Vereinbarungen können für den Pächter problematisch werden
- Es muss klar geregelt sein, wer für Ersatz und Instandhaltung zuständig ist

Schrittweise Beteiligung an einem Unternehmen

Die Vorgehensweise bei einer schrittweisen Beteiligung an einem Unternehmen

Im Handwerk ist das Einzelunternehmen die häufigste Rechtsform. Mit dem Einstieg eines oder mehrerer Nachfolger (Kinder, Mitarbeiter oder externe Person), wird die Änderung und Anpassung dieser Rechtsform erforderlich.

Der Einstieg bzw. die Beteiligung am Kapital kann über Verkauf oder Schenkung in zwei oder auch mehreren Tranchen und über mehrere Jahre hinweg erfolgen. Denkbar wäre z. B. eine Beteiligung, die im ersten Schritt 25 % beinhaltet, im zweiten Schritt eine Erhöhung um weitere 25 % auf 50 % umfasst und im finalen, dritten Schritt die letzten 50 % der Anteile. Die Gesellschafter arbeiten im Betrieb in Höhe ihrer Beteiligung als selbständige Unternehmer mit allen Chancen und Risiken mit. Achtung: Bei einer Betriebsaufspaltung sind 50% nicht mehr beherrschend.

Öffentliche Fördergeber fordern übrigens mindestens 10 % einer tätigen Beteiligung, falls öffentliche Fördermittel in die Nachfolgefiananzierung eingebunden werden sollen.

Die schrittweise Beteiligung bis hin zur vollen Übernahme kann beispielsweise Vorteile hinsichtlich der Einarbeitung (Verantwortung und Aufgaben) und der Finanzierung bieten.

Zudem besteht als Beteiligter bereits die Chance, am finanziellen Erfolg des Unternehmens zu partizipieren (Gewinnverteilung) und an dessen Gestaltung und Weiterentwicklung mitzuwirken.

Wichtig für das Eingehen einer Beteiligung ist, dass der Wert des Anteils genau ermittelt wird. In solchen Fällen hilft eine Unternehmensbewertung, z. B. nach dem AWH-Standard der Handwerkskammern. Der anteilige Wert lässt sich somit gut ermitteln und ist eine gute Grundlage für Gespräche beider Parteien.

Die steuerlichen Auswirkungen bei Beteiligungen für beide Seiten werden hier nicht beschrieben. Aufgrund der Komplexität ist eine ausführliche steuerliche Beratung sehr wichtig und zu empfehlen.

Beispiele für Beteiligung in Form von Personengesellschaften

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR oder eGbR)

In einer Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, auch BGB-Gesellschaft, mit mindestens zwei Gesellschaftern werden Sie zum gleichberechtigten Mitunternehmer. Jeder Gesellschafter haftet mit seinem ganzen Vermögen (privat und betrieblich) für alle Schulden der Gesellschaft (gesamtschuldnerisch). Im Innenverhältnis kann die Haftung vertraglich anderweitig geregelt werden. Seit 2024 kann die unternehmerisch tätige GbR Rechtsfähigkeit erwerben und im Gesellschaftsregister eingetragen werden. Dies ist dann zwingend notwendig, wenn die GbR z. B. Grundstückskäufe oder -verkäufe, die Beteiligung an anderen Gesellschaften (z. B. GbR, OHG, KG oder GmbH) oder auch den Kauf von Namensaktien vornehmen möchte. Bei Eintragung ist der Namenszusatz eGbR verpflichtend.

OHG

Die OHG ist eine BGB-Gesellschaft, die im Handelsregister eingetragen ist. Sie betreibt ein voll-kaufmännisches Gewerbe im Sinne des Handelsgesetzbuches. Im Unterschied zur GbR kann man in der OHG eine Handlungsvollmacht oder Prokura erteilen. Die sonstigen Merkmale entsprechen weitestgehend denen der BGB-Gesellschaft. Die OHG muss bilanzieren und kann ihren Firmennamen frei wählen. Es muss der Zusatz OHG geführt werden (z. B. Müller OHG, Holz-Müller OHG oder Stein auf Stein OHG).

Kommanditgesellschaft (KG)

Die Kommanditgesellschaft (KG) ist eine besondere Form der Personenhandelsgesellschaft. Im Unterschied zur OHG gibt es bei der Kommanditgesellschaft nur einen Gesellschafter, welcher voll haftet (Komplementär), und mindestens einen Gesellschafter (Kommanditist), der nur mit seiner Einlage haftet. Sie können sich im ersten Schritt als Kommanditist in einer KG beteiligen und haften nur in Höhe Ihrer Einlage.

Beachten Sie, dass Sie nur als Komplementär zur Geschäftsführung und Vertretung des Unternehmens berechtigt sind. Neben den haftungsrechtlichen Vorschriften, die nicht abgewandelt werden dürfen, können Sie die

Einzelheiten des Gesellschaftsverhältnisses durch den Gesellschaftsvertrag regeln, der zwar keiner Form bedarf, aber schriftlich abgefasst werden sollte.

Die Eintragung ins Handelsregister unter ihrer Firma ist für die KG zwingend. Als Firmenname zulässig sind Personennamen und dem Unternehmensgegenstand entlehnte Sach- und Fantasienamen oder auch Kombinationen dieser Elemente. Zwingend erforderlich ist, dass der Firmenname Unterscheidungskraft besitzt. Außerdem muss die Firma den Rechtsformzusatz Kommanditgesellschaft oder die Abkürzung KG enthalten (z. B. Müller KG oder Stein auf Stein KG).

Als Gesellschafter der KG, und zwar Komplementäre wie auch Kommanditisten, werden Sie in steuerlicher Hinsicht als Mitunternehmer behandelt und unterliegen deshalb mit Ihrem anteiligen Gewinn der Einkommensteuer.

Durch den Ausschluss privater Haftung ist der Kommanditist vor dem Durchgriff auf das Privatvermögen geschützt. Bei Vertragsänderungen ist keine notarielle Beurkundung nötig. Die Rechtsform eignet sich vor allem für Familienunternehmen.

GmbH & Co. KG

Bei der GmbH & Co. KG handelt es sich nicht um eine vom Gesetzgeber eigenständig geschaffene Rechtsform, sondern um eine Sonderform der Kommanditgesellschaft. Die Rolle der Komplementärin übernimmt eine GmbH, die damit einzige persönlich haftende Gesellschafterin wird. Die vom Gesetzgeber vorgesehene Haftung des Komplementärs wird hier durch die Haftungsbeschränkung der GmbH eingegrenzt. Die GmbH & Co. KG hat den Charme, dass sie wie eine Personengesellschaft geführt wird (geringere formale Vorschriften), aber den Vorteil der Haftungsbeschränkung hat. Sie kann auch aus steuerlichen Nachfolgegestaltungsgründen interessant sein. In der Praxis wird die GmbH & Co. KG an der Komplementär GmbH beteiligt, um damit bei Beteiligungsveränderungen Notarkosten zu sparen (Einheits-GmbH & Co. KG).

Beispiele für Beteiligung an Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung - GmbH

Die GmbH ist eine Kapitalgesellschaft. In der Kapitalgesellschaft kann die Beteiligung und die Geschäftsführung getrennt werden. Als Geschäftsführer sind Sie für die Geschicke der GmbH verantwortlich und vertreten die Gesellschaft nach außen. Eine GmbH braucht mindestens einen Geschäftsführer.

Der Gesellschaftsvertrag einer GmbH muss bei Eintragung oder Änderungen notariell beurkundet werden. Das Stammkapital der GmbH ist auf einen Mindestbetrag von 25.000 Euro festgesetzt. Das Stammkapital ist nicht, wie häufig angenommen wird, eine Sicherheitseinlage, sondern kann für Geschäftszwecke verwendet werden.



Haftung

Die Gesellschaft haftet mit ihrem gesamten Vermögen. Ihre Haftung als Gesellschafter der GmbH ist auf die Höhe Ihres Stammkapitals bzw. Beteiligungshöhe begrenzt. Diese Haftungsbegrenzung ist einer der wesentlichen Vorteile der GmbH. Bei Aufnahme von Krediten fordern die Kreditgeber allerdings häufig eine zusätzliche private Absicherung durch die Gesellschafter, sodass der Vorteil der Haftungsbegrenzung durch das Stellen von Sicherheiten (zumindest gegenüber der Bank) praktisch aufgehoben wird.

Generell ist in Fällen von grober Fahrlässigkeit bzw. Insolvenzverschleppung die Möglichkeit der Durchgriffshaftung auf das private Vermögen des bzw. der Geschäftsführer gegeben. Eventuell können auch Straftatbestände zum Tragen kommen.

Wenn bei Vorliegen einer Betriebsaufspaltung die stufenweise Beteiligung am Besitzunternehmen langfristig angestrebt wird, sollte aufgrund der personellen Verflechtung auch die Beteiligung daran übertragen werden. Die Betriebs GmbH stellt Betriebsvermögen oder Sonderbetriebsvermögen der Besitzgesellschaft dar und wandert bei der Übertragung mit. Da die Betriebsgesellschaft meist eine GmbH ist, ist die Haftung durch die Rechtsform beim Einsteiger beschränkt.

Unternehmergesellschaft - UG (haftungsbeschränkt)

Es besteht für Sie auch die Möglichkeit, sich an einer UG zu beteiligen. Die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) ist eine Sonderform der GmbH. Die allgemeinen Bestimmungen des GmbH-Rechts finden Anwendung. Allerdings besteht kein Mindestkapitalerfordernis. Eine Ein-Personen-Gründung ist bereits ab 1,00 Euro Stammkapital möglich. Eine Anmeldung kann erst erfolgen, wenn das gewählte Stammkapital nachgewiesen ist. Sacheinlagen sind bei der Gründung nicht zulässig. Die Gründung einer UG ist mit einem oder mehreren Gesellschaftern möglich.



Für die Gründung kann ein individuell gestalteter Gesellschaftsvertrag verwendet werden. Wird zwecks vereinfachter Gründung auf ein Musterprotokoll zurückgegriffen, sind maximal drei Gesellschafter zulässig. Es gibt ein Musterprotokoll für Ein-Personen- und Mehr-Personen-Gesellschaften (maximal drei). Die Struktur des Musterprotokolls besteht aus Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführerbestellung und der Gesellschafterliste. Zudem besteht eine notarielle Beurkundungspflicht sowohl beim individuellen Vertrag als auch beim Musterprotokoll.

Die Gesellschaft muss in der Firma die Bezeichnung Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) oder das Kürzel UG (haftungsbeschränkt) führen. Eine Bezeichnung als GmbH ist nicht zulässig. Bei der UG besteht eine Kapitalaufholungsregelung. Jährlich sind 25 % des Jahresüberschusses (Gewinn) als Rücklage zu bilden. Die Verpflichtung entfällt erst mit einem Kapitalerhöhungsbeschluss auf 25.000 €. Dieser Beschluss ist beurkundungspflichtig. Damit treten die allgemeinen Regelungen des GmbH-Rechts ein.

Haftung

Die Haftung der UG erstreckt sich auf das in der UG befindliche Betriebsvermögen. Die Gesellschafter/Geschäftsführer haften nicht mit ihrem privaten Vermögen, allerdings gibt es Ausnahmen. Zum Beispiel haften Gesellschafter zusätzlich mit Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften.

Im Geschäftsverkehr genießt die UG häufig kein großes Vertrauen bei Lieferanten und Geschäftspartnern. Durch das geringe Stammkapital und die Möglichkeit, das Musterprotokoll zu verwenden, lassen sich Kosten sparen. Allerdings sollten Sie genau überlegen, wie viel Kapital Ihre UG erfordert. Bei einer unzureichenden Kapitalausstattung besteht die Gefahr einer sofortigen Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung mit insolvenzrechtlichen Haftungsrisiken. In der Praxis ist damit die „Ein-Euro-Gründung“ unrealistisch und sogar gefährlich.

Weitere Beteiligungsformen

Erfolgsbeteiligung

Damit können Sie sich am Erfolg des Betriebes beteiligen. Diese wird i. d. R. prozentual vom Gewinn oder auch vom Umsatz festgelegt und muss individuell von beiden Seiten vereinbart werden. Die rechtliche Einordnung erfolgt abhängig von den Vereinbarungen.

Stille Beteiligung (bei Einzelunternehmen und Gesellschaften)

Sie beteiligen sich mit einem bestimmten Geldbetrag an einem Betrieb. Im Gegenzug erhalten Sie ein Beteiligungsentgelt. Dieses besteht aus Verzinsung des eingesetzten Geldbetrages sowie einer prozentualen Beteiligung am Gewinn. Die Zinsen für die Beteiligung inklusive des Gewinnanteils sind bei Ihnen zu versteuernde Einkünfte, beim Übergeber ist der Zinsanteil Betriebsausgabe. Das Mitspracherecht eines stillen Gesellschafters (typisch stillen Beteiligung) ist meist gering, anders bei der atypisch stillen Beteiligung. Sie haften mit der Höhe Ihrer Beteiligung.

Vertragsgestaltung

Regeln Sie in den Gesellschaftsverträgen: z. B. Gesellschaftszweck, Beginn und Dauer, Gesellschaftsvermögen, Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustverteilung, Urlaub und Krankheit, Beendigung der Gesellschaft durch Kündigung oder Tod eines Gesellschafters sowie Bedingungen Ihres Ausscheidens (Exit-Klausel). Wichtig: Zu treffen sind Regelungen für die Geschäftsunfähigkeit eines Gesellschafters wegen Unfall, Krankheit etc.

Lassen Sie sich ausführlich zu den jeweiligen detaillierten Punkten rechtlich beraten und klären Sie die Anpassung der Verträge auf Ihre individuellen Bedürfnisse. Ausgearbeitete Gesellschaftsverträge sollten Sie auf jeden Fall auch aus steuerlicher Sicht prüfen lassen und darauf, ob eventuell bestehende testamentarische oder erbvertragliche Regelungen damit harmonisieren (Gesellschaftsrecht bricht Erbrecht).





Vorteile einer Beteiligung:

- Sie lernen den Betrieb, die Mitarbeiter und den Kundenkreis genau kennen, die Kontinuität kann bewahrt werden
- Sie erhalten Einblick in das Unternehmen und profitieren vom Unternehmenserfolg
- Sie tragen nur einen Teil der Verantwortung und des Risikos
- Sie haben den Inhaber mit seinem Wissen, Erfahrungen, Fertigkeiten und Kenntnissen noch an Bord und können darauf aufbauen und ins Unternehmen hineinwachsen – der bisherige Unternehmer kann sich allmählich zurückziehen
- Der Kapitalbedarf zum Einstieg ist in der Regel überschaubar
- Großes Vertrauen der Banken und Geschäftspartner

Nachteile einer Beteiligung:

- Mögliche Entstehung menschlicher Konflikte zwischen den Partnern
- Die Entscheidungen und Kompetenzen sind zum Teil noch eingeschränkt
- Durch engagierte und erfolgreiche Mitarbeit steigt der Wert des Betriebes und damit der später zu zahlende Übernahmepreis für die restlichen Anteile

Tipp:

- Werden Sie sich auf menschlicher Ebene klar, ob die Zusammenarbeit mit Ihren Mitgesellschaftern langfristig funktioniert (großes Vertrauen, Teamfähigkeit)
- Schauen Sie genau auf die langfristige Zielsetzung und richten Sie Ihre vertragliche Gestaltung danach aus (gemeinsame Strategie und Führungsverständnis, sinnvolle Aufgabenverteilung)
- Prüfen Sie bestehende Gesellschaftsverträge vor Ihrem Einstieg auf Aktualität und eventuellen Anpassungsbedarf
- Es sollte bereits beim ersten Schritt in die Beteiligung geklärt werden, wie die weiteren Schritte erfolgen können
- Überlegen Sie sich eine Exit Strategie für Juniorpartner, falls es nicht klappen sollte. Zum Beispiel: Scheidet der Juniorpartner als Arbeitnehmer aus, kann er dann noch Gesellschafter bleiben? Wie ist die Anteilsbewertung bei Ausscheiden?



Schenkung

Bei einer Schenkung werden unentgeltlich alle Vermögenswerte (Aktiva) und gleichzeitig alle Verbindlichkeiten (Passiva), z. B. im Wege der vorweggenommenen Erbfolge, übergeben bzw. übernommen. Die meisten Schenkungen finden im Rahmen der Familie statt, wobei auch an andere Personen verschenkt werden kann (z. B. langjähriger Mitarbeiter etc.). Im Schenkungsvertrag sollten der Umfang der Schenkung, der Zeitpunkt und eventuelle Gegenleistungen wie beispielsweise Ausgleichszahlungen an weichende Erben, Rentenzahlungen, Nießbrauch- und Wohnrechte, Mitbenutzung der Betriebsräume oder anderes geregelt werden. Bei der Übertragung von Immobilien muss der Schenkungsvertrag notariell beurkundet werden. Sonstige Schenkungen sollten Sie ebenfalls beurkunden lassen (§ 516 BGB).

Nehmen Sie als Übergeber und Übernehmer bei einer Schenkung eine ausführliche Analyse bezüglich der Aktiva und Passiva vor:

- Verkehrswert des Anlagevermögens
- Zeitwert des zu übernehmenden Warenbestandes
- Bestand an halbfertigen Arbeiten
- Höhe der Forderungen
- Höhe der Schulden des Betriebes (Bankverbindlichkeiten, Lieferantenschulden, Gewährleistungsansprüche)
- Höhe eventueller Ausgleichszahlungen an Geschwister oder andere Erben

Wenn ein Handwerksbetrieb derart geschenkt werden soll, dass die stillen Reserven (u. a. in der Betriebsimmobilie) nicht aufgelöst bzw. versteuert werden, sondern der Beschenkte die Buchwerte des Schenkers weiterführen soll, dann setzt dies voraus, dass alle wesentlichen Betriebsgrundlagen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Einrichtungsgegenstände usw.) übertragen werden.

Eine steuerbegünstigte Schenkung betrifft nur die Einkommenssteuer.

Schenkung unter Auflage

Eine Schenkung kann auch mit einer Gegenleistung verbunden werden. In diesem Fall spricht man von einer Schenkung unter Auflage. Beim Betriebsvermögen sind Schenkungen unter Auflagen weit verbreitet. Solche Auflagen können der Vorbehalt eines Nießbrauchs, die Zahlung einer Rente bzw. dauernden Last oder die Einräumung eines Wohnrechts sein. Hier sind die steuerliche Anerkennung und deren Folgen sorgfältig zu prüfen.

Wird der Beschenkte innerhalb der Familie verpflichtet, dem Schenkenden monatlich einen bestimmten Betrag als Gegenleistung zu bezahlen, dessen Höhe sich am Bedarf orientiert und nicht am tatsächlichen Wert der Schenkung, handelt es sich um eine Leibrente bzw. Versorgungsrente, die an die Lebensdauer des Rentenempfängers geknüpft ist. Solch eine monatliche



Zahlung wird in der Regel aber nur als außerbetriebliche Versorgungsrente anerkannt und kann damit nicht als Betriebsausgabe beim beschenkten Übernehmer berücksichtigt werden. Im Rahmen der Einkommensteuer kann dieser die Rentenzahlung oder auch sogenannte Dauernde Last im Rahmen der Sonderausgaben abziehen, sofern es sich um die Übertragung eines Betriebes oder eines Gesellschaftsanteils handelt und weitere Voraussetzungen erfüllt werden. Wird Privatvermögen gegen Rentenzahlungen übertragen, ist ein Abzug beim Übernehmer nicht möglich.

Allerdings werden die monatlichen Zahlungen dann beim Empfänger voll steuerpflichtig. Bei Berücksichtigung der Gesamteinkünfte und der Altersfreibeträge wird die Steuerpflicht beim Übergeber häufig nur gering sein oder ganz entfallen. Eine Rückfallklausel (ggf. auf Widerrufsvorbehalt oder Rücktrittsrecht) für den Fall, dass der Beschenkte vor dem Schenker stirbt, kann sehr sinnvoll sein.

Übertragung des Betriebes gegen Nießbrauchrecht

Unter Nießbrauch versteht man das umfassende Recht zur Nutzung eines Gegenstandes. Im Rahmen einer Schenkung können Sie sich den Nießbrauch am übertragenen Vermögen vorbehalten, um dadurch z. B. Ihre Altersversorgung zu sichern. Es stehen Ihnen dann alle mit dem Vermögensgegenstand erwirtschafteten Erträge zu. Sie müssen aber auch alle damit im Zusammenhang stehenden Aufwendungen tragen. Durch das Nießbrauchrecht übertragen Sie also nur die Substanz, nicht die aus dem Vermögensgegenstand resultierenden Rechte und Pflichten.

Nießbrauch kann an (un)beweglichen Sachen, Rechten (z. B. Gesellschaftsanteile, Einzelunternehmen, Wertpapiere) und einem gesamten Vermögen bestellt werden (§§ 1030 ff Bürgerliches Gesetzbuch).

Schenkungssteuerlich kann sich der Vorbehaltsnießbrauch wertmindernd auswirken. Allerdings gelten hierfür verschiedene Voraussetzungen für die Anerkennung. Der Nießbrauch wird bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Zugangs von Vermögen abgezogen und mindert so die Steuerbelastung. Nießbrauch am Einzelunternehmen wird steuerlich normalerweise nicht anerkannt, bei PersG unter engen Voraussetzungen.



Übergeber

Schenkungssteuer

Bei der Schenkung von Betriebsvermögen wird der Beschenkte eventuell mit Schenkungssteuer belastet. Fällt Schenkungssteuer an, wird diese in der Regel vom Beschenkten bezahlt. Zahlt der Schenker allerdings die Schenkungssteuer, stellt dies einen zusätzlichen steuerpflichtigen Erwerb beim Beschenkten dar.

Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer

Bei der Übertragung von Vermögen im Rahmen einer Schenkung steht jedem Beschenkten ein persönlicher Freibetrag zu. Dieser persönliche Freibetrag hängt vom Verwandtschaftsgrad zum Schenker ab und kann alle 10

Jahre erneut genutzt werden. Jedes Elternteil hat für jedes Kind einen Freibetrag von 400.000 €. Somit können Eheleute jedem Kind bis zu 800.000 € schenkungssteuerfrei übertragen.

Freibetrag von 150.000 € für Betriebsvermögen

Zusätzlich zu den persönlichen Freibeträgen wird ein betrieblicher Freibetrag von 150.000 € gewährt (Abzugsbetrag), der abhängig von der Höhe des übertragenen Wertes abgeschmolzen wird. Übersteigen nach Abzug des Bewertungsabschlags von 85 % die verbleibenden 15 % des Betriebsvermögens den Abzugsbetrag von 150.000 €, so wird der Abzugsbetrag um 50 % des übersteigenden Teils gekürzt, d. h. ab 450.000 € wird kein Abzugsbetrag mehr gewährt. Der Abzugsbetrag kann alle 10 Jahre nur einmal genutzt werden.

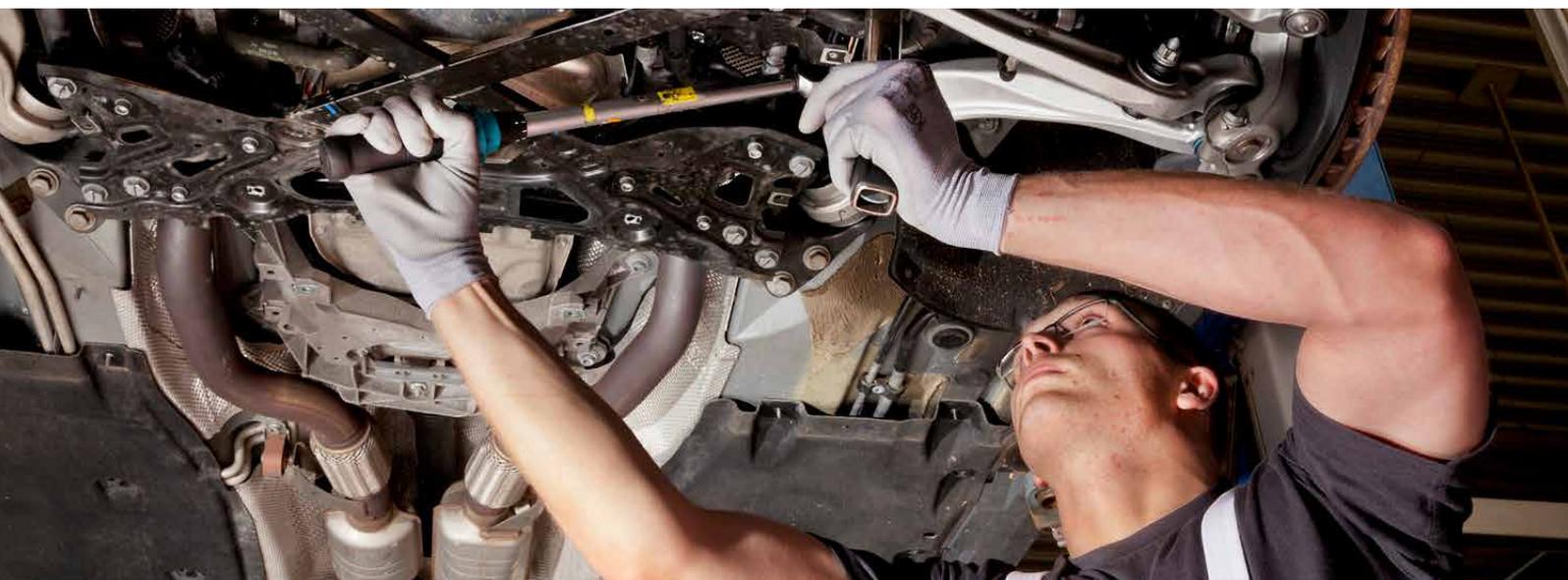
Die Erbschaft- und Schenkungsteuer sieht zwei Optionen zur Verschonung des Betriebsvermögens vor (Stand 2024):

Option 1 (Regelverschonung)

Wird der Betrieb von den Beschenkten oder Erben „im Kern“ fünf Jahre weitergeführt, werden 85 % des Betriebsvermögens steuerlich freigestellt und verschont (sogenannter Verschonungsabschlag). Voraussetzung ist, dass die addierten jährlichen Lohnsummen nach Ablauf der Behaltensfrist von fünf Jahren in der Summe mindestens 400 % der ursprünglichen Ausgangslohnsumme betragen (ab 15 Mitarbeitern). Bei Nichteinhaltung der Behaltensfrist kommt es zu einer zeitanteiligen Nachversteuerung.

Option 2 (Optionsverschonung)

Wird der Betrieb von den Beschenkten oder Erben „im Kern“ sieben Jahre lang weitergeführt, werden auf Antrag 100 % des Betriebsvermögens steuerfrei gestellt. Der Verschonungsabschlag beträgt hier also 100 %. Voraussetzung ist, dass die addierten jährlichen Lohnsummen nach sieben Jahren mindestens 700 % der Ausgangslohnsumme betragen (ab 15 Mitarbeitern). Der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen (ohne das Verwaltungsvermögen und die damit zusammenhängenden Schulden) darf maximal 20 % betragen. Bei Nichteinhaltung der Behaltensfrist kommt es zu einer zeitanteiligen Nachversteuerung.



Ausnahme

Bei Betrieben bis zu fünf Mitarbeitern wird die Lohnsummenklausel nicht angewendet. Bei hohem Betriebsvermögen können die Verschonungsregeln mehrmals angewendet werden (Ausnahme Abzugsbetrag, dieser nur alle 10 Jahre). Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die geltenden Regelungen:

Betriebsvergünstigungen	Regelverschonung	Optionsverschonung
Verschonungsabschlag (sofern kein Verwaltungsvermögen*)	85 %	100 %
Freibetrag	Abzugsbetrag 150 TEUR (Abschmelzung ab 150 TEUR bis 450 TEUR)	
Voraussetzung Höhe Verwaltungsvermögen	Bruttowert < 90 %	zusätzlich Verwaltungsvermögen < 20 %
Nachbehaltensfrist kein Verkauf, Aufgabe, Insolvenz, Überentnahme > 150 TEUR	5 Jahre	7 Jahre
Lohnsummenanforderungen gestaffelt nach Anz. Mitarbeiter:	Ausgangslohnsumme über 5 Jahre halten	Ausgangslohnsumme über 7 Jahre halten
bis 5 MA	----	----
von 6 – 10 MA	250 %	500 %
von 10 – 15 MA	300 %	565 %
ab 15 MA	400 %	700 %

*Verwaltungsvermögen, z. B. fremdvermietete Gebäude, Aktien, Fonds, Finanzmittel nach Finanzmitteltest, Beteiligungen an KapG ≤ 25 %



Verwaltungsvermögen

Zum Verwaltungsvermögen zählen:

- Grundstücke, die Dritten zur Nutzung überlassen sind
(gilt nicht für Betriebsaufspaltung)
- Beteiligung am Nennkapital von Kapitalgesellschaften von bis zu 25 %
- Mitunternehmeranteile und Anteile an Kapitalgesellschaften von mehr als 25 %, wenn bei diesen Gesellschaften das Verwaltungsvermögen mehr als 50 % beträgt
- Wertpapiere, Barmittelbestände und Forderungen (Finanzmitteltest)

Wert des Betriebsvermögens

Bei mittelständischen Unternehmen wird der gemeine Wert des Betriebsvermögens unter Anwendung eines vereinfachten Ertragswertverfahrens nach § 200 BewG ermittelt.

Der durchschnittliche Jahresertrag der letzten drei Jahre (abzüglich Unternehmerlohn) wird mit einem Kapitalisierungsfaktor von 13,75 multipliziert und um 30 % für eine fiktive Steuerlast reduziert. Zusätzlich sind weitere Anpassungen für einmalige oder außergewöhnliche Sachverhalte vorzunehmen.

Alternativ kann auch das vom Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) empfohlene und von der Finanzverwaltung anerkannte AWH-Verfahren (siehe Kapitel 3) angewendet werden, das zu einem realistischen Unternehmenswert führt. Bei ertragsschwachen Unternehmen wird der Substanzwert als Wertuntergrenze angesetzt (siehe Kapitel 3, Bewertung des Betriebes).

Wert des Betriebes	1.200.000 €
Abschlag 85 %	1.020.000 €
Zwischensumme	180.000 €
- Abzugsbetrag (150.000 € - 15.000 €)	135.000 €
Zwischensumme	45.000 €
- Persönlicher Freibetrag (Kind)	400.000 €
Schenkungssteuer	0 €

Verschenkung bei Vorliegen einer Betriebsaufspaltung

Wenn bei Vorliegen einer Betriebsaufspaltung Besitzunternehmen und Betreiber-GmbH an den Nachfolger verschenkt wird, muss der Schenker (Abgeber) darauf achten, dass die Besitzverhältnisse in beiden Unternehmen so gewährleistet sind, dass die Betriebsaufspaltung nicht aufbricht (personelle Verflechtung) und stille Reserven beim Abgeber zu versteuern sind. Führen Sie rechtzeitig Gespräche mit Ihrem Steuerberater, um dies richtig zu gestalten.

Überlegungen bei Schenkungen

- Die eigene Versorgung und die des Lebenspartners vorrangig berücksichtigen
- „gerechter“ Ausgleich unter den Kindern
- Finanzielle Vorteile für den Betriebsnachfolger
- Erbengemeinschaften vermeiden, möglichst Realteilungen verfügen
- Steuerfallen vermeiden

Allgemein ist zu bedenken

- Was wurde bereits geschenkt?
- Sind Pflichtteilsansprüche zu berücksichtigen?
- Schenken mit oder ohne Auflage? (Rückfallklausel, zeitlich befristetes Veräußerungsverbot, lebenslanges Wohnrecht, monatliche Zahlung an den Schenker)
- Das Vermögen in eine Familiengesellschaft einbringen und Anteile an der Gesellschaft schenken?

Vor- und Nachteile einer Schenkung

Vorteile für den Schenker

- Keine Versteuerung der stillen Reserven beim Übergeber
- Durch die Vereinbarung einer Schenkung mit Auflage kann die Altersversorgung des Schenkers gesichert werden
- Alle 10 Jahre stehen die Steuerfreibeträge wieder zur Verfügung

Nachteile für den Schenker

- Durch die Schenkung verliert der Schenker seinen Einfluss auf den Betrieb und das Vermögen
- Verschenktes Vermögen kann nicht mehr als Sicherheit verwendet werden (Privatkredite)

Vorteile für den Beschenkten

- Sie erlangen Eigentum des Betriebes
- Geschenktes Vermögen bietet Sicherheiten
- Freibeträge bei der Schenkungssteuer
- Mit der Schenkung ist die Betriebsübernahme vollzogen und erleichtert den Start
- Durch die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer kann die Belastung reduziert werden

Nachteile für den Beschenkten

- Möglicherweise fällt Schenkungssteuer bei wertvollen Immobilien an
 - Der Beschenkte hat wegen der Fortführung der Buchwerte nur geringes Abschreibungspotential
 - Dauernde Last und Rente (Versorgungsrente) sind keine Betriebsausgabe beim Beschenkten, gegebenenfalls aber Sonderausgaben
 - Umschuldung der bestehenden Verbindlichkeiten mit öffentlichen Finanzhilfen ist beim Beschenkten nicht möglich, da kein Geld fließt
 - Stille Reserven werden beim Übernehmer weitergetragen und führen bei einer späteren Betriebsaufnahme zu Steuern, vor allem bei Immobilien an hochpreisigen Standorten
-

Tipp:

- Ziehen Sie zur Überprüfung alle rechtlichen Fragen einen kompetenten Rechtsbeistand hinzu (Handwerkskammer, Notare, Steuerberater etc.)
- Überprüfen Sie, ob der Schenkung ein Testament oder Erbvertrag zu Grunde lag
- Klären Sie, ob sich für den Übernehmer weitere Verpflichtungen oder Auszahlungen durch die Schenkung ergeben (z. B. Umwelt- bzw. Bodenbelastungen etc.)
- Klären Sie, ob bei weiteren Erben eine Pflichtteilsverzichtserklärung sinnvoll ist, um die Fortführung des Betriebes nicht zu gefährden
- Verschaffen Sie sich über ihr Gesamtvermögen privat und betrieblich einen guten Überblick, um eine „gerechte“ Erbverteilung unter Berücksichtigung Ihrer Altersversorgung bei Rentenbeginn vorzunehmen





Kapitel 6: Datenschutz und Haftungsrisiken

Bei der Unternehmensnachfolge spielen auch die Themen Datenschutz und Haftung eine Rolle. Diese Aspekte sollten vor allem vom Nachfolger im Vorfeld der Übernahme eines Unternehmens beachtet werden, um finanzielle Risiken, aber auch mögliche Haftungsprobleme bereits zu Projektbeginn bewerten oder ausschließen zu können. Je nach Art und Form der Unternehmensnachfolge müssen verschiedenartige Gesichtspunkte beachtet werden und es liegen unterschiedlich hohe Risiken vor.





Übergeber



Übernehmer

Datenschutz bei Betriebsnachfolge und Betriebsverkauf

Der Nachfolger – egal, ob es sich dabei um einen Übernehmer innerhalb der Familie oder um eine Fremdnachfolge handelt – hat in der Regel großes Interesse daran, die Kundendaten zu übernehmen und auch die Mitarbeiter weiter zu beschäftigen.

Kunden- und Mitarbeiterdaten unterliegen jedoch dem Schutz der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Sie muss sowohl bei einem Unternehmensverkauf als auch bei jeder anderen Art der Übergabe – auch innerhalb der Familie – beachtet werden. So dürfen personenbezogene Informationen, wie etwa über die Mitarbeiter und Altersstruktur, im Vorfeld der Betriebsübernahme nur anonymisiert weitergegeben werden. Sofern die Klardaten übertragen werden, ist dies in der Regel entweder nur mit Einwilligung der Beschäftigten möglich, oder wenn der Übernehmer des Betriebs ein berechtigtes Interesse nach Art. 6 Abs. 1 UAbs. 1 lit. f) DSGVO nachweisen kann.

Welche Anforderungen für eine zulässige Weitergabe von Personendaten gelten, richtet sich danach, ob es sich bei dem Betrieb um ein inhabergeführtes Unternehmen bzw. eine Personengesellschaft oder um eine juristische Person handelt. Bei letzterer ist entscheidend, ob die Übergabe durch einen Share Deal oder Asset Deal erfolgt. Im Fall eines Asset Deals gelten die gleichen Vorschriften wie bei Personenunternehmen.

Datenverkauf bei juristischen Personen (Share Deal)

Wird zum Beispiel eine GmbH im Rahmen eines Share Deals verkauft, so wechseln lediglich die Gesellschafter. Die juristische Person als eigenständige Rechtsperson und Rechtsträger bleibt unverändert bestehen. Dementsprechend verbleiben auch die Kunden- und Mitarbeiterdaten sowie alle sonstigen Daten, die sich auf laufende oder zurückliegende Vertragsverhältnisse beziehen, bei der Gesellschaft. Es findet somit keine Weitergabe von Daten von den bisherigen auf die neuen Gesellschafter statt. Deshalb sind beim Verkauf einer juristischen Person in der Regel keine gesonderten Datenschutzvorschriften zu beachten.

Datenverkäufe bei Asset Deal und inhabergeführten Betrieben und Personengesellschaften

Kundendaten

Anders als beim Share Deal gehen beim Asset Deal und dem Verkauf inhabergeführter Betriebe oder Personengesellschaften die Vermögens- und Sachwerte einzeln vom Verkäufer auf den Käufer über. Das gilt auch für Kundendaten. Hierbei findet die DSGVO Anwendung (Art. 6 Abs. 1 f) DSGVO).

Handelt es sich um personenbezogene Daten aus bereits erfüllten Vertragsverhältnissen (z. B. um bereits ausgeführte Aufträge), ist die Weitergabe der

Daten zulässig, wenn die betreffenden Kunden in die Übermittlung solcher Daten eingewilligt haben oder zumindest bereits im Vorfeld auf die geplante Übermittlung hingewiesen und ihnen ein Widerspruchsrecht eingeräumt wurde und sie nicht widersprochen haben.

Eine Besonderheit besteht für Betriebe der Gesundheitshandwerke. Da es sich bei den gespeicherten Gesundheitsdaten der Kunden um besonders schutzwürdige Daten handelt (Art. 7 DSGVO), ist die ausdrückliche Einwilligung der Kunden zwingend erforderlich.

Mitarbeiterdaten

Der Nachfolger bzw. Erwerber ist der neue Verantwortliche im Sinne der DSGVO. Er hat nach Abschluss des Übergabevertrags (Kauf oder Schenkung) Einsicht in die Mitarbeiterdaten zu erhalten. Die Weitergabe der Mitarbeiterdaten zur Weiterführung der Arbeitsverhältnisse gemäß Art. 6 Abs. 1 f) DSGVO ist im Interesse der Mitarbeiter und erfordert keine explizite Einwilligung.

Übernahme laufender Vertragsverhältnisse

Wenn der Käufer bzw. Nachfolger laufende Vertragsverhältnisse weiterführen oder bereits vom Verkäufer geschlossene Verträge ausführen soll (z. B. laufende Aufträge, Wartungsverträge), handelt es sich um eine Vertragsübernahme. Hierzu bedarf es einer Vereinbarung zwischen Verkäufer, Übernehmer und Kunden. Nach Abschluss der Vereinbarung ergibt sich die Berechtigung der Weitergabe der Daten aus Art. 6 Abs. 1 b) DSGVO, da der Kunde ein berechtigtes Interesse an der Erfüllung des Vertrags durch den Nachfolger hat. Auch in diesem Fall sind die Informationspflichten bezüglich der Datenverarbeitung zu erfüllen.

Hinweise

Vor der Übernahme

Bitte beachten Sie den Datenschutz bereits vor der eigentlichen Übernahme, in der Phase von Betriebsanalyse und Übergabeverhandlungen. In dieser Phase sind ohne die explizite Einwilligung lediglich die Herausgabe von anonymisierten Arbeitsverträgen oder Mitarbeiterlisten sowie anonyme Auswertungen der Kundenstruktur zulässig.

Wettbewerbsrecht bei Verwendung bestimmter Kommunikationsdaten beachten

Selbst wenn Sie die Kundendaten vom Vorgänger auf datenschutzrechtlich zulässige Weise erworben haben, müssen Sie bei der Verwendung bestimmter Kommunikationsdaten (E-Mailadresse, Telefonnummer, Fax) darauf achten, dass diese nur genutzt werden dürfen, wenn der Kunde seine Zustimmung explizit erteilt. Diese Anforderung resultiert aus dem Wettbewerbsrecht (§ 7 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb – UWG) und betrifft zum Beispiel den Versand eines E-Mail-Newsletters. Eine postalische Kontaktaufnahme ist hiervon nicht erfasst und kann ohne weitere Voraussetzungen erfolgen.



Haftungsrisiken und Gewährleistung

Bei einer Unternehmensnachfolge können Haftungs- und Gewährleistungsrisiken für den Erwerber auftreten. Diese Risiken haben ihre Rechtsgrundlage im Handelsgesetzbuch (HGB), der Abgabenordnung (AO) oder dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB).

Für die genaue Beurteilung der Risiken ist eine differenzierte Betrachtung des Einzelfalles erforderlich. Außerdem kann unter Umständen in einzelnen Fällen auch die Haftung des bisherigen Inhabers fortbestehen.



Haftungsrisiken des Übernehmers eines Personenunternehmens

Für bestehende Verpflichtungen und Gewährleistung

Sofern der Übernehmer die Firma (d. h., den Namen des Unternehmens) des Übergebers fortführt, ergibt sich eine Haftung des Nachfolgers für Altschulden gem. § 25 Abs.1, S. 1 HGB. Hierbei kommt es nicht darauf an, ob die alte Firma unverändert fortgeführt wird. Es genügt nach höchstrichterlicher Rechtsprechung, dass der prägende Teil der alten Firma in der neuen beibehalten wird.

Folgende Voraussetzungen müssen dazu erfüllt sein:

- Es handelt sich bei dem übernommenen Betrieb um das Handelsgeschäft eines Kaufmanns
- Der Nachfolger führt die Firma fort
- Das kaufmännische Handelsgeschäft muss im Zeitpunkt der Übernahme noch bestanden haben
- Das bisherige Handelsgeschäft wird vom Übernehmer im Kern weitergeführt (Beibehaltung des wesentlichen Angebots, Organisationsstruktur, Betriebsräume etc.)

Der Erwerber tritt dann bei Firmenfortführung in die zum Zeitpunkt der Übernahme bestehenden Verbindlichkeiten des früheren Inhabers ein. Dazu zählen auch Gewährleistungen.

Haftung aus besonderem Verpflichtungsgrund

In diesen Fällen haftet der Erwerber auch ohne Firmenfortführung:

- Aus Steuerschulden des Betriebs
Gem. § 75 AO haftet der Erwerber für Steuerschulden des Vorgängers, die im letzten Jahr vor der Übertragung entstanden sind (v. a. Lohn-, Umsatz- & Gewerbesteuer). Hier ist kein Haftungsausschluss möglich.
- Aus den Arbeitsverhältnissen
Gem. § 613a BGB gehen alle Rechte und Pflichten aus den Arbeitsverhältnissen automatisch auf den Erwerber über. Die Mitarbeiter sind u. a. in Textform über den Übergang ihrer Arbeitsverhältnisse und die Folgen daraus vom Übergeber zu unterrichten. Sie haben ein Widerspruchsrecht von einem Monat ab Zugang der Unterrichtung.

- **Gesetzliche Unfallversicherung – Beiträge zur Berufsgenossenschaft**
Bei einer Unternehmensnachfolge sind der bisherige Unternehmer und sein Nachfolger gemäß § 150 Abs. 4 SGB VII bis zum Ablauf des Kalenderjahres in dem der Wechsel angezeigt wurde, zur Zahlung der Beiträge und damit zusammenhängender Leistungen als Gesamtschuldner verpflichtet.

Haftung aufgrund Vereinbarung

Der Erwerber kann sich dazu verpflichten, die bestehenden Verbindlichkeiten oder Verpflichtungen zu übernehmen. Dies setzt voraus, dass der Erwerber eine ausdrückliche und unmissverständliche Vereinbarung mit dem Altinhaber bzw. den Gläubigern getroffen hat.

Haftung für Umweltaltlasten bei Immobilien

Achten Sie im Vorfeld der Übernahme genau auf eventuell bestehende Umweltaltlasten bei Immobilien. Diese können durch unsachgemäßen Umgang des Vorgängers mit Gefahrenstoffen oder Asbest entstanden sein und das Erdreich, Oberflächen oder Grundwasser verunreinigt haben.

Für den Schaden haften der Verursacher und grundsätzlich auch der Grundstückseigentümer – auch wenn er den Schaden nicht verursacht hat. Letzterer kann den Verursacher in Regress nehmen, die Beweislast liegt jedoch bei ihm.

Sonderfall Erbschaft eines Einzel- oder Personenunternehmens

Im Falle einer Erbschaft ist der Erbe des Betriebs Gesamtrechtsnachfolger des Vorgängers. Damit gehen sowohl die Vermögenswerte, als auch die Verbindlichkeiten des Erblassers an seinen Erben über. Der Erbe haftet unbeschränkt für die Nachlassverbindlichkeiten; gegebenenfalls auch mit dem eigenen Vermögen. Allerdings besteht für den Erben die Möglichkeit, das Erbe binnen sechs Wochen nach Kenntnis des Erbfalls auszuschlagen.

Besonderheiten bei Übernahme einer GmbH

Bei einem Share-Deal bleibt der Rechtsträger – die GmbH – unverändert bestehen. Der neue Gesellschafter tritt damit in alle Rechte sowie in die bestehenden Verpflichtungen ein. In diesem Abschnitt soll kurz auf zwei Sonderfälle eingegangen werden.

Haftung für nicht eingezahlte Stammeinlagen

Beim Kauf von GmbH-Geschäftsanteilen haftet der Käufer gesamtschuldnerisch mit dem Verkäufer für noch nicht eingezahlte Stammeinlagen.

Pensionsverpflichtungen gegenüber GmbH-Gesellschafter-Geschäftsführern

Sofern die übernommene GmbH ihren Gesellschafter-Geschäftsführern eine Pensionszusage gewährt hat, tritt der Erwerber der Geschäftsanteile in die Verpflichtungen der Gesellschaft ein. Dies kann vor allem in den Fällen problematisch werden, in denen die Zusage nicht oder nicht in aus-

Tipp:

Der Übernehmer sollte eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des zuständigen Finanzamts einfordern



Übergeber

reichender Höhe durch eine Rückdeckungsversicherung oder vorhandenes Gesellschaftsvermögen gedeckt ist.

Haftungsrisiken des Übergebers bzw. Verkäufers

Aus Garantien und Zusicherungen im Kaufvertrag

Bei jedem Unternehmens- und Firmenverkauf geht der Verkäufer durch Einräumung von Gewährleistung oder Garantien im Unternehmenskaufvertrag ins Haftungsrisiko. Bei einem Streitfall geht es daher regelmäßig um die Frage, ob die von ihm gegebenen (kauf-)vertraglichen Zusicherungen und Garantien tatsächlich richtig waren und ob der Verkäufer den Erwerber pflichtgemäß aufgeklärt hat. Es ist deshalb empfehlenswert, alle Zusicherungen und Garantien des Verkäufers schriftlich zu dokumentieren.

Aus zivilrechtlichen Vereinbarungen

Bei einem Share Deal treffen die beiden Vertragsparteien häufig auch zivilrechtliche Vereinbarungen darüber, wie die Haftung für die Verbindlichkeiten – abweichend vom reinen Share Deal – geregelt werden soll. Z. B. kann sich der Verkäufer verpflichten, persönlich für einen Teil der Risiken die Haftung zu übernehmen, die vor dem Übergang des Unternehmens auf den Käufer entstanden sind. Solche individuellen Regelungen der Haftung wirken sich auch auf die Höhe des Kaufpreises aus.

Haftung des Verkäufers bei Verkauf eines Personenunternehmens

Entscheidend für die Klärung dieser Frage ist, ob das übertragene Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist bzw. war und es sich um eine Firma handelt. Denn der Nachfolger eines Unternehmens haftet für Altschulden und Gewährleistungsverpflichtungen des Übergebers nur im Fall einer Firmenfortführung nach § 25 Abs.1, S. 1 HGB.

Wenn das Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen ist oder der Nachfolger die Haftung vertraglich wirksam ausgeschlossen hat, verbleiben die bestehenden Risiken aus Haftung und Gewährleistung beim Übergeber bzw. Verkäufer. Er haftet in Gewährleistungsfällen persönlich für die Dauer der gesetzlichen Gewährleistungsfrist (2 Jahre ab Lieferung oder 5 Jahre bei Bauwerken) auch über die Geschäftsübergabe hinaus. Ist der Einzelunternehmer wirtschaftlich oder persönlich nicht in der Lage Gewährleistungsansprüche selbst zu erfüllen, muss er die Abwicklung auf seine Kosten durch einen anderen vornehmen lassen.

Sofern sich der Verkäufer mit dem Erwerber einigt, dass dieser für Verpflichtungen entsteht, die vor dem Betriebsübergang entstanden sind, sollte dies beim Kaufpreis eine entsprechende Berücksichtigung finden und im Kaufvertrag schriftlich geregelt werden.

Bezüglich der Haftung können individuelle, zivilrechtliche Regelungen getroffen werden (siehe Ausführungen weiter oben).



Verpflichtungen aus bestehenden Arbeitsverhältnissen bei Betriebsnachfolge



Übergeber



Übernehmer

Eintritt in die bestehenden Arbeitsverhältnisse

Als Übernehmer eines Unternehmens im Rahmen eines Asset Deals treten Sie grundsätzlich in die bestehenden Arbeitsverhältnisse des Übergebers ein. Mitarbeitern darf insbesondere nicht wegen des Betriebsübergangs gekündigt werden!

Der § 613a Abs. 5 BGB verpflichtet den Betriebsinhaber, die von dem Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmer im Voraus über Zeitpunkt und Grund des Übergangs, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Übergangs sowie über die für die Arbeitnehmer anstehenden Änderungen zu informieren. Die Unterrichtung hat in Textform zu erfolgen. Arbeitgeber sollten sich den Empfang schriftlich vom Arbeitnehmer bestätigen lassen.

Die Unterrichtungspflicht gilt gegenüber allen von einem Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmern, unabhängig von der Größe des Betriebes und unabhängig davon, ob auch der Betriebsrat über den Betriebsübergang informiert werden muss.

Die rechtlichen Folgen eines Betriebsübergangs betreffen vor allem das Weiterbestehen oder geplante Änderungen der bisherigen Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis und die Verteilung der Haftung des bisherigen Arbeitgebers und des neuen Inhabers für noch nicht erfüllte Verpflichtungen gegenüber dem Arbeitnehmer, z. B. aus nicht genommenem Urlaub.

Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers

Der Arbeitnehmer kann dem Übergang des Arbeitsverhältnisses widersprechen. In diesem Fall geht das Arbeitsverhältnis nicht auf den neuen Betriebsinhaber über, sondern besteht mit dem bisherigen Arbeitgeber weiter. Der Verbleib beim bisherigen Arbeitgeber ist für den Arbeitnehmer allerdings mit dem Risiko verbunden, den Arbeitsplatz zu verlieren, wenn er im Unternehmen nicht weiter beschäftigt werden kann.

Das Gesetz räumt dem Arbeitnehmer eine Widerspruchsfrist von einem Monat ein. Die Widerspruchsfrist beginnt, wenn der Arbeitnehmer vom bisherigen oder vom neuen Arbeitgeber vollständig und ordnungsgemäß über den Betriebsübergang unterrichtet worden ist. Der Arbeitnehmer kann den Widerspruch wahlweise gegenüber dem bisherigen Arbeitgeber oder dem neuen Betriebsinhaber erklären. Ein späterer Widerspruch kann lediglich dann Erfolg haben, wenn der Arbeitnehmer vom Betriebsübergang keine Kenntnis hatte.



Kapitel 7: Übernahme- konzept und Finanzierung

Wenn Sie sich mit dem Übergeber über alle wesentlichen Punkte geeinigt haben, geht es an die Erstellung des finalen Übernahmekonzepts. Es beinhaltet u. a. folgende Bausteine: Businessplan, Kapitalbedarfsplanung, Finanzierungsbau-
steine, Vertragsentwürfe und terminliche Planung des Über-
nahmeprozesses.

Businessplan

Der Businessplan als Beschreibung Ihres Vorhabens ist bei einer Betriebsnachfolge etwas umfangreicher als bei einer Neugründung. Sie stellen darin nicht nur das zu übernehmende Unternehmen vor, sondern gehen auch auf die Rahmenbedingungen Ihres Nachfolgekonzeptes sowie die Veränderungen ein, die Sie künftig umsetzen wollen. In der Regel werden dem Anhang des Geschäftskonzepts zusätzlich zu den sonst üblichen Unterlagen auch die Betriebszahlen des Vorgängerunternehmens sowie die Vertragsentwürfe für die Übernahme beigelegt. Ergänzen können Sie den Anhang zum Beispiel auch um die Bewertungsunterlagen von Maschinen und Betriebseinrichtung, dem Ertragswert oder der Betriebsimmobilie. Mehr Informationen zum Businessplan finden Sie in Kapitel 14 unserer Broschüre „Selbständig im Handwerk“ oder online unter: www.selbstaendig-im-handwerk.de.



Übernehmer



Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Eine Betriebsübernahme ist nur sinnvoll, wenn der Betrieb voraussichtlich auch in den nächsten Jahren ausreichend Gewinne erwirtschaften wird. Für den Nachfolger ändert sich mit der Übernahme häufig die Kostenstruktur. Unter anderem muss er die Kosten aus der Kaufpreisfinanzierung und eventueller zusätzlicher Investitionsdarlehen einplanen. Aufschluss über die künftige Wirtschaftlichkeit gibt eine Rentabilitätsvorschau. Hier werden den voraussichtlichen Umsätzen die geplanten Kosten gegenübergestellt. Basis für die Berechnung sind die Jahresabschlüsse des Vorgängers.

Die künftigen Erträge aus dem Unternehmen müssen dem Nachfolger eine ausreichende Grundlage bieten, um seinen Unternehmerlohn inklusive Einkommensteuer und Sozialversicherungsbeiträgen zu erwirtschaften, den Kapitaldienst zu bedienen und Rücklagen aufbauen zu können.

Erforderlicher Cash Flow bei Personenunternehmen:

- Lebenshaltungskosten Unternehmer (als Grundlage dient mindestens Ihr bisheriges Bruttogehalt zuzüglich der Arbeitgeberanteile)
- Absicherung der Investitionsdarlehen (z. B. Risikolebensversicherung)
- Tilgung der betrieblichen Darlehen aus Übernahme und Investitionen
- Zinsen aus der betrieblichen Finanzierung
- Bildung von Rücklagen

Unterstützung bei der Betrachtung und Prüfung der Wirtschaftlichkeit des Vorhabens erhalten Sie bei den Beratern Ihrer zuständigen Handwerkskammer.



Übernehmer

Umsatz- und Ertragsplanung

Erstellen Sie Ihre eigene Umsatz- und Ertragsplanung für die Zukunft und übernehmen Sie die Werte des Vorgängers nicht ungeprüft. Häufig kommt es im Zuge der Nachfolge zu Veränderungen beim Umsatz und in den Kostenpositionen. In diesem Zusammenhang sollten folgende Positionen im Hinblick auf mögliche Änderungen hinterfragt werden:

- Änderung der Wettbewerbssituation und Marktlage
- Veränderungen in Kaufverhalten und -gewohnheiten der Zielgruppe
- Kundenstruktur
- Portfolio (Produkte, Leistungen, Serviceangebote)
- Marktauftritt; soziale Medien und Internet
- Anforderungen an die Digitalisierung
- Arbeits- und Produktionsabläufe
- Personalkosten, v. a. bei Anpassung der Mitarbeiterstruktur
- Anforderungen an die die Geschäftsräume
- Zinsaufwand
- Höhe der Abschreibungen

Rentabilitätsvorschau

Beispiel	1. Jahr		2. Jahr		3. Jahr	
Umsatz	452.000 €	100 %	510.000 €	100 %	550.000 €	100 %
./. Materialaufwand	135.600 €	30 %	153.000 €	30 %	165.000 €	30 %
= Rohgewinn I	316.400 €	70,0 %	357.000 €	70,0 %	385.000 €	70,0 %
./. Personalaufwand	113.600 €	25,1 %	130.560 €	25,6 %	136.400 €	24,8 %
= Rohgewinn II	202.800 €	44,8 %	226.440 €	44,3 %	248.600 €	45,1 %
./. Sachaufwand	68.800 €	15,2 %	75.480 €	14,8 %	77.000 €	14,0 %
= Erweiterter Cashflow	134.000 €	29,6%	150.960 €	29,4 %	171.600 €	31,0 %
./. Zinsaufwand	6.800 €	1,5 %	15.810 €	3,1 %	18.150 €	3,3 %
= Cashflow	127.200 €	28,1 %	135.150 €	28,0 %	153.450 €	29,7 %
./. Abschreibungen	32.000 €	7,8 %	32.000 €	6,3 %	32.000 €	5,8 %
Gewinn	95.200 €	21,0 %	103.150 €	20,2 %	121.450 €	22,1 %

Kapitalbedarf und Finanzierung



Kapitalbedarf

Bevor Sie die Finanzierung planen, sollten Sie zunächst den Kapitalbedarf für Ihr Vorhaben ermitteln. Der Kapitalbedarf einer Betriebsübernahme ergibt sich im Wesentlichen aus folgenden Positionen:

- Kauf-/Übernahmepreis des Unternehmens oder seiner Anteile inklusive eines eventuellen Firmenwertes
- notwendige Neu- oder Ersatzinvestitionen zur Anschaffung von Maschinen und Geräten, Fahrzeugen, Büroausstattung etc.
- Warenlager
- Kapitalbedarf zur Vorfinanzierung der Umsätze, der Außenstände und des Lebensunterhaltes des Unternehmers (bei Personenunternehmen)
- Kosten im Zusammenhang mit der Gründung (u. a. Beratung, Eröffnungswerbung, Erstellen von Geschäftspapieren, Bereitstellen einer Mietkaution etc.)

Finanzierung

Eine ausgewogene Finanzierung ist die Basis für die Übernahme und den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Dabei ist jede Finanzierung so individuell wie jedes einzelne Vorhaben. Folgende Bausteine können bei einer Nachfolgefinanzierung zum Einsatz kommen.

Eigenkapital

Zum Eigenkapital zählen Bargeld und Bankguthaben, einzubringende Vermögenswerte wie Immobilien, Kapitalanlagen oder Lebensversicherungen. Solche Werte können alternativ auch zur Absicherung des Fremdkapitals herangezogen werden:

- Sacheinlagen:
Vorhandene Maschinen, Werkzeuge und Fahrzeuge können Sie als Sacheinlage in den zu übernehmenden Betrieb einbringen.
- Beteiligungskapital:
Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) und die KfW bieten Gründern und Nachfolgern zur Erhöhung der Eigenkapitalquote Beteiligungs- bzw. Mezzaninekapital an.

Fremdkapital

In der Regel reichen die Eigenmittel nicht aus, um den gesamten Kapitalbedarf der Betriebsübernahme zu finanzieren. Eine eventuelle Finanzierungslücke muss dann mit Fremdkapital geschlossen werden. In der Folge ein Überblick über die häufigsten Finanzierungsinstrumente:

- Öffentliche Finanzhilfen für Gründer und Übernehmer:
Einen Überblick über die für Ihr Vorhaben in Frage kommenden Finanzierungsprogramme der öffentlichen Hand erhalten Sie bei den Betriebsberatern Ihrer zuständigen Handwerkskammer sowie bei Ihrer Hausbank.



Je nach Kapitalbedarf und Investitionsvolumen gibt es unterschiedliche Programme mit angepassten Laufzeiten. Anträge auf Finanzierung müssen gestellt werden, bevor Sie mit Ihrem Vorhaben beginnen.

- **Hausbankdarlehen:**
Darlehen Ihrer Hausbank kommen als Ergänzung für die beantragten öffentlichen Fördermittel oder in den Fällen zum Einsatz, in denen kein passendes Förderprogramm beantragt werden kann.
- **Verkäuferdarlehen:**
Das Verkäuferdarlehen ist ein zusätzlicher Finanzierungsbaustein für eine ausgewogene Finanzierung. Dadurch können u. U. die Bereitschaft der Hausbank zur Kreditvergabe erhöht und die Finanzierungsbedingungen insgesamt verbessert werden.
- **Verwandten-/Familiendarlehen:**
Bei dieser Finanzierung treten Verwandte und Familienangehörige als Kreditgeber auf. Konditionen und Laufzeiten müssen im Detail verhandelt werden, sind jedoch im Vergleich zu einer Finanzierung über eine Geschäftsbank meist attraktiver. Es ist ein schriftlicher Vertrag erforderlich.
- **Leasing:**
Bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder bei Share Deal kann sich u. U. die Finanzierung von Wirtschaftsgütern über Leasingunternehmen anbieten. Die Leasingfinanzierung stellt meist nur einen ergänzenden Baustein im Rahmen des Finanzierungsmix dar.
- **Mietkauf:**
Beim Mietkauf wird der Vermögenswert nicht sofort gekauft, sondern zunächst nur gemietet. Die regelmäßigen Mietzahlungen enthalten bereits einen Abtrag für den späteren Kauf. Nach einer entsprechenden Laufzeit kann der Mieter dann gegen Zahlung der Restkaufsumme das Eigentum am Mietobjekt erwerben. Die Vereinbarungen zu einem Mietkauf bedürfen der Schriftform.
- **Sonderfall – Finanzierung beim Share Deal:**
Beim Kauf von Gesellschaftsanteilen (Share Deal) stellt die Finanzierung häufig eine Herausforderung dar. Die Spielregeln unterscheiden sich deutlich von denen allgemeiner Unternehmens- oder Investitionskredite. So muss der Käufer von Gesellschaftsanteilen zwischen dem Kapitalbedarf für den Erwerb der Anteile und dem Kapitalbedarf, wie z. B. für Investitionen in der Gesellschaft, differenzieren. Die Finanzierung liegt im einen Fall beim künftigen Gesellschafter und im anderen Fall zum Beispiel bei der Gesellschaft selbst. Da die Nachfolgekonzpte im Einzelfall sehr individuell sind und unterschiedliche Finanzierungsansätze erforderlich machen, sollte in jedem Fall eine Beratung durch den Steuerberater oder bei einer Bank erfolgen!

Absicherung von Darlehen

Zur Absicherung von Fremdmitteln werden in der Regel bankübliche Sicherheiten benötigt. Ohne eine persönliche Haftungsübernahme des Nachfolgers wird es nicht gehen – das schließt auch die Übernahme oder Gründung einer GmbH mit ein. Vor dem Bankgespräch gilt es deshalb zu prüfen:

- Ob eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg beantragt werden kann
- Ob Grundschulden oder Hypotheken zur Verfügung gestellt werden können
- Ob der Bank Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtung und Warenlager zur Sicherung übereignet werden können

Faktor Zeit

Finanzierungsanfragen können in der Regel nicht innerhalb kurzer Zeit von den Banken geprüft und bearbeitet werden. Je größer das Vorhaben und je komplexer die Finanzierung, desto mehr Zeit wird benötigt und desto größer ist der Prüfungsaufwand. Wichtige Grundlage für die Entscheidung der Bank ist ein stimmiger und ausführlicher Businessplan mit plausiblen Berechnungen des Kapitalbedarfs, der Finanzierung, der geplanten Umsätze und Gewinne sowie der Liquidität.

Achten Sie darauf, dass Sie den Finanzierungspartnern alle für die Bearbeitung benötigten Unterlagen vollständig und komplett zur Verfügung stellen. Planen Sie mindestens drei Monate für den gesamten Finanzierungsprozess ab Einreichung der Unterlagen bei der Bank ein. Halten Sie den Kontakt zu Ihrem Banksachbearbeiter – er hält Sie über den aktuellen Stand Ihrer Finanzierungsanfrage auf dem Laufenden.



A photograph of two men shaking hands. The man on the left is older, with grey hair and a beard, wearing glasses and a light blue suit jacket. The man on the right is younger, with dark hair and a beard, wearing a dark blue work jacket with red accents. They are both smiling and looking at each other. The background is a blurred industrial or office setting with metal structures.

Kapitel 8: Vertrags- gestaltung

Der Absicherung der vereinbarten Eckpunkte der laufenden Gespräche, aber auch der endgültigen Regelungen kommt bei der Unternehmensnachfolge eine hohe Bedeutung zu. Haben sich Übergeber und Übernehmer über die wichtigsten Punkte geeinigt, geht es an die Gestaltung der entsprechenden Vereinbarungen und Verträge.

Dem eigentlichen Übergabevertrag kommt dabei eine herausragende Rolle zu. In ihm werden die wichtigsten Fragestellungen verbindlich geregelt. Wird der Betrieb als Ganzes oder in Teilen übertragen? Wird eine Zahlung oder Gegenleistung vereinbart oder darauf verzichtet? Übernimmt der Nachfolger Haftung und Gewährleistung oder wird diese eingeschränkt oder gar ausgeschlossen? Soll ein Wettbewerbsverbot für den Übergeber vereinbart werden? All diese Fragen können durch entsprechende Vereinbarungen geregelt werden. Aber auch andere Verträge, wie zum Beispiel Miet- oder Beraterverträge, gilt es aufzusetzen und zu formulieren. Dabei ist zu beachten, dass jeder Vertrag auf die individuelle Situation zugeschnitten werden muss. Musterverträge sollten nur der Orientierung dienen und daher niemals ungeprüft übernommen werden.



Übergeber



Übernehmer

Formvorschriften bei Verträgen

Mündliche Verträge

Generell bedarf es bei Verträgen keiner Schriftform. Auch mündlich geschlossene Verträge sind wirksam. Eine Betriebsübergabe hat für beide Seiten eine große Tragweite. Deshalb ist ein schriftlicher Vertrag dringend zu empfehlen. Mündliche Verträge bergen zudem die große Gefahr, dass die beiden Vertragspartner unterschiedliche Vorstellungen vom Vertragsinhalt haben, und dass bei Streitigkeiten Beweisprobleme entstehen können.

Schriftform

Wenn Sie sich mit Ihrem Partner auf die Schriftform verständigen, dann ist der Vertrag nur gültig, wenn er von beiden Vertragspartnern eigenhändig unterschrieben ist.

Notarielle Beurkundung

Die Beurkundung durch einen Notar ist u. a. bei Übertragungen von Grundstücken und Immobilien, bei GmbH-Anteilen und bei Eheverträgen vorgeschrieben. Außerdem, wenn der Kaufgegenstand das gesamte gegenwärtige Vermögen des Verkäufers betrifft.

Die häufigsten Verträge im Vorfeld einer Betriebsübergabe

Die Vertraulichkeitsvereinbarung

In der Vertraulichkeitsvereinbarung verpflichten sich die Parteien, die vertraulichen Informationen und Inhalte der Verhandlungen nicht an fremde Dritte weiterzugeben oder lediglich an einen festgelegten, am Übergabeprozess direkt beteiligten Personenkreis. Dazu zählen z. B. Unternehmensberater, Steuerberater, Bankberater oder Rechtsanwälte, die die Interessen der Parteien vertreten.

Der Vorvertrag bzw. die Absichtserklärung

Um die Ernsthaftigkeit des Interesses beider Parteien am Gelingen der Nachfolgeverhandlungen zu unterstreichen, kann es sinnvoll sein, eine Absichtserklärung abzugeben oder bereits einen Vorvertrag zu unterzeichnen. Meist enthält eine solche Erklärung bereits wesentliche Eckpunkte der Transaktion und dokumentiert den Stand der Verhandlungen. Es wird unter anderem festgehalten, wann das Unternehmen auf den Käufer übergehen soll, zu welchen Bedingungen und wie etwaige Kosten verteilt werden. Zumeist entfalten diese Vereinbarungen jedoch keine rechtliche Bindung, sondern haben einen rein psychologischen Effekt.

Anders sieht es aus, wenn in der Vereinbarung bereits konkret gefasste verpflichtende Teilelemente enthalten sind, die den konkreten Bindungswillen der Parteien erkennen lassen. In diesem Fall kann es auch bei einer Absichtserklärung bzw. einem Vorvertrag zu einer rechtlichen Bindung der Parteien kommen. Beim Erwerb von GmbH-Anteilen lässt sich allerdings weder aus einem Vorvertrag noch aus einer Absichtserklärung eine Verpflichtung zum Erwerb herleiten, da der wirksame Anteilerwerb nach § 15 GmbH-Gesetz immer notariell beurkundet sein muss.

Vereinbarung zur Exklusivität der Verhandlungen

Eine Vereinbarung zur Exklusivität der Verhandlungen wird in der Regel auf Wunsch des Käufers in die Kaufabsichtserklärung aufgenommen. Er möchte sichergehen, dass der Verkäufer parallel nicht mit weiteren Parteien über eine Unternehmensnachfolge verhandelt. Hintergrund sind die hohen Beratungskosten, die während der Unternehmensprüfung und der Kaufvertrags-erstellung entstehen.

Als Verkäufer sollte man eine Exklusivitätsklausel nur akzeptieren, wenn man sich die Übergabe an diese Person prinzipiell vorstellen kann und mit den bisherigen Ergebnissen der Gespräche einverstanden ist. Als Verkäufer ist es außerdem ratsam, die Exklusivität nicht länger als unbedingt erforderlich zu vereinbaren. Das setzt den Erwerber unter Druck, die zur Verfügung stehende Zeit effizient für die Unternehmensprüfung zu nutzen. Außerdem kann es sinnvoll sein, sich vom Interessenten eine Finanzierungsbestätigung der Hausbank über den vollständigen Kaufpreis vorlegen zu lassen.

Die wichtigsten Verträge bei Betriebsübergabe**Der Kaufvertrag**

Im Kaufvertrag muss der Kaufgegenstand genau bezeichnet werden. Beim Verkauf eines Betriebes sind es die einzelnen Wirtschaftsgüter (Maschinen, Geräte, Werkzeuge, Fahrzeuge, Warenlager etc.), aber auch ggf. die Forderungen oder Verbindlichkeiten, die genau aufgelistet werden müssen. Dies ist beim Einzelverkauf von Wirtschaftsgütern erforderlich, dem sogenannten Asset Deal.



Erfolgt dagegen der Verkauf durch Übertragung von Gesellschaftsanteilen, dem sogenannten Share Deal, dann müssen die Rechte und Pflichten, die mit dem Anteilerwerb untrennbar verbunden sind, genau bezeichnet werden.

Wichtige Vertragsinhalte des Kaufvertrags bei einem Asset Deal sind:

- die genaue Bezeichnung der Vertragsparteien
- die genaue Bezeichnung des Kaufgegenstands bzw. der zu erwerbenden Wirtschaftsgüter
- Zusicherungen und Garantien, u. a. die Bestätigung, dass die Gegenstände im Eigentum des Verkäufers stehen und frei sind von Rechten Dritter
- die Festlegung des Kaufpreises und der Zahlungsmodalitäten
- die Mehrwertsteuer
- die Übertragung (Übergabe-Stichtag, Eigentumsübergang, ggf. Vereinbarung von Sicherheiten, wie Eigentumsvorbehalt)
- die Haftung des Verkäufers bei Mängeln des Kaufgegenstandes
- der Eintritt in Verträge mit Dritten, z. B. Kunden, Lieferanten, Vermieter (hierzu ist die Zustimmung des Vertragspartners erforderlich)
- die Übernahme von Verbindlichkeiten (ggf. § 25 HGB beachten)
- die Übernahme von Arbeitsverhältnissen (§ 613a BGB)
- die Regelung, wer die Kosten des Vertrags trägt
- ggf. ein Wettbewerbsverbot
- ggf. die Gerichtsstandvereinbarung
- ggf. eine Klausel zur Rückabwicklung des Vertrags (z. B. bei Nichtzahlung des Kaufpreises o. ä.)

Listen Sie im Kaufvertrag detailliert auf, welche Gegenstände und welche Rechte verkauft werden. Nehmen Sie diese ggf. in einer Anlage zum Kaufvertrag auf. Versehen Sie jeden einzelnen Gegenstand und jedes Recht mit seinem Preis.

Tipp:

Es kann sinnvoll sein, eine Präambel im Kaufvertrag zu formulieren. In der Präambel wird geregelt, in welchem Sinne bzw. mit welchen Zielen der Vertrag geschlossen wird. Dies kann bei späteren Streitigkeiten wichtig sein.

Der Schenkungsvertrag

Bei der Übertragung von Familienbetrieben kann die Schenkung eine für alle Beteiligten interessante Übergabeform sein. Eine Schenkung erfolgt häufig unter Auflagen, wie z. B. einem lebenslangen Wohnrecht, einer monatlichen Rente, einem Recht auf Nießbrauch für den Schenker oder einer Rückfallklausel für den Fall, dass der Beschenkte stirbt.

Wichtige Inhalte eines Schenkungsvertrages sind beispielsweise:

- die genaue Bezeichnung der Vertragsparteien
- die genaue Bezeichnung des Schenkungsgegenstandes
- die Bestätigung, dass die Gegenstände im Eigentum des Verkäufers stehen und frei sind von Rechten Dritter
- die Übergabemodalitäten, insbesondere der Übergabezeitpunkt

- die Haftung des Schenkers bei Mängeln des Schenkungsgegenstandes, ggf. mit Erweiterung der Haftung des Schenkenden im Vergleich zu den gesetzlichen Regelungen
- Regelung zur Kostentragung
- Ausführungen zur Steuer, insbesondere der Erbschaft- und Schenkungsteuer
- ggf. Auflagen, unter denen die Schenkung erfolgt
- ggf. Klausel zur Rückübertragung (steuerliche Auswirkungen beachten)

Tipp:

- Bezeichnen Sie detailliert die einzelnen Gegenstände und Rechte, die Sie schenken wollen
- Denken Sie beim Testament und beim Erbvertrag an eventuelle Pflichtteilsansprüche der nicht begünstigten Erben
- Regeln Sie im Zuge der Schenkung auch Ihr späteres Erbe
- Lassen Sie sich auch über die steuerlichen Auswirkungen (Erbschaft- und Schenkungsteuer, aber auch die Einkommensteuer) von Ihrem Steuerberater beraten
- Lassen Sie sich beim Erstellen Ihres Testaments durch einen Fachmann beraten – so vermeiden Sie Fehler und spätere Streitigkeiten, die sehr teuer werden können

Zustimmung des Ehegatten bei Verkauf oder Schenkung des Betriebs

In den Fällen, in denen das zu übertragende Unternehmen das Hauptvermögen des Unternehmers darstellt, ist bei Eheleuten, die im Güterstand der Zugewinnungsgemeinschaft leben, nach § 1365 BGB zwingend die Einwilligung des anderen Ehegatten einzuholen. Sofern der Ehegatte nicht zustimmt, kann das Unternehmen nicht verkauft oder schenkungsweise übertragen werden.

Der Pachtvertrag

Wenn Sie sich vom Betriebsvermögen, insbesondere der Immobilie, noch nicht vollständig trennen wollen, kann die Verpachtung des gesamten Betriebes (mit den wesentlichen Betriebsgrundlagen) in Betracht kommen. Pachtgegenstand sind je nach Gestaltung die Betriebsimmobilie, Maschinen und Einrichtungsgegenstände.

Wichtige Inhalte eines Pachtvertrages sind vor allem:

- die genaue Bezeichnung der Vertragsparteien
- die genaue Bezeichnung des Pachtobjekts
- die Höhe des Pachtzinses und der Nebenkosten sowie künftige Erhöhungen der Pacht
- die Zahlungsmodalitäten
- die Mehrwertsteuer
- die Pachtdauer (Beginn und Laufzeit des Pachtvertrages)
- die Beendigung (Kündigung) des Pachtverhältnisses
- die Haftung des Pächters z. B. für von ihm verursachte Schäden am Eigentum des Verpächters
- die Instandhaltungspflichten und Ersatzbeschaffung
- die Kautions/ Sicherheitsleistung durch Pächter
- bauliche Veränderungen durch den Pächter
- die Übernahme von Arbeitsverhältnissen (§ 613a BGB)
- ggf. Wettbewerbsverbot
- Gerichtsstandvereinbarung
- Klausel für den Tod der Vertragspartner

Der Mietvertrag

Beim Mietvertrag überlässt ein Vermieter einem Mieter auf bestimmte oder unbestimmte Zeit ein Grundstück oder Betriebsräume. Im Gegensatz zur Vermietung einer Wohnung gibt es beim gewerblichen Mietvertrag weniger Schutzrechte für den Mieter.

Bei Betriebsübertragungen wird der Mietvertrag häufig mit einem Kaufvertrag gekoppelt, da der Betriebsvorgänger dem Mieter die Maschinen, Geräte etc. verkauft und ihm die Räume vermietet.

Orientieren Sie sich bei den erforderlichen wichtigsten Inhalten des Mietvertrags am Pachtvertrag. Der Regelungsbedarf ist vergleichbar.

Tipp:

Legen Sie einen bestimmten Betrag fest, bis zu dem der Pächter die Kosten der Reparaturen und Instandhaltung trägt

Tipps für den Vertragsabschluss:

Verträge bei Betriebsübergaben sind juristisch häufig sehr komplex. Die Gefahr von teuren Auseinandersetzungen zwischen den Vertragspartnern ist groß.

- Verwenden Sie deshalb Musterverträge nur zur Information
- Scheuen Sie die Kosten für einen spezialisierten Anwalt für Vertragsrecht nicht und lassen Sie sich individuell beraten
- Prüfen Sie Regelungen auch auf ihre steuerlichen Auswirkungen hin

Weitere Verträge, die bei einer Betriebsübergabe wichtig sein können

Arbeitsvertrag: Wenn Sie nach der Übergabe beim Nachfolger noch mitarbeiten wollen, dann schließen Sie mit ihm einen Arbeitsvertrag, in dem, wie bei anderen Mitarbeitern auch, die Details des Arbeitsverhältnisses geregelt werden. Beachten Sie dabei die sich daraus eventuell ergebende Sozialversicherungspflicht und die steuerlichen Auswirkungen.

Beratervertrag: Wenn Sie nicht als Arbeitnehmer, sondern als freiberuflicher Berater für den Nachfolger tätig sein wollen, dann schließen Sie mit ihm einen schriftlichen Beratervertrag. Achten Sie bei der Gestaltung darauf, dass keine Scheinselbständigkeit entsteht. Im Zweifelsfall nutzen Sie die Möglichkeit zur Prüfung durch die Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung (www.clearingstelle.de).

Darlehensvertrag: Falls Sie dem Übernehmer im Zusammenhang mit der Übergabe ein Verkäuferdarlehen gewähren oder ein Teil des Kaufpreises erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig wird, sollten Sie mit dem Nachfolger einen schriftlichen Darlehensvertrag abschließen. Regeln Sie darin die Höhe der Zinsen, der Tilgung, die Absicherung und die Kündigungsfristen.

Gesellschaftsvertrag: Wenn der Vorgänger und der Nachfolger den Betrieb künftig gemeinsam führen wollen, dann gründen Sie eine Gesellschaft (Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, OHG, KG, GmbH oder GmbH & Co KG). Bei einer GmbH und einer GmbH & Co KG ist ein notariell beurkundeter Vertrag notwendig, bei den anderen Rechtsformen ist ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag, in dem alle wichtigen Punkte eindeutig geregelt sind, dringend zu empfehlen (siehe auch Kapitel 4 „Schrittweise Beteiligung an einem Unternehmen“).

Prüfen Sie unbedingt:

- Welche Verträge bestehen bereits, die für die Betriebsübergabe wichtig sind (z. B. Miet- oder Pachtvertrag, Gesellschaftsvertrag, Ehevertrag, Testament)? Können diese nach der Übernahme von Ihnen übernommen werden oder besteht evtl. ein Sonderkündigungsrecht der Vertragspartner bei Änderungen in der Gesellschafterstruktur („Change of Control“)?
- Existieren bei Immobilienverträgen Grunddienstbarkeiten oder Lasten?
- Welche Verträge benötigen Sie, damit die Betriebsübergabe rechtlich eindeutig geregelt ist?
- Welche konkreten Vereinbarungen müssen Sie in die Verträge aufnehmen?
- Haben Sie sich mit dem Nachfolger über alle diese Punkte unmissverständlich geeinigt?
- Welche Formvorschriften müssen Sie beim Vertragsabschluss beachten?

Musterverträge können Ihnen dabei helfen, einen ersten Überblick über die wichtigsten Inhalte und Formulierungen bei Vertragsabschluss zu gewinnen.



nen. Sie sollten aber niemals ungeprüft übernommen werden. Jede Nachfolgeregelung ist einzigartig und die vertraglichen Details ihrer Gestaltung müssen individuell auf die Bedürfnisse von Übergeber und Übernehmer angepasst werden. Holen Sie auf jeden Fall den Rat eines fachlich versierten Anwalts ein.

Unternehmen übernehmen – Namen beibehalten

Häufig möchte der Übernehmer aus Gründen der Bekanntheit den Namen des Vorgängers beibehalten. Damit dessen Rechte nicht verletzt werden und um sein Einverständnis zu dokumentieren, ist bei einem Asset Deal eine Vereinbarung im Kauf- bzw. Übernahmevertrag empfehlenswert.

Die Weiternutzung des Namens ist in der Regel bei den Unternehmen unproblematisch möglich, die im Handelsregister eingetragen sind und eine Firma (Name eines Unternehmens) führen. Dazu zählen z. B. juristische Personen wie die GmbH. Bei Einzelunternehmen erfordert dies die Kaufmannseigenschaft. Dies erkennt man am Zusatz „e. K.“.

Wer allerdings ein Kleingewerbe, wie z. B. ein Einzelunternehmen, übernimmt bzw. ausübt, das nicht im Handelsregister eingetragen ist, besitzt keine Berechtigung zur Führung einer Firma. Stattdessen kann er nach neuerer Rechtspraxis eine Geschäftsbezeichnung wählen. Diese wird in kein Register eingetragen. Der rechtsverbindliche Auftritt des Betriebs im Geschäftsverkehr erfolgt allerdings weiterhin stets unter dem vollen bürgerlichen Namen des Geschäftsinhabers. Die Geschäftsbezeichnung stellt insoweit lediglich einen Zusatz dar. Insbesondere auf Rechnungen, Geschäftsbriefen, in der Werbung und auf der Internetseite muss der volle bürgerliche Name angegeben werden.

Bei der Wahl der Geschäftsbezeichnung muss sichergestellt sein, dass keine bestehenden Rechte Dritter verletzt und keinerlei Rechtsformzusätze enthalten sind, die nicht der Wahrheit entsprechen (wie beispielsweise „e. K.“). Um eine irreführende Verwechslung mit dem Vorgänger zu vermeiden, ist ein sogenannter Nachfolgezusatz in Form von „Inh. XY“ sinnvoll (§ 22HGB). Beispiel: Sanitär-Heizung Schmid, Inh. Max Mustermann.

Bei einer im Gesellschaftsregister eingetragenen GbR kann die Geschäftsbezeichnung aus den Namen eines oder mehrerer Gesellschafter, einer Fantasiebezeichnung, einer Kombination daraus oder einer Kombination mit einer Sach- oder Branchenbezeichnung gebildet werden. In jedem Fall ist der Zusatz „eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ oder „eGbR“ zu verwenden. Die Zulässigkeit des Namens der eGbR orientiert sich an den firmenrechtlichen Vorschriften, insbesondere §§ 18, 21 bis 24, 30 und 37 HGB.

Tipp:

Übergeber und Übernehmer sollten sich im Vorfeld rechtzeitig über die Möglichkeiten zur Weiternutzung des Namens bei ihrer Handwerkskammer informieren. Dort kann auch geprüft werden, ob eventuelle bestehende Rechte Dritter gegen die Nutzung sprechen.



Kapitel 9: Notfall- management im Handwerk

Für einen plötzlichen Ausfall des Chefs sollten Sie unbedingt Vorsorge treffen, damit Ihr Betrieb auch für einen kürzeren oder längeren Zeitraum weiterarbeiten kann, ohne in eine wirtschaftliche Krise zu geraten. Die Wichtigkeit des Notfallmanagements wird gerne verdrängt. Auf einen plötzlichen Todes- oder Unglücksfall sind nur wenige Betriebe vorbereitet. Umso tragischer ist es dann, wenn die Unternehmensnachfolgen durch Tod und Krankheit erfolgen – ohne jede entsprechende Vorplanung.

Mit dem Notfallordner der Handwerkskammer können Sie einen Notfallplan für den Ausfall des Betriebsleiters erstellen und so für den Ernstfall vorbereitet sein. Ein Notfallplan sollte individuell an Ihre betriebliche und private Situation angepasst werden. Das Notfallhandbuch sollte stets auf aktuellem Stand sein, sodass die erforderlichen Aktualisierungen bzw. Ergänzungen mit Hilfe einzelner Dokumente konsequent umgesetzt werden sollten. Nur durch eine stetige Aktualisierung wird eine Nutzbarkeit der Vorsorgeregelungen möglich sein.

Den Notfallordner können Sie bei Ihrer zuständigen Handwerkskammer anfordern.

Erbfolge und Testament

Wer als Unternehmer auf die Regelung seines Erbes verzichtet, überlässt sein privates und betriebliches Vermögen nach der gesetzlichen Erbfolge den nächsten noch lebenden Verwandten und – sofern vorhanden – dem Ehepartner.

Dadurch können im Einzelfall nicht gewollte Vermögensübertragungen und langwierige Auseinandersetzungen in Erbengemeinschaften sowie erhebliche finanzielle Probleme für Ehe- oder Lebenspartner entstehen. Außerdem können Sie nicht sicherstellen, dass der Betrieb in Ihrem Sinne weitergeführt und nicht zersplittert wird – unter Umständen mit fatalen Folgen! Als Unternehmer sollten Sie daher mit einem eigenen Testament, Erbvertrag oder Vermächtnis die gesetzliche Erbfolge außer Kraft setzen und selbst regeln, wer welche Vermögenswerte erben soll.

Bestimmen Sie, wer das Betriebsvermögen erhalten und den Betrieb fortführen soll und wie Sie Ihr restliches Vermögen auf die Erben aufteilen wollen. Die Beratung durch einen Rechtsanwalt oder Notar ist dringend empfehlenswert.

Hat der Erblasser keine testamentarische oder erbvertragliche Regelung getroffen, geht sein Vermögen (sowie bestehende Verträge und Schulden) im Wege der gesetzlichen Erbfolge auf seine gesetzlichen Erben über.

Gesetzliche Erben sind wie folgt eingeteilt:

- 1. Ordnung (§ 1924 BGB): Ehepartner, Kinder, Enkel, Urenkel
- 2. Ordnung (§ 1925 BGB): Eltern und deren Abkömmlinge (Geschwister, Nichten, Neffen)
- 3. Ordnung (§ 1926 BGB): Großeltern und deren Abkömmlinge (Tante, Onkel, Cousinsen, Cousins)
- 4. Ordnung (§ 1928 BGB): Urgroßeltern und deren Abkömmlingen

Der Erbteil des Ehegatten ist abhängig vom ehelichen Güterstand (es muss dabei zwischen Zugewinnngemeinschaft, Gütertrennung und Gütergemeinschaft unterschieden werden) und der Anzahl der Miterben neben dem Ehegatten.



Übergeber



Übernehmer

Risiken einer Erbengemeinschaft

Gibt es mehrere Erben und haben diese das Erbe angenommen, spricht man von einer Erbengemeinschaft. Hierbei geht der Nachlass als Ganzes (Vermögen und Schulden) auf die Erben über. Bis zu seiner Teilung ist er gemeinschaftlich zu verwalten (Gesamthandsgemeinschaft). Eine Erbengemeinschaft kann vor allem für das Unternehmen eine große Gefahr bedeuten, da unternehmerische Entscheidungen nur einstimmig herbeigeführt werden können. Uneinigkeit der Erbengemeinschaft, sowie minderjährige Miterben können den Geschäftsbetrieb behindern und ggf. bis zur Handlungsunfähigkeit führen sowie hohe Kosten verursachen.

Zur Vermeidung von Erbengemeinschaften sollte deshalb frühzeitig eine umfassende Regelung der Erbfolge vorgenommen werden!

Pflichtteilsansprüche

Von der gesetzlichen Erbfolge kann durch Testament bzw. Erbvertrag abgewichen werden. Dabei kommt dem Pflichtteilsrecht eine besondere Bedeutung zu. Der gesetzliche Pflichtteil ist eine Mindestbeteiligung am Nachlass und am verschenkten Vermögen des Verstorbenen. Er beträgt die Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs (Stand 2023). Das Pflichtteilsrecht sorgt für einen sehr weitreichenden Schutz von Abkömmlingen, Ehegatten und Eltern.

Einen Pflichtteilsanspruch haben der Ehepartner, die Kinder und gegebenenfalls die Eltern des Erblassers. Sie können – auch wenn sie von der Erbfolge ausgeschlossen werden – auf jeden Fall von den Erben den Pflichtteil verlangen. Der Pflichtteilsberechtigte hat dabei keinen Anspruch auf bestimmte Nachlassgegenstände. Der gesetzliche Pflichtteil ist somit ein reiner Geldanspruch und sofort fällig. Die Eltern des Erblassers sind allerdings nur dann pflichtteilsberechtigt, wenn der Erblasser kinderlos verstirbt. Enkelkinder des Erblassers haben einen Pflichtteilsanspruch, wenn der Elternteil, der vom Erblasser abstammt, verstorben ist. Dagegen haben geschiedene Ehegatten, Partner ohne Trauschein und Geschwister des Erblassers kein Pflichtteilsrecht.

Zur Abwendung der Risiken aus der Geltendmachung des Pflichtteils ist daher rechtzeitig die Nachfolge zu gestalten und in die Wege zu leiten (zum Beispiel durch Schenkung unter Anrechnung auf den Pflichtteil, durch Ausgleichszahlungen oder durch notariellen Pflichtteilsverzicht o. ä.).

Eine Pflichtteilsverzichtserklärung kann sich auch auf einzelne Gegenstände oder beispielsweise nur auf den Betrieb beziehen.

Pflichtteilsergänzungsanspruch

Der Pflichtteilsergänzungsanspruch besteht neben dem Pflichtteilsrecht. Dieser Anspruch gewährt grundsätzlich eine Teilhabe an allem, was der Erblasser 10 Jahre vor seinem Tod verschenkt hat.

Wie hoch der Pflichtteilergänzungsanspruch ist, hängt von dem Betrag ab, um den sich der Pflichtteil erhöht, wenn der verschenkte Gegenstand fiktiv dem Nachlass hinzugerechnet wird. Zur Berechnung des Pflichtteilsergänzungsanspruchs werden die lebzeitigen Schenkungen des Erblassers aufaddiert, wobei bei bedingungslosen Schenkungen für jedes Jahr, das seit der Schenkung bis zum Tod des Erblassers vergangen ist, 10 % des Wertes der Schenkungen abgezogen werden (Abschmelzungsmodell).

Testament

Ein Testament ist eine schriftliche Erklärung, in der der künftige Erblasser festlegt, wie sein Vermögen nach seinem Tod verteilt werden soll. Eine solche letztwillige Verfügung hat zur Folge, dass die gesetzliche Erbfolge nicht eintritt.

Ein Testament kann sowohl privatschriftlich als auch öffentlich (notariell) errichtet werden. Beide Formen können grundsätzlich jederzeit widerrufen werden.

Ein eigenhändiges Testament ist auch ohne notarielle Beurkundung wirksam, muss aber trotzdem gemäß § 2247 und § 2267 BGB bestimmten Formvorschriften entsprechen. Es muss eine Überschrift wie „Mein Testament“ oder „Mein letzter Wille“ tragen. Der Erblasser muss das Testament handschriftlich und leserlich von Anfang bis Ende sowie eigenhändig verfassen. Ort und Datum sind zu nennen.

Die Unterschrift ist vollständig mit Vor- und Nachnamen zu leisten. Bei späteren Zusätzen oder Änderungen ist der Text durch Wiederholung der Unterschrift abzuschließen. Es kann sowohl privat verwahrt werden als auch in eine amtliche Verwahrung gegeben werden.

Eine häufige Form bei Handwerksbetrieben ist das sogenannte Berliner Testament (Nachlassvereinbarung von Ehepartnern auf Gegenseitigkeit). In diesem Fall empfehlen wir im Vorfeld einer Betriebsübergabe eine juristische Beratung.

Erbvertrag

Im Gegensatz zum Testament schließen Sie beim Erbvertrag gemeinsam mit einem oder allen Erben einen für alle Seiten bindenden Vertrag, der notariell beurkundet werden muss.

Vermächtnis

Im Vermächtnis ordnen Sie als Erblasser an, wenn bestimmte Personen nicht Erbe werden, sondern beispielsweise nur einzelne Gegenstände aus dem Nachlass erhalten sollen. Die Rechtsstellung des Vermächtnisnehmers ist allerdings schwach. Die Erben sind zur Herausgabe der betreffenden Vermögenswerte verpflichtet.



The image features a blurred background of a lush green valley with a small town and rolling hills. In the foreground, the wooden framework of a roof is visible, showing several parallel wooden beams. A solid yellow-green rectangular block is positioned on the left side of the page, partially overlapping the text.

Kapitel 10: Checklisten, Anhänge, Mustertexte



Checkliste: Beispiel einer Versorgungsübersicht

Einnahmen pro Monat €

Unselbstständige Arbeit

- eigenes Gehalt
- Gehalt Ehe-/Lebenspartner
- Honorare

Grundbesitz

- Pacht
- Miete

Renten

- gesetzliche Rente
- gesetzliche Rente Ehe-/Lebenspartner
- private Rente
- Berufsgenossenschaft
- Berufsunfähigkeitsrente
- Unfall-/Erwerbsminderungsrente
- Versorgungswerk
- Hinterbliebenenrente

Kapitalvermögen

- Zinsen
- Dividenden
- Gewinnbeteiligung

Sonstiges

- Unterhaltszahlungen
- Zuwendungen
- Einkünfte aus Nießbrauch
- Erträge aus PV-Anlagen

Gesamteinnahmen Überschuss

Ausgaben pro Monat €

Lebenshaltung

- Nahrungsmittel
- Kleidung und persönlicher Bedarf
- Hobby und Freizeit
- Urlaub
- Geschenke

Personenversicherungen

- Rentenversicherung
- Krankenversicherung, Tagegeld
- Lebensversicherung
- Unfallversicherung
- Pflegeversicherung

Sachversicherungen

- Privathaftpflicht
- Hausrat
- Feuer
- Leitungswasser, Glasversicherung
- Rechtsschutz

Wohnen

- Unterhalt/Reparaturen
- Miete
- Nebenkosten
- Telefon, Internet
- Abfallgebühren
- Einrichtung
- Rundfunkbeitrag

Fahrzeug

- Steuer
- Kfz-Versicherung
- Verbrauch
- Wartung und Reparaturen
- Leasing

Sonstige private Verpflichtungen

- Unterstützung/Unterhalt
- Kapitaldienst private Darlehen
- Einkommensteuer
- Sparen/Rücklagenbildung

Gesamtausgaben Unterdeckung

Checkliste: Phasen des Kennenlernens bis hin zur Übergabe



Sie wollen Ihr Unternehmen in fähige Hände geben und suchen nach einem (externen) Betriebsübernehmer. Auf Ihre Anzeige in einer Unternehmensbörse oder über andere Kanäle hat ein möglicher Interessent Kontakt zu Ihnen aufgenommen. Nun soll ein erstes Kennenlernen stattfinden. Doch was ist dabei zu beachten und wie kann solch ein Termin stattfinden? Unsere Checkliste gibt praktische Tipps.

Phase 0

Bevor Sie sich treffen, sollten Sie sich noch einmal mit der Frage beschäftigen, welche Ziele Sie im Rahmen der Unternehmensnachfolge verfolgen, worin Ihre Prioritäten liegen und welche Mindestanforderungen für Sie erfüllt sein müssen. Sicher gibt es K.O.-Kriterien, über diese Sie sich klar werden sollten.

Schreiben Sie sich die wichtigsten Punkte auf. Das hilft Ihnen dabei, sich gut und strukturiert auf das Gespräch vorzubereiten. Sie müssen davon ausgehen, dass auch der Interessent Fragen an Sie hat und Auskunft zum voraussichtlichen Übernahmepreis wünscht.

Phase 1

Ein erstes Telefonat findet statt. Hierbei gilt es herauszufinden, ob der Interessent grundsätzlich für die Übernahme Ihres Unternehmens in Frage kommt und ob es sich lohnt, ein persönliches Treffen zu vereinbaren. Dies macht nur Sinn, wenn Sie ein ernsthaftes Interesse bei ihm erkennen.

Folgende Fragen können hilfreich sein:

- Welche Qualifikation und Erfahrung bringt der Interessent mit?
- Warum interessiert er sich für das Unternehmen?
- Wie lange sucht er schon nach einem geeigneten Betrieb?
- Wohnt er in der Region oder wäre er zu einem Umzug bereit?
- Klingt er am Telefon überzeugend und ist er Ihnen sympathisch?

Phase 2

Das erste persönliche Treffen findet statt – wahrscheinlich bei Ihnen im Unternehmen. Sorgen Sie für eine ungestörte Atmosphäre und bereiten Sie eventuell einige Unterlagen zum Unternehmen vor (Imagebroschüre, Unternehmensflyer etc.).

Mit diesen Fragen können Sie mehr über den Interessenten und seine Absicht erfahren:

- Warum interessiert sich der Nachfolger für Ihr Unternehmen?
- Welche fachliche Qualifikation bringt der Nachfolger mit? Sind die handwerksrechtlichen Voraussetzungen erfüllt?



- Verfügt er bereits über Führungserfahrung oder spezielle Fachkompetenzen?
- Wo war der Interessent bisher beschäftigt?
- Welche Vorstellungen hat er von der Übernahme und der Gestaltung der Nachfolgeregelung (Konzeption, Übernahmepreis etc.)?
- Stehen Familie oder Partner hinter dem Vorhaben?
- Wäre die Bank bereit, die Finanzierung zu übernehmen (Finanzierungsbestätigung)?

Phase 3

Weitere Treffen und Kontakte finden nur statt, wenn Interessent und Übergeber die Hürden der Phase 2 erfolgreich gemeistert haben. Nun geht es darum, stärker in die Details einzusteigen und das Nachfolgekonzept zu konkretisieren. Unternehmenszahlen und vertrauliche Informationen von beiden Seiten werden offengelegt. Dem Übernahmeinteressenten und seinen Beratern werden alle Informationen und Betriebsunterlagen zur Verfügung gestellt, die diese benötigen, um das Unternehmen zu analysieren und sich einen Überblick über Werte und Verpflichtungen zu verschaffen. Als Ergebnis dieser sogenannten „Due-Diligence-Prüfung“ steht die Entscheidung, ob ein Kauf bzw. eine Übernahme in Frage kommt und wie die konkrete Regelung gestaltet werden kann. Außerdem wird der Kaufpreis verhandelt.

In dieser Phase empfiehlt es sich unbedingt, eine Vertraulichkeitsvereinbarung zu unterzeichnen. Es kann auch zielführend sein, eine Vereinbarung zu treffen, in der sich beide Parteien dazu verpflichten, in einem bestimmten Zeitraum nicht mit anderen Interessenten bzw. Übergebern zu verhandeln.

Die Bonität und Kreditwürdigkeit des Interessenten sollte ebenfalls ein Thema in Phase 3 sein. Bevor Sie zu sehr ins Detail gehen und wertvolle Zeit verschwenden, sollten Sie sich vom Übernehmer spätestens an dieser Stelle eine grundsätzliche Finanzierungsbestätigung seiner Bank vorlegen lassen. Diese ist natürlich nicht bindend, signalisiert aber bereits, ob der Übernehmer grundsätzlich kreditwürdig ist und die Bank eine Finanzierung begleiten würde.

Sprechen Sie mit dem Übernahmeinteressenten, wie er sich nach einer Übernahme die Zukunft des Unternehmens vorstellt und ob er ein plausibles Konzept vorlegt, das dem Betrieb und der Marktsituation gerecht wird.

Stellen Sie sich die Frage, ob der Übernehmer in der Lage ist, wichtige Neuerungen und Innovationen anzustoßen und umzusetzen. Und machen Sie sich Gedanken darüber, ob er mit den wichtigsten Kunden und den Mitarbeitern zurechtkommen wird.

Phase 4

Die Entscheidung für einen Interessenten ist gefallen und Sie sind sich mit ihm über die grundsätzliche Vorgehensweise einig geworden. Nun geht es darum, die Details auszuhandeln. Hierbei sollten Sie sich externen Rat

einholen und alle Experten an einen Tisch bringen. Dazu gehören der/die Steuerberater, die Unternehmensberater der Kammer oder des Fachverbands, die Hausbank(en) sowie eventuell ein Rechtsexperte. Bei Bedarf können weitere Personen in die Gespräche eingebunden werden. Am Ende der Phase 4 kommt es zur Vertragsgestaltung und Vertragsschluss.

Phase 5

- Information der Mitarbeiter
- Endgültige Realisierung der Übergabe
- Erledigung der Formalitäten wie Löschung/Abmeldung des Unternehmens etc.
- Information der Kunden und der Partner des Unternehmens

Hinweis:

Diese Checkliste wurde mit großer Sorgfalt erstellt. Die darin genannten Empfehlungen können den individuellen Einzelfall jedoch nicht berücksichtigen. Eine Haftung für den Inhalt der beigefügten Muster kann nicht übernommen werden. Dieser Haftungsausschluss gilt jedoch nicht für den Fall, dass die Handwerkskammern Baden- Württemberg bei einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit Vorsatz oder Fahrlässigkeit zu vertreten hat. Bei sonstigen Schäden gilt der Haftungsausschluss nicht für den Fall, dass die Handwerkskammern Baden-Württemberg Vorsatz, grobe Fahrlässigkeit oder die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Kardinalpflichten) zu vertreten hat. Eine wesentliche Vertragspflicht (Kardinalpflicht) ist eine Pflicht, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung Sie bei der Nutzung der Vertragsmuster vertrauen dürfen.



Was müssen Sie bei einer Betriebsübernahme erledigen?



erledigt

Handwerkskammer

- Löschung in der Handwerksrolle
- Sich selbst eintragen lassen

Industrie- und Handelskammer

- Ummelden

Gemeinde

- Betrieb anmelden bzw. abmelden

Finanzamt

- Über Änderungen informieren

Agentur für Arbeit

- Benachrichtigen
- Neue Betriebsnummer beantragen, wenn Sie Mitarbeiter übernehmen

Krankenkasse

- Betrieb an- bzw. abmelden
- Leitet die Meldung automatisch an die Rentenversicherungsträger weiter

Berufsgenossenschaft

- Schriftlich informieren
- Innerhalb zwei Wochen nach dem Inhaberwechsel

Handelsregister

- Inhaberwechsel melden
- Änderungsanzeige muss notariell veranlasst werden

Berufsausbildungsverträge

- Neue Ausbilder der Handwerkskammer mitteilen

Innung

- Betrieb bei der Innung anmelden bzw. ummelden (Freiwillige Mitgliedschaft)

Mietvertrag

- Ändern

Betriebsversicherungen

- Fristgerecht kündigen, umschreiben, neu abschließen

	erledigt
Fahrzeuge	
■ Ummelden	<input type="checkbox"/>
■ Beschriftung aktualisieren	<input type="checkbox"/>
Konzessionen	
■ Kündigen bzw. neu beantragen	<input type="checkbox"/>
Renten-, Kranken-, Pflege-, Berufsunfähigkeits- u. Unfallversicherung	
■ Regeln	<input type="checkbox"/>
Leasingverträge und Wartungsverträge	
■ Ändern	<input type="checkbox"/>
Telefon, Telefonbuch, Fax, E-Mail	
■ Übernehmen, anpassen, neu beantragen	<input type="checkbox"/>
Post	
■ Benachrichtigen	<input type="checkbox"/>
Energieunternehmen	
■ Benachrichtigen	<input type="checkbox"/>
Bank	
■ Daueraufträge und Lastschriften kündigen bzw. neu erteilen	<input type="checkbox"/>
■ Bankkonto und Bankverbindung ändern	<input type="checkbox"/>
■ Sicherstellen, dass keinerlei private Belastungen oder Gutschriften mehr über das bisherige Konto laufen	<input type="checkbox"/>
Kunden und Lieferanten	
■ Informieren	<input type="checkbox"/>
Werbemittel	
■ Beschriftungen, Baustellenschilder, Homepage usw. ändern	<input type="checkbox"/>
Versorgungswerk	
■ Benachrichtigen	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter	
■ Rechtzeitig und schriftlich vor der Übernahme informieren und Mustervorlage bei Ihrer Handwerkskammer anfordern	<input type="checkbox"/>
■ Arbeits- oder Beraterverträge abschließen	<input type="checkbox"/>

Checkliste für die Betriebsübergabe/-übernahme

Bei der Vorbereitung Ihrer Betriebsübergabe müssen Sie vieles berücksichtigen und viele Informationen für sich und Ihren Nachfolger sammeln. Diese Checkliste hilft Ihnen dabei:

Thema	Notizen
Handwerks- und Gewerberecht	
Mit welchem Handwerk ist Ihr Betrieb in der Handwerksrolle eingetragen?	<input type="checkbox"/>
Erfüllt der Nachfolger die handwerksrechtlichen Voraussetzungen?	<input type="checkbox"/>
Soll der Firmenname weitergeführt werden?	<input type="checkbox"/>
Ist der Betrieb im Handelsregister eingetragen?	<input type="checkbox"/>
Ist die Rechtsform Ihres Betriebs für die gewählte Nachfolgeregelung geeignet?	<input type="checkbox"/>
Kurze Analyse des Betriebs	
Weshalb soll der Betrieb übergeben werden?	<input type="checkbox"/>
Welchen Ruf genießt der Betrieb?	<input type="checkbox"/>
Welches Produkt- und Leistungsprogramm bietet er an?	<input type="checkbox"/>
Welche und wie viele Kunden hat der Betrieb?	<input type="checkbox"/>
Ist der Betrieb von wenigen Kunden in hohem Maße abhängig?	<input type="checkbox"/>
Können Sie die Kundenbeziehung übernehmen?	<input type="checkbox"/>
Wie viele Mitarbeiter sind beschäftigt und wie ist deren Qualifikation?	<input type="checkbox"/>
Wie alt sind die Mitarbeiter und wie lange arbeiten sie schon im Betrieb?	<input type="checkbox"/>
Wie gut ist das Betriebsklima?	<input type="checkbox"/>
Wer ist der Eigentümer der Betriebsräume?	<input type="checkbox"/>
Welche Laufzeit hat der Mietvertrag?	<input type="checkbox"/>
Kann der Mietvertrag übernommen werden / sollte ein neuer Mietvertrag abgeschlossen werden?	<input type="checkbox"/>
Wie beurteilen Sie den Standort des Betriebes (Passantenfrequenz, Gewerbegebiet, Mischgebiet, Wohngebiet)?	<input type="checkbox"/>
Wie ist das Betriebsgrundstück im Bebauungsplan ausgewiesen (Industriegebiet, Gewerbegebiet, Mischgebiet, Wohngebiet)?	<input type="checkbox"/>

Thema	Notizen
Wie ist der Zustand der Betriebsräume (baulicher Zustand, Arbeitsstättenrichtlinien, Erweiterungsmöglichkeiten)?	<input type="checkbox"/>
Genügen die technischen Anlagen und Einrichtungen den Sicherheitsstandards?	<input type="checkbox"/>
Werden die Auflagen zum Schutz der Umwelt erfüllt?	<input type="checkbox"/>
Wie hat sich der Umsatz in den letzten drei Jahren entwickelt?	<input type="checkbox"/>
Wie hat sich der Gewinn in den letzten drei Jahren entwickelt?	<input type="checkbox"/>
Ist die Rechtsform Ihres Betriebs für die gewählte Nachfolgeregelung geeignet?	<input type="checkbox"/>
Beschreibung des Betriebes	
Wer ist Eigentümer des betrieblich genutzten Grund und Bodens und der Betriebsräume?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie aktuelle Pläne/Grundbuchauszüge, aus denen Größe und Lage der Betriebsräume hervorgeht?	<input type="checkbox"/>
Erfüllt der Betrieb die gesetzlichen Auflagen und Vorschriften (Arbeitsstättenverordnung, Umwelt-, Arbeits-, Brandschutz, Altlasten)?	<input type="checkbox"/>
Stehen Veränderungen im Betriebsumfeld seitens der Kommune oder der Behörden an?	<input type="checkbox"/>
Entspricht die Betriebsausstattung und der Maschinenpark den Vorschriften und technischen Anforderungen?	<input type="checkbox"/>
Sind in nächster Zeit Investitionen zu tätigen?	<input type="checkbox"/>
Wann wollen Sie den Betrieb übergeben?	<input type="checkbox"/>
Wie war die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebes?	<input type="checkbox"/>
Wie waren bisher die Preisgestaltung und das Preisniveau?	<input type="checkbox"/>
Was sind die Stärken Ihres Betriebes?	<input type="checkbox"/>
Was sind die wichtigsten Produkte und Leistungen Ihres Betriebes? Werden sie auf dem Markt gut nachgefragt?	<input type="checkbox"/>
Wie sieht die Konkurrenzsituation aus?	<input type="checkbox"/>
Sind die Kundenbeziehungen stark durch Sie und Ihre Person geprägt?	<input type="checkbox"/>

Thema	Notizen
Besteht Abhängigkeit von einzelnen Kunden?	<input type="checkbox"/>
Kauf / Verkauf	
Erfolgte eine neutrale Wertermittlung des Betriebes, z.B. durch die Handwerkskammer oder den Fachverband?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist der Kaufpreis bzw. Ihre Vorstellung?	<input type="checkbox"/>
Wie soll der Kaufpreis bezahlt werden?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist der voraussichtliche Veräußerungsgewinn?	<input type="checkbox"/>
Welche Steuerbelastung ergibt sich daraus?	<input type="checkbox"/>
Welche besonderen Bedingungen soll der Kaufvertrag enthalten (Konkurrenzklausele, Absicherung, Bürgschaft)?	<input type="checkbox"/>
Welcher Rechtsanwalt/Notar soll den Vertrag ausarbeiten/ beurkunden?	<input type="checkbox"/>
Muss vom Käufer eine Finanzierungsbescheinigung seiner Bank vorliegen?	<input type="checkbox"/>
Kauf des Betriebes und Kauf von Gesellschaftsanteilen	
Soll die Firma fortgeführt oder nur einzelne Wirtschaftsgüter gekauft werden?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist der Substanzwert der übernommenen Wirtschaftsgüter?	<input type="checkbox"/>
Wer hat den Wert geschätzt?	<input type="checkbox"/>
Wann und auf welcher Grundlage wurde der Wert geschätzt?	<input type="checkbox"/>
Welche Bedingungen soll der Kaufvertrag enthalten (Übergang von Nutzen und Lasten, Gewährleistungsfrist, Bezahlung des Kaufpreises, Absicherung der Kaufpreisforderung usw.)?	<input type="checkbox"/>
Schenkung	
Welche Regelungen möchten Sie in den Schenkungsvertrag aufnehmen?	<input type="checkbox"/>
Welche Regelungen beabsichtigen Sie mit der Schenkung zu verbinden (Nießbrauch, Versorgungsleistungen, Wohnrecht)?	<input type="checkbox"/>
Wollen Sie die Schenkung mit einer umfassenden Erbregelung verbinden?	<input type="checkbox"/>
Wie ist das Betriebsgrundstück im Bebauungsplan ausgewiesen (Industriegebiet, Gewerbegebiet, Mischgebiet, Wohngebiet)?	<input type="checkbox"/>
Wie wollen Sie die nicht am Betrieb beteiligten Erben berücksichtigen?	<input type="checkbox"/>

Thema	Notizen
Verpachtung	
Welche Wirtschaftsgüter werden verpachtet?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch soll der Pachtzins sein?	<input type="checkbox"/>
Soll der Pachtzins an den Index der Lebenshaltungskosten angepasst werden?	<input type="checkbox"/>
Wer hat den Pachtzins berechnet?	<input type="checkbox"/>
Reicht die Pacht für Ihren Lebensunterhalt und eventuell für einen Kapitaldienst aus?	<input type="checkbox"/>
Werden Sie wesentliche Betriebsgrundlagen verpachten?	<input type="checkbox"/>
Ist mit der Verpachtung eine Betriebsaufgabe verbunden?	<input type="checkbox"/>
Werden besondere Regelungen im Pachtvertrag vorgesehen (Übernahme der Reparaturen, Ersatzbeschaffungen, Veränderung der Pachthöhe, Kündigungsfristen, Tod eines Vertragspartners, Konkurrenzklause, Wertsicherungsklausel)?	<input type="checkbox"/>
Wie lange ist die Dauer des Pachtverhältnisses?	<input type="checkbox"/>
Soll es eine Verlängerungs- oder Kaufoption geben?	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter	
Beschäftigte Mitarbeiter: Anzahl, Alter, Betriebszugehörigkeit, Qualifikation, Leistungsträger?	<input type="checkbox"/>
Werden vom Nachfolger alle Mitarbeiter übernommen? Beachten Sie dabei die Verpflichtungen aus dem § 613a BGB ff.	<input type="checkbox"/>
Sind die Fristen, in denen Sie die Mitarbeiter im Voraus über den Betriebsübergang und ihr Widerspruchsrecht informieren müssen bekannt (siehe Kapitel 3 und § 613 a BGB, Abs 5 und 6)?	<input type="checkbox"/>
Existiert ein Betriebsrat?	<input type="checkbox"/>
Gelten für einzelne Mitarbeiter besondere Schutzvorschriften (Mutterschaftsschutz, Schwerbehinderte)?	<input type="checkbox"/>
Existieren besondere Arbeitsgewohnheiten, Arbeitszeiten?	<input type="checkbox"/>
Sind einzelne Mitarbeiter besondere Know-how-Träger, bestehen besondere Personenabhängigkeiten?	<input type="checkbox"/>
Kapitalbedarf und Finanzierung	
Wie hoch soll der Übernahmepreis sein?	<input type="checkbox"/>
Welche Ersatz- und Neuinvestitionen sind erforderlich?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch ist der Betriebsmittelbedarf zur Finanzierung der Außenstände?	<input type="checkbox"/>

Thema	Notizen
Wie hoch ist der gesamte Kapitalbedarf (Kaufpreis, Ersatz- und Neuinvestitionen, Betriebsmittelbedarf)?	<input type="checkbox"/>
Wie viele Eigenmittel können Sie aufbringen?	<input type="checkbox"/>
Welche Sicherheiten können Sie bieten?	<input type="checkbox"/>
Welche staatlichen Finanzierungshilfen können Sie beantragen?	<input type="checkbox"/>
Welche Finanzierungshilfe kann Ihnen der Vorgänger anbieten (Ratenzahlung, Verkäufendarlehen, Stundung, Sicherheiten)?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch wird die Zins- und Tilgungsbelastung sein?	<input type="checkbox"/>
Welche Unterlagen benötigen Sie?	
Die Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre	<input type="checkbox"/>
Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen mit Summen- und Salden-Listen	<input type="checkbox"/>
Informationen über die Bewertung des Warenlagers, der halbfertigen, noch nicht abgerechneten Arbeiten und der Forderungen	<input type="checkbox"/>
Das aktuelle Anlagenverzeichnis	<input type="checkbox"/>
Eine Liste aller Mitarbeiter mit Angabe des Alters und der Betriebszugehörigkeit	<input type="checkbox"/>
Die aktuelle Kundenkartei	<input type="checkbox"/>
Die Auflistung der bestehenden Aufträge	<input type="checkbox"/>
Die Verträge mit Familienangehörigen, wie Arbeits-, Miet-, Darlehensverträge	<input type="checkbox"/>
Beim Verkauf von Immobilien: den aktuellen Grundbuchauszug	<input type="checkbox"/>
Bei einer Gesellschaft: den aktuellen Gesellschaftsvertrag	<input type="checkbox"/>
Weitere Aspekte	
Wofür haften Sie nach der Betriebsübergabe?	<input type="checkbox"/>
Können Sie die erteilten Bürgschaften kündigen?	<input type="checkbox"/>
Wie hoch sind Ihre künftigen Einnahmen und Ausgaben nach der Betriebsübergabe?	<input type="checkbox"/>
Welche Verträge müssen Sie abschließen?	<input type="checkbox"/>

Thema	Notizen
Welche Verträge und Versicherungen müssen Sie kündigen?	<input type="checkbox"/>
Wie haben Sie Ihre Altersvorsorge geregelt?	<input type="checkbox"/>
Welche Abmeldeformalitäten sind erforderlich? (vgl. Kapitel 9)	<input type="checkbox"/>
Was müssen Sie bei den Arbeitsverhältnissen beachten?	<input type="checkbox"/>
Welche Haftungsrisiken gehen auf Sie über (Gewährleistungen, Steuerschulden, technische Gefahren, Altlasten)?	<input type="checkbox"/>
Wie können Sie diese Haftung ausschließen?	<input type="checkbox"/>
Welche Verträge können bzw. wollen Sie übernehmen?	<input type="checkbox"/>
Welche Vereinbarungen müssen darin getroffen werden?	<input type="checkbox"/>
Welche schriftlichen Unterlagen benötigen Sie für Ihre Bank?	
Businessplan	<input type="checkbox"/>
Kapitalbedarfsplan	<input type="checkbox"/>
Finanzierungsplan	<input type="checkbox"/>
Rentabilitätsvorschau für die nächsten Jahre	<input type="checkbox"/>
Lebenslauf	<input type="checkbox"/>
Auflistung Ihres Vermögens und Ihrer Schulden	<input type="checkbox"/>
Entwürfe von Verträgen, wie Miet- oder Pachtvertrag, Kaufvertrag, Gesellschaftsvertrag	<input type="checkbox"/>
Schufa-Auskunft von Ihnen	<input type="checkbox"/>
Welche schriftlichen Verträge benötigen Sie?	
Kaufvertrag (wenn Grundstücke verkauft werden, muss der Vertrag notariell beurkundet werden)	<input type="checkbox"/>
Miet- oder Pachtvertrag	<input type="checkbox"/>
Ehegatten-Arbeitsvertrag	<input type="checkbox"/>
Arbeits- oder Beratervertrag mit dem Vorgänger	<input type="checkbox"/>
Arbeitsverträge mit den Mitarbeitern (wenn noch keine schriftlichen Verträge vorliegen)	<input type="checkbox"/>
Bei einer Gesellschaft: einen Gesellschaftsvertrag	<input type="checkbox"/>
Einen Ehevertrag, wenn Sie Regelungen treffen wollen, die vom gesetzlichen Güterstand abweichen	<input type="checkbox"/>
Bei einer Übernahme innerhalb der Familie: eine umfassende Erbregelung Ihrer Eltern durch ein Testament oder durch einen Erbvertrag	<input type="checkbox"/>

Haben Sie an alles gedacht? Alles Wichtige von A-Z im Überblick

Aktivität erforderlich?	ja	nein	Notizen
Abfallentsorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Alarmanlage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Arbeitgeberverband	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Agentur für Arbeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Arbeitsstättenverordnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Arbeitsverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Aufträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ausbildungsverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Bank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Baurecht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beratervertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Berufsgenossenschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Berufsverband	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Betriebsversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Bürgschaften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Computer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Creditreform	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Datenbankzugang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Datenschutz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Daueraufträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Deutsche Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Electronic Banking	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Energieversorgung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Erbvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ertragswert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fahrzeuge/Fahrzeugbeschriftung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Aktivität erforderlich?	ja	nein	Notizen
Finanzamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Finanzierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Firmenwert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Forderungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Franchisevertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Gebäudebeschriftung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Gelbe Seiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
GEMA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Geschäftsbezeichnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Gewährleistung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Gewerbeamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
GEZ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Grundschild	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Handelsregister	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Handwerkskammer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Hypothek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Industrie- und Handelskammer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Innung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kaufvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kontoverbindung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Konzession	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Krankenkasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kredite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kunden/Kundeninformation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Lagerbestand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Aktivität erforderlich?	ja	nein	Notizen
Leasingverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Lieferanten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Lizenzvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mietverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mitarbeiter/Mitarbeiterinformation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Mobiltelefon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Nießbrauch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Notar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Nutzungsrechte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Pachtvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Patente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Patientenverfügung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Post	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Rechtsanwalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Rentenversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Rundfunkbeitrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sachverständige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Sicherheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Software	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Steuerberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Substanzwert	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tankstelle (Monatsrechnungen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Telefon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Telefonbuch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Telefonnummer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Testament	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Übergabeplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Übergabevertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Unternehmensberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

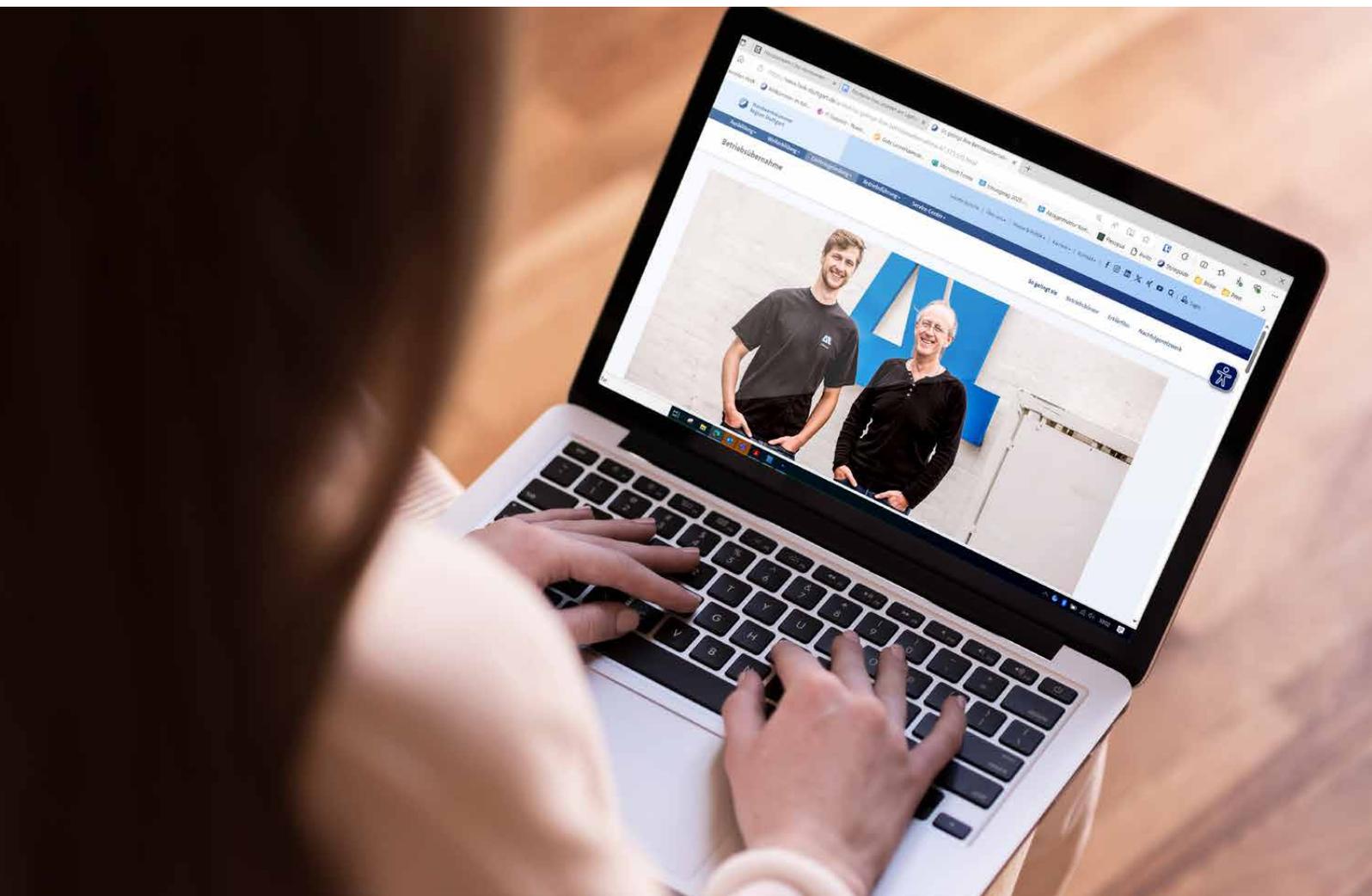
Aktivität erforderlich?	ja	nein	Notizen
Urlaubskasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Vermieter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Verpächter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Versicherungen (betrieblich/privat)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Visitenkarten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Vorfälligkeitsentschädigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Vorräte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Vorsorgevollmacht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wachdienst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wartungsverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wegerechte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Werbeanlagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Werbemaßnahmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Werkverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Zeitungsanzeigen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Zulassungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Zusatzversorgungskasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Kapitel 11: Links und Ansprechpartner

Die Internetadresse Ihrer Handwerkskammer:

www.hwk-freiburg.de
www.hwk-heilbronn.de
www.hwk-karlsruhe.de
www.hwk-konstanz.de
www.hwk-mannheim.de
www.hwk-reutlingen.de
www.hwk-stuttgart.de
www.hwk-ulm.de

Handwerkskammer Freiburg
Handwerkskammer Heilbronn-Franken
Handwerkskammer Karlsruhe
Handwerkskammer Konstanz
Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald
Handwerkskammer Reutlingen
Handwerkskammer Region Stuttgart
Handwerkskammer Ulm



www.arbeitsagentur.de	Die Bundesagentur für Arbeit informiert über die Leistungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer sowie über den Gründungszuschuss bzw. das Einstiegs geld bei Existenzgründung
www.buergschaftsbank.de	Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei fehlenden oder nicht ausreichenden Sicherheiten
www.bwhm-beratung.de	Beratungsgesellschaft des Baden-Württembergischen Handwerks, Unterstützung und Förderung von Beratungsleistungen bei Existenzgründern und bestehenden Unternehmen im Handwerk
www.deutsche-handwerks-zeitung.de	Kostenloser Newsletter mit täglichen News und Tipps für das Handwerk
www.deutsche-rentenversicherung.de	Informationen rund um die gesetzliche Rente, kostenlose Vorträge und Veranstaltungen, Rentenrechner, digitale Rentenübersicht
www.dguv.de	Informationen zur gesetzlichen Unfallversicherung
www.handwerkbw.de	Informationsplattform für das Handwerk in Baden-Württemberg
www.handwerk-magazin.de	Der Holzmann Verlag bietet branchenübergreifende Nutzwert-Informationen zu allen Themen rund um die Betriebsführung
www.kfw.de	Die Förderbank des Bundes (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bietet Informationen über die Förderprogramme, Checklisten, einen Eignungstest und zahlreiche Gründerlinks
www.l-bank.de	Öffentliche Finanzhilfen für Gründung und Übernahme. Die Fördermittel des Landes mit den aktuellen Konditionen sind auf der Homepage der L-Bank zu finden.
www.mbg.de	Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg investiert mit stillen und offenen Beteiligungen in neu gegründete und bestehende Unternehmen und stärkt so die Eigenkapitalbasis der Unternehmen
www.nexxt-change.org	Die Gemeinschaftsinitiative ist die Betriebsvermittlungsbörse der Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Banken und Genossenschaften und öffentlicher Beratungsgesellschaften
www.selbstaendig-im-handwerk.de	Das offizielle Portal für Existenzgründung und Unternehmensnachfolge im Handwerk in Baden-Württemberg
www.startupbw.de	Offizielle Portal für Existenzgründer und Unternehmensnachfolge im Handwerk in Baden-Württemberg, Wettbewerbe und Informationen für Existenzgründer

Bitte beachten Sie, dass die Handwerkskammern keine Verantwortung für Qualität und Inhalte der genannten Links übernehmen können!

Stichwortverzeichnis

A

Abhängigkeit 21, 22, 34, 94
Abschreibung 27, 41, 43, 68
Absichtserklärung 74
Altersversorgung 7, 12, 42, 44, 52, 56, 57
Analyse 17, 20, 22, 51, 92
Anlage A HWO 13
Anlage B HWO 13, 15, 16
Anschaffung 69
Ansprechpartner 5, 10
Arbeitnehmer 21, 23, 24, 50, 65, 78, 103
Arbeitsplätze 7
Arbeitsvertrag 78, 97
Aspekte der Nachfolgeregelung 17
Asset Deal 37, 38, 42, 60, 75, 79
Auflagen 14, 61, 75, 76, 93
Ausnahmebewilligung 14
Ausstattung 17, 23
AWH-Standard 25, 26, 43, 46

B

Beratervertrag 78, 97, 98
Beratung 1, 5, 10, 11, 19, 32, 37, 38, 46, 70, 81, 83
Beteiligung 37, 38, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 55, 78
Betriebliche Risiken 23
Betriebsaufspaltung 27, 41, 44, 45, 48, 55
Betriebsausstattung 23, 26, 28, 43
Betriebsbörsen 34
Betriebsmittel 10, 42, 95
Betriebsräume 28, 40, 43, 44, 51, 62, 77, 92, 93
Betriebsübergang 64, 65, 95
Betriebswirt des Handwerks 9, 31
Betriebswirtschaftlicher Gewinn 25
Beurkundung 47, 48, 73, 83
Bewertung 18, 22, 24, 25, 26, 27, 55, 96
BGB-Gesellschaft 46
Branchenkonjunktur 22, 26
Bürgschaft 40, 49, 71, 94
Businessplan 66, 67, 71, 97

C

Checklisten 5, 84
Coaching 10

D

Darlehensvertrag 78
Datenschutz 5, 24, 56, 60, 61, 98
Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) 60
Dauernde Last 52, 56
Due Diligence 20, 21, 24, 38, 88

E

Eigenkapital 17, 42, 69
Eigenmittel 43, 69, 86
Erbe 7, 19, 63, 76, 81, 82, 83
Erbengemeinschaft 56, 81, 82
Erbfolge 51, 81, 82, 83
Erblasser 63, 81, 82, 83
Erbregelung 94, 97
Erbvertrag 57, 76, 81, 82, 83, 97, 98
Eröffnungswerbung 69
Erscheinungsbild 22
Ertragswert 25, 67, 98
Erweiterung 8, 76

F

Finanzierung 5, 10, 11, 19, 29, 33, 42, 43, 66, 67, 69, 70, 71, 88, 95, 99
Firma 40, 41, 47, 48, 62, 64, 79
Firmenname 46, 47, 92
Firmenwert 27, 37, 40, 42, 69, 99
Fördermittel 45, 70, 103
Formalitäten 89
Formvorschriften 73, 78, 83
Führungswissen 9, 31

G

Geschäftsbezeichnung 79, 99
Geschäftskonzept 67
Geschäftspapiere 69

Gesellschaftsvertrag 47, 48, 78, 96, 97
 Gewährleistung 8, 23, 24, 34, 62, 73, 97, 99
 Gewährleistungsrisiken 62
 Gewerbe 13, 15, 46
 Gewerbeanmeldung 38
 Gewinnbeteiligung 86
 GmbH 15, 19, 38, 41, 46, 47, 48, 55, 60, 63, 73, 74, 78, 79
 Grundlagen 11
 Grundschild 71, 99
 Gründung 48, 69, 71, 103

H

Haftung 8, 41, 46, 47, 48, 49, 64, 65, 73, 75, 76, 89
 Haftungsrisiken 5, 41, 49, 58, 62, 64, 97
 Handelsregister 38, 46, 47, 64, 79, 90, 92, 99
 Handwerksordnung 13, 15
 Handwerksrechtliche Voraussetzungen 12
 Handwerksrolle 12, 14, 90, 92
 Herausforderungen 1, 8
 Hypothek 71, 99

I

Inhaberabhängigkeit 21
 Instandhaltung 45, 77
 Investition 10, 44, 45, 67, 70, 93, 95

K

Kapitalbedarf 10, 38, 50, 66, 69, 70, 71, 95, 96
 Kapitalisierungszinssatz 25
 Kauf 20, 26, 38, 70, 88, 94
 Kaufvertrag 37, 64, 74, 75, 77, 94, 97, 99
 KG 14, 46, 47, 78
 Kooperationspartner 8, 10
 Kundenabhängigkeit 22, 26
 Kundenbeziehungen 17, 27, 93
 Kundenorientierung 11

L

Lebensunterhalt 29, 69, 95
 Lebensversicherung 69, 86

Leistungsangebot 10, 22, 26, 34
 Links 5, 102
 Lohnsummenanforderungen 54

M

Marktwert 27
 Mietvertrag 22, 28, 77, 90, 92
 Mitarbeiter 7, 8, 11, 12, 17, 21, 23, 31, 32, 45, 50, 51, 53, 54, 60, 62, 65, 78, 88, 89, 90, 91, 92, 95, 96, 97, 100
 Mitarbeiterdaten 60, 61

N

Nachfolger 1, 7, 8, 9, 17, 19, 29, 30, 31, 32, 34, 41, 44, 45, 55, 56, 62, 63, 64, 67, 69, 71, 73, 78, 87, 92, 95
 Nachteile einer Betriebsübernahme 8
 Neue Technologien 11
 Nießbrauch 51, 52, 75, 86, 94, 100
 Notfallmanagement 5, 80
 Notfallordner 81

O

Öffentliche Finanzhilfen 43, 69, 103
 OHG 14, 46, 78
 Optionsverschöpfung 53, 54

P

Pacht 8, 12, 19, 27, 28, 37, 43, 77, 86, 95
 Pachtvertrag 28, 43, 76, 77, 78, 95, 97, 100
 Pensionsverpflichtungen 41, 63
 Personalkosten 68
 Personalstruktur 23, 26
 Personenabhängigkeit 21, 26, 95
 Persönlichkeit 9, 31
 Pflichtteilsanspruch 82
 Pflichtteilsergänzungsanspruch 82, 83
 Phasen des Nachfolgeprozesses 5
 Produkt- und Leistungsangebot 10, 22, 26

Q

Qualifikation 9, 11, 12, 14, 15, 31, 87, 92, 95

R

Rechtsformen 78
 Regelverschonung 53, 54
 Rentabilitätsvorschau 67, 68, 97
 Rente 12, 51, 75, 86, 103
 Risiken 7, 8, 9, 20, 21, 23, 25, 26, 41, 45, 58, 62, 64, 82

S

Sacheinlage 48, 69
 Schenkung 37, 45, 51, 52, 56, 57, 61, 75, 76, 83, 94
 Schenkung unter Auflage 51
 Schenkungssteuer 52, 53, 55, 56
 Schenkungsvertrag 51, 75, 76, 94
 Share Deal 38, 41, 60, 64, 70
 Standort 17, 22, 23, 26, 28, 56, 92
 Standort und Wettbewerb 22
 Steuerbelastung 7, 52, 94
 Steuern 8, 56
 Steuervergünstigungen 39, 44
 Stille Beteiligung 49
 Substanzwert 26, 27, 37, 55, 94, 100

T

Testament 49, 57, 76, 78, 81, 82, 83, 97, 100

U

Übergabeform 43, 75
 Übergangsphase 9, 12
 Übernahmekonzept 66
 Übernahmepreis 10, 50, 69, 87, 88, 95
 UG 38, 48, 49
 Umschuldung 56
 Unternehmensbewertung 19, 25, 26, 46
 Unternehmensprüfung 21, 24, 74
 Unternehmenswert 19, 21, 22, 26, 27, 43, 55
 Unternehmergeellschaft 15, 48
 Unterrichtungspflicht 65

V

Veräußerungsgewinn 38, 39, 40, 42, 94
 Verkauf 8, 11, 20, 23, 28, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 54, 60, 74, 75, 77, 94, 96
 Verkäuferdarlehen 43, 70, 78, 96
 Verkauf von Anteilen 40
 Vermächtnis 81, 83
 Vermietung 28, 40, 77
 Verpachtung 27, 28, 37, 43, 44, 45, 76, 95
 Verpachtung im Ganzen 40
 Versicherungen 24, 97, 101
 Versorgungsübersicht 12, 86
 Verträge 23, 33, 38, 49, 61, 72, 73, 74, 75, 77, 78, 81, 96, 97
 Vertragsinhalt 73, 75
 Vertraulichkeitsvereinbarung 73, 88
 Verwaltungsvermögen 53, 54, 55
 Vorteile einer Betriebsübernahme 8
 Vorvertrag 74

W

Warenlager 27, 37, 43, 69, 71, 74, 96
 Werbemaßnahmen 101
 Wertsicherungsklausel 95
 Wettbewerb 10, 12, 22, 34, 61, 103
 Widerspruchsrecht 61, 62, 65, 95
 Wiederkehrende Bezüge 39
 Wirtschaftlichkeit 67
 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung 67

Z

Ziele 7, 12, 75, 87
 Zielsetzung 12, 50
 Zinsen 49, 67, 78
 Zulassungspflichtige Handwerke 13
 Zusicherung 64, 75

Impressum

1. Auflage

Herausgeber:

Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern
Baden-Württemberg
Heilbronner Str. 43
70191 Stuttgart
Telefon: 0711 1657-0

Autoren der aktuellen Auflage:

Lena Gräf-Benedix, Jörg Fuchs, Gabriele Hanisch,
Benjamin Huber, Rolf Koch, Sascha Grimm-Neumann,
Thomas Rieger, Anna Teufel, Sylvia Weinhold

Die Autoren sind/waren Berater bei den Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Redaktion:

Franz Falk Stuttgart

Lektorat:

Handwerkskammer Region Stuttgart
Elke Hofmann, Kelttern

Layout und Satz:

milla grafikdesign
Heusteigstrasse 86A
70180 Stuttgart

Druck:

Druckerei Jauch GmbH
Johannesstraße 83
70176 Stuttgart

Copyright:

Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern
Baden-Württemberg
Stuttgart 2024

Die Betriebsberater der Handwerkskammern in Baden-Württemberg werden gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg.

Allein aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die Verwendung von unterschiedlichen Sprachformen der Geschlechter verzichtet.

Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.

Bildnachweise:

Adobe Stock – natalialeb
ArGe Medien im ZVEH
bnenin
Falk Heller, www.argum.com
iStock – Drazen Zigic
iStock – fotostorm
iStock – Hispanolistic
iStock – ljubaphoto
iStock – Pawzi
iStock – Pra-chid
iStock – ProfessionalStudioImages
iStock – skynesher
KD BUSCH.COM
Marketing Handwerk GmbH, Manfred Grünwald
Olaf Malzahn
Sascha Schneider
svyatkovsky.com

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

