

Auch Unternehmer gehen mal in Rente

Betriebsnachfolge und Übernahme

Den Stabwechsel rechtzeitig vorbereiten

Xanten, 09.07.2019

Ulrich Lippe
Betriebsberatungsstelle Unterer Niederrhein
Handwerkskammer Düsseldorf

Nachfolger gesucht!

in 1.000

Unternehmensbestand:
3.740

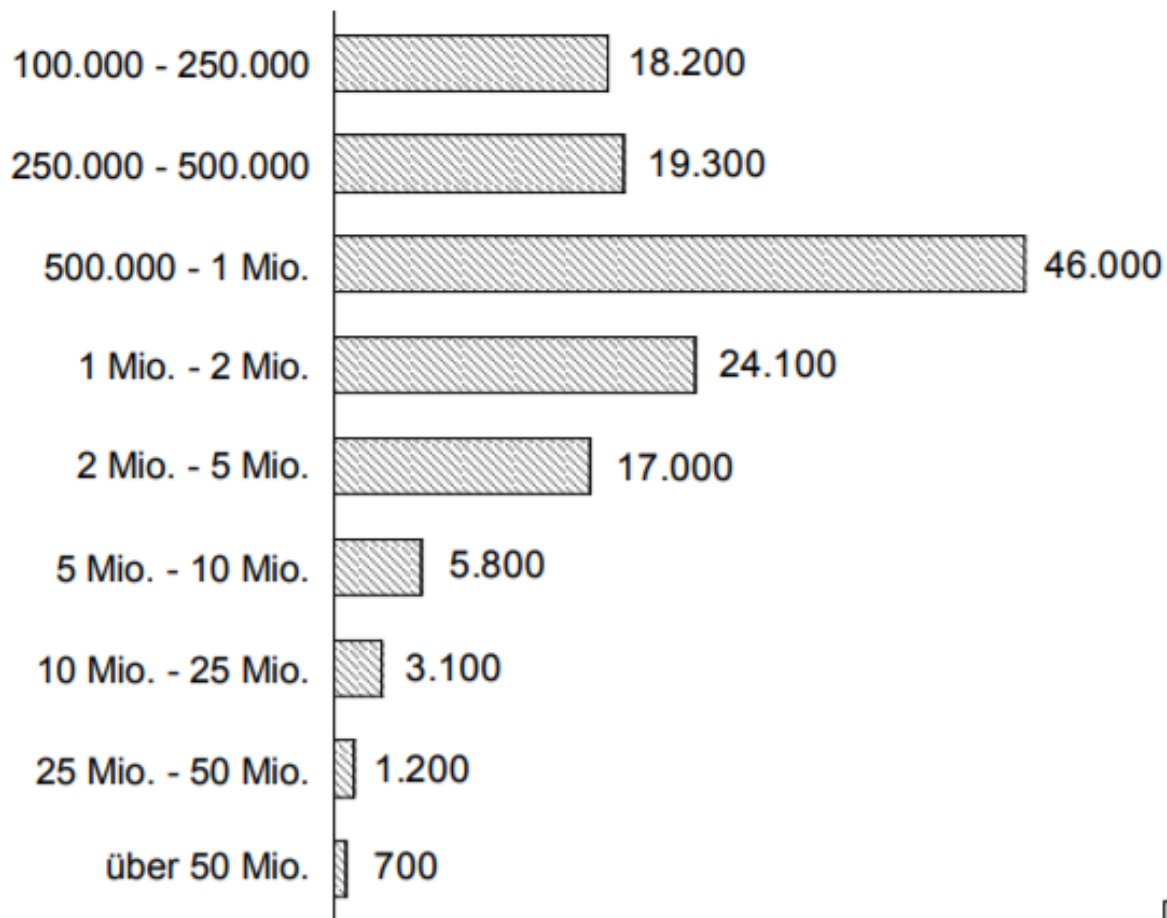
darunter Familienunternehmen:
3.540

darunter übernahmewürdige Unternehmen:
700

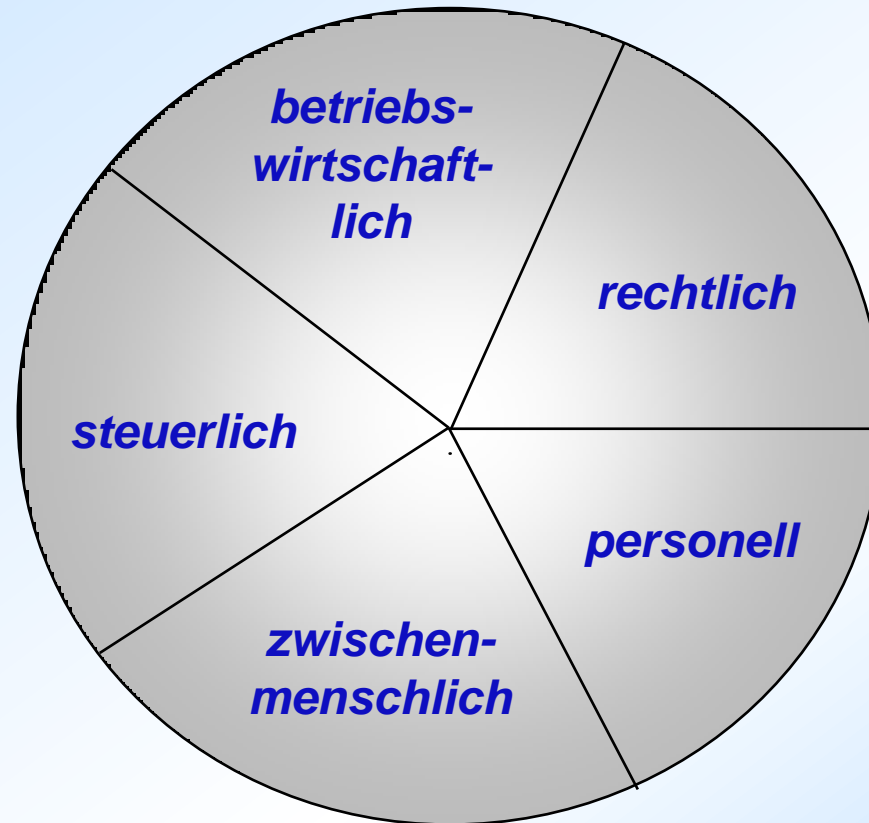
Gewinn >53 TEUR

darunter übergabereife
Unternehmen:
135

Größenklassen



Einflußsphären



Betriebsnachfolge als ganzheitliche Herausforderung erfordert die koordinierte Zusammenarbeit aller Experten...
Steuerberater, Unternehmensberater, Rechtsanwalt/Notar etc.

Nachfolgersuche oder...

Direktes Umfeld...

- ..Familie
- ...Mitarbeiter
- ...Kunden
- ...Wettbewerber
- ...Lieferanten
- ...Nachfolgebörsen

BETRIEBSBÖRSEN der Kammern

Die Handwerkskammern wie auch die IHK unterhalten für Ihre Mitglieder Vermittlungsdienste um Nachfolger suchende Unternehmen mit möglichen Nachfolgern in Kontakt bringen.

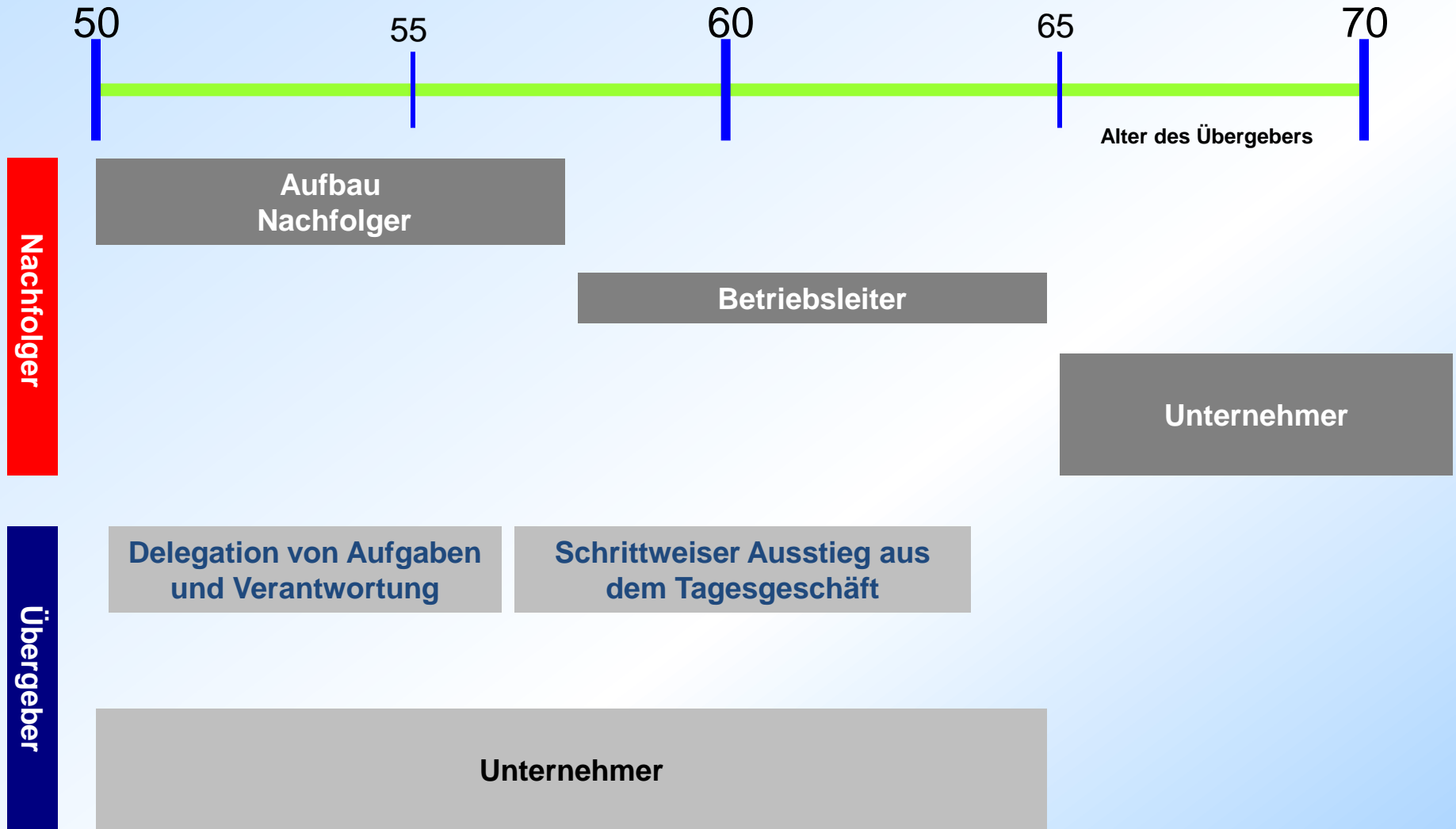
Gemeinschaftsinitiative



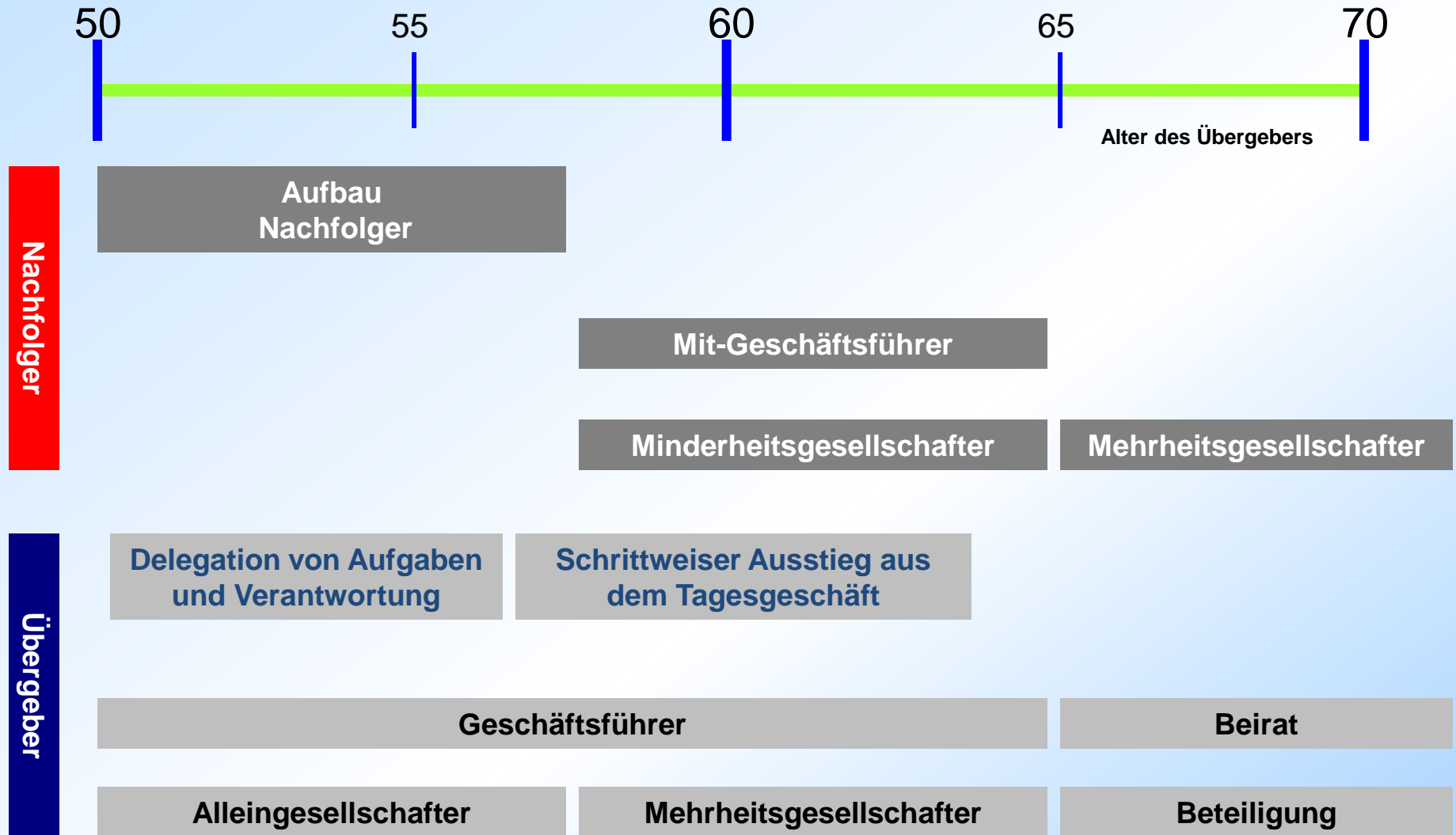
internetbasierte Unternehmensbörse mit IHK und HWK als Kopfstellen
mit ca. 7.000 Unternehmen

www.nexxt.org

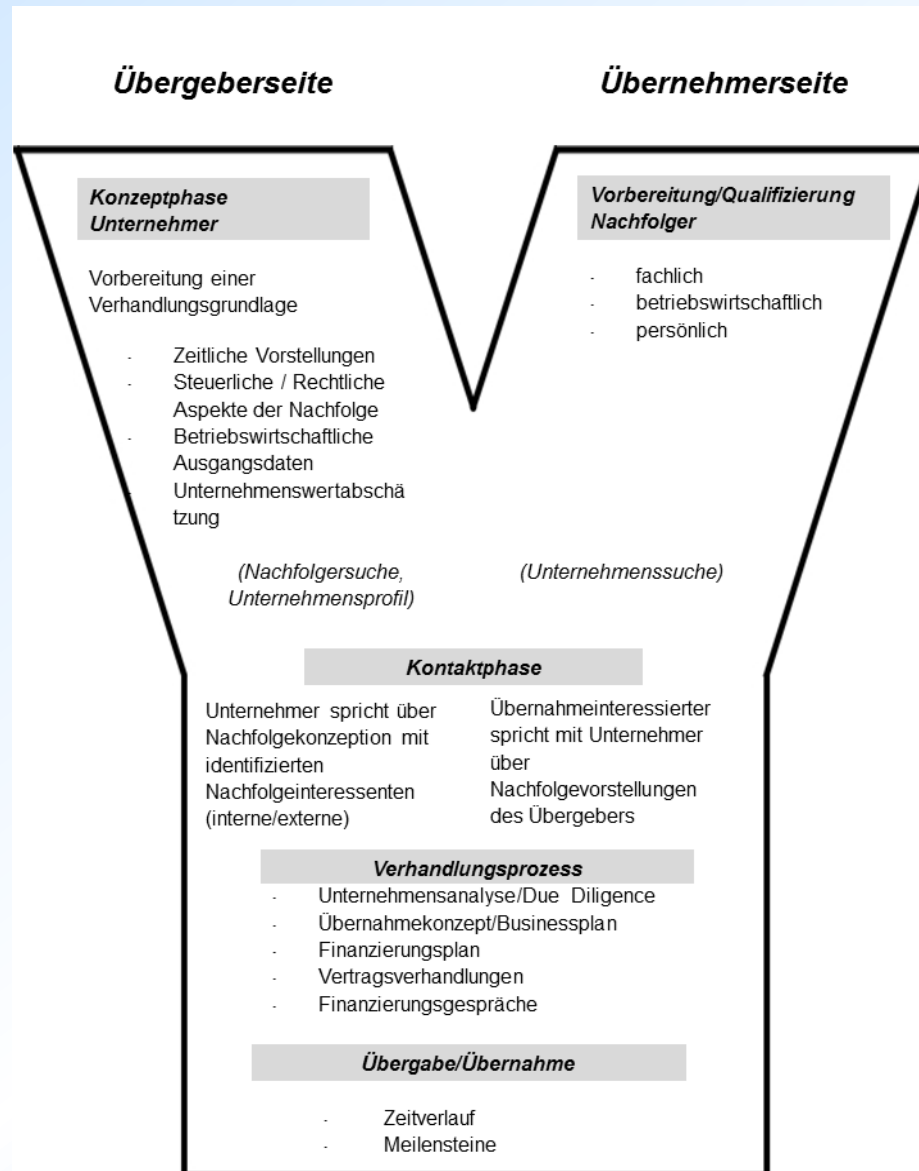
...Aufbau eines Nachfolgers



...Aufbau eines Nachfolgers



Phasenmodell der Nachfolge



Übertragungs-Optionen

Übertragung
innerhalb
der Familie

Übertragung
außerhalb
der Familie

Betriebs-
aufgabe

**Vorweggenommene
Erbfolge**
regelung

Unentgeltliche Übertragung
mit oder ohne Auflagen

Verkauf

- Betrieb
- Anteile

**Liquidation/
Überführung ins
Privatvermögen**
Inventar/Immobilie

**keine Auflösung
Stiller Reserven**

Erbschafts- und
Schenkungssteuer

Auflösung

Stiller Reserven

Einkommenssteuer

Erfolgsfaktoren...

- Überlebensfähiges Unternehmen
- ehrliche Bereitschaft des Unternehmers, die Nachfolge wirklich regeln zu wollen
- Realistische Vorstellungen des Unternehmers über Unternehmenswert und Anforderungen an die Nachfolgerin/ den Nachfolger
- Ausreichendes Eigenkapital der Nachfolgerin/des Nachfolgers
- Branchenhintergrund und -erfahrungen und unternehmerische Befähigung der Nachfolgerin/des Nachfolgers

Nachfolgekonzeption

- Finanzierungsstrategien für Betriebsübergang und ggfs. Erbausgleich
- Optimale langfristige Sicherung des Unternehmens
- passende erb- und familiengerechte Lösung
- geringe Steuerbelastung
- tragfähige gesellschaftsrechtliche Gestaltung des Unternehmens
- Gestaltung von Übergabe, Gesellschafts- und Erbverträge, Testamente

Probleme...

- das „Nicht-Wirklich-Loslassen-wollen“ des Übergebers
- unklare und wechselhafte persönliche Zielsetzungen des Übergebers
- zu überzogene Preisvorstellungen
- zu hohe Anforderungen an den Übernehmer
- Mangel an Vertrauen zu externen Helfern (Steuer- und Unternehmensberater, Banken)
- Unbefriedigende Ertragssituation
- Immobilienlastigkeit der Übergabe

...und Risiken

- Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse (Rentabilität – Liquidität) mittels Jahresabschlüssen der letzten 3 Jahre und lfd. BWA/SuSa
- Arbeitsrechtliche Konsequenzen (§613a BGB)
- Behördliche/Baurechtliche/ Umweltauflagen
- Vertragliche Verpflichtungen (Mietverträge, Pensionszusagen,
- Gewährleistungs- und Bürgschaftsverpflichtungen
- Verschuldungssituation (Sicherheiten)
- steuerliche Probleme (Ertragssteuerproblematik meist relevanter als Erbschaftssteuer!!)

Unternehmenswertermittlung

- Den objektiven, richtigen Kaufpreis gibt es nicht; er ist das subjektive Ergebnis aus dem Verhandlungsprozess
- Eine Unternehmensbewertung biete eine Orientierung für den Kaufpreis und dient als Argument für den Zielpreis bei Verhandlungen
- Interessen und Wertvorstellungen der Verhandlungspartner gehen i.d.R. deutlich auseinander.
- Verkäufer haben meist höhere Preisvorstellungen als Käufer.
- Die unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen sind eine häufige Ursache für das Scheitern von Unternehmensverkäufen.

Unternehmenswertabschätzung

- **Ertragswertverfahren** als betriebswirtschaftlich richtiges, auf zukünftige Erträge abgestelltes Modell (im Handwerk AWH-Standard, sonst IDW)
- **Substanzwert** (Addition der Wirtschaftsgüter zum Zeitwert minus Verbindlichkeiten),
vergangenheitsorientiert, aufwändige Ermittlung
- **Vereinfachtes Ertragswertverfahren (Finanzamt)**
unbedingt zu vermeiden! Der Faktor 13,75 auf den Unternehmensgewinn ist oft überhöht und nicht marktgerecht

Problematischer Unternehmenswert

GuV des Übergebers

Umsatz	550.000 €
- Waren- und Materialeinsatz	297.000 €
= Rohertrag	253.000 €
Personalkosten	105.000 €
- Raumkosten	5.000 €
- Betriebl. Steuern	2.000 €
- Versicherungen/Beiträge	4.000 €
- KFZ-Kosten	8.000 €
- Werbe-/Reisekosten	5.000 €
- Reparaturen Instandhaltung	4.000 €
- Sonstige Kosten	42.000 €
- Zinsen	1.500 €
- Abschreibungen	6.000 €
Betriebsergebnis	70.500 €

Rechnung des Nachfolgers

geforderter Kaufpreis: 100.000 €
Miete: 2.000 € mtl.

Umsatz	550.000 €
- Waren- und Materialeinsatz	297.000 €
= Rohertrag	253.000 €
Personalkosten	105.000 €
- Raumkosten	29.000 €
- Betriebl. Steuern	2.000 €
- Versicherungen/Beiträge	4.000 €
- KFZ-Kosten	8.000 €
- Werbe-/Reisekosten	5.000 €
- Reparaturen Instandhaltung	4.000 €
- Sonstige Kosten	42.000 €
- Zinsen	7.500 €
- Abschreibungen	16.000 €
Betriebsergebnis	30.500 €

Arbeitsrecht und Betriebsübergabe

Nach § 613a BGB

- tritt der Käufer eines Betriebes in die Rechte und Pflichten der im Zeitpunkt des Überganges bestehenden Arbeitsverhältnisse ein, sofern der Arbeitnehmer nicht widerspricht;
- haftet der Käufer neben dem Verkäufer als Gesamtschuldner für alle bisher entstandenen Verpflichtungen und wird er Inhaber aller auf dem Arbeitsverhältnis beruhender Rechte;
- sind Kündigungen, die wegen des Betriebsübergangs ausgesprochen werden, unwirksam (§613 a Abs. 4 BGB);
- umfasst das Kündigungsverbot keine Kündigung aus anderen Gründen als dem Betriebsübergang. Die Kündigung im übrigen bleibt also zulässig

Nutzen Sie die Beratungsangebote Ihrer IHK/HWK!

Nutzung von Gestaltungsmöglichkeiten

- Asset-Deal versus Share-Deal
- Schrittweise Übertragung
- Planung des Übergabezeitraumes
- Zahlungsmodalitäten
- Betriebsaufspaltung
- Verpachtung im Ganzen?
- Erbregelung

Übernahmekonzept

Vorhabensbeschreibung

- Profil und Lebenslauf
- Geschäftsidee
- Marktsituation (Standort, Wettbewerber, Kunden...)
- Marketing (Alleinstellungsmerkmale)
- Organisations- und Mitarbeiterplanung

Planungsrechnungen

- Kapitalbedarf und Finanzierung
- Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
- Liquiditätsplanung

Finanzierung

- Öffentliche Darlehen über KFW und NRW.Bank
- Beantragung über die Hausbanken
- Rechtzeitige Antragstellung mit kompletten Unterlagen
- Einbeziehung einer Bürgschaft über die Bürgschaftsbank
- Verkäuferdarlehen und Eigenkapital meist erforderlich

Ihre Fragen...??

Vielen Dank!

Info-Broschüren:

<http://www.handwerk.nrw/themen/wirtschaft/nachfolgeregeln/>

Ulrich Lippe

ulrich.lippe@hwk-duesseldorf.de