



Unternehmenssicherung in Ausnahmesituationen

Notfallkoffer und
rechtzeitige Nachfolgeplanung



Grundlegende Regelungen

- **Wer muss informiert werden?**

(Steuerberater, Bank, Gesellschafter, intern/extern,
Vertrauensperson/en...)

- **Wo ist was hinterlegt?**

(Befugnisse, Verantwortlichkeiten, Prokurist, Vollmachten
Passwörter...)

- **Maßnahmen zur Fortführung des Unternehmens**

Grundlegende Regelungen

Wer führt das Unternehmen interimsmäßig fort?

- Geschäftsführer
- Interner Krisenstab
- Interimsmanager

Befugnisse

Verantwortlichkeiten

- **Vertretungsmacht** (Prokura, Handlungsvollmacht, sonstige Vollmachten, Bankvollmacht)

Finanzen

- **Geschäftskonten**

(Bankvollmachten, Bankschließfächer, Ansprechpartner)

- **Übersicht über (laufende) Zahlungsverpflichtungen**

- (Sozialversicherungsbeiträge, Lohnsteuer, Miete, Verträge)

- Darlehen, Immobilienfinanzierungen, Bürgschaften, Unternehmensbeteiligungen

- Betriebliche Versicherungen

Verträge und Urkunden

- Gesellschaftsvertrag
- Vertretungsvollmachten
- Unternehmensbeteiligungen
- Handelsregister- und Grundbuchauszüge
- Gewerbliche Schutzrechte
- Betriebliche Mitgliedschaften
- Lieferantenverträge
- Kundenverträge
- Arbeitsverträge
- Testamente

Rechtsstreitigkeiten

- **Verzeichnis anhängiger Rechtsstreitigkeiten**
(Ansprechpartner, Anwalt, Steuerberater,
Entbindung von der Schweigepflicht ...)
- **Fristen** (Kündigung etc.)
- **Verjährung**
- **Wichtige Unterlagen**
(z. B. Verzeichnis von Gewähr-/Garantieleistungen für bzw. von Dritten ...)
- **Gewerbliche Schutzrechte** (Marken, Patente Designschutz, Urheberrechte...)

Wichtige Betriebliche Daten

- **Wichtige Kunden** (Ansprechpartner)
(Angebote, Aufträge, Kalkulationen, Verzeichnis über Gewährleistungen, Zusagen, Garantien)
- **Wichtige Lieferanten** (Ansprechpartner)
- **Personalwesen** (Datenschutz)

Betriebliches IHK Notfall-Handbuch



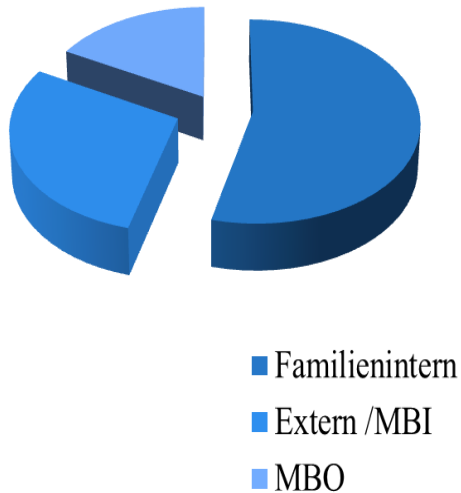
<https://www.ihk-muenchen.de/unternehmensnachfolge>

Kommt Zeit, kommt Rat?

- **Jeder 2. Unternehmer über 60 Jahre hat noch keinen Nachfolger**
- **Von den 55-60 Jährigen haben 70 % noch keinen Nachfolger**
- **Ein Drittel der 65 Jährigen fühlen sich noch zu jung für die Nachfolge**

Quelle: Studie von Frau Dr. Anna Nagel, FHS Aalen

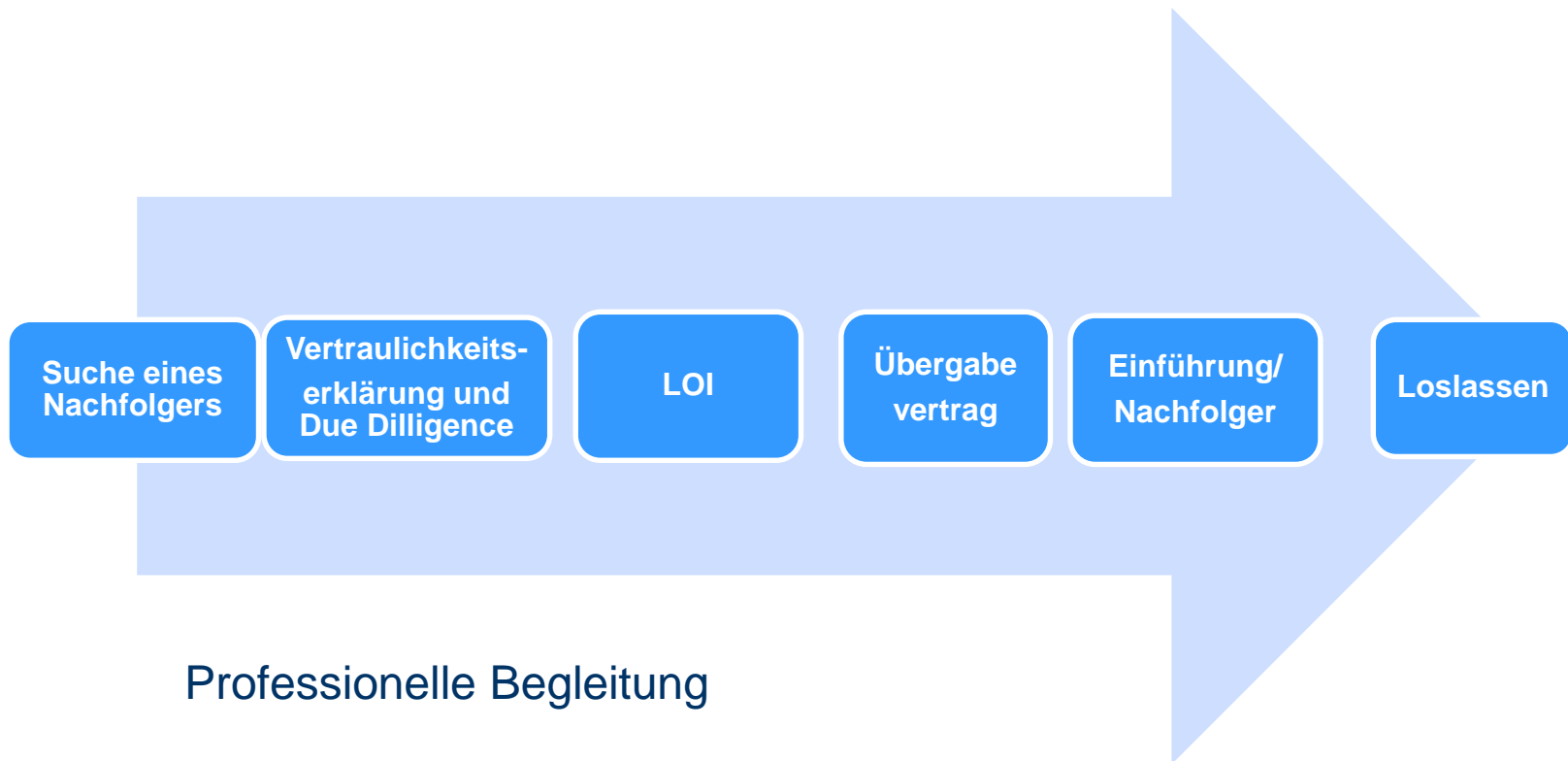
Woher kommen die Nachfolger?



- Gut die Hälfte (54%) der Eigentümer übergeben das Unternehmen an die eigenen Kinder bzw. an andere Familienmitglieder (familieninterne Lösung).
- Weitere 29% der Übertragungen erfolgen an externe Führungskräfte, andere Unternehmen oder andere Interessenten von außerhalb (unternehmensexterne Lösungen).
- Etwa 17% der Familienunternehmen übertragen das Unternehmen an Mitarbeiter (unternehmensintern).

Quelle: IfM Bonn

Unternehmensnachfolge = Projekt



Durchschnittliche Dauer: 3-5 Jahre

Due Diligence

Verträge

Gesellschaft

Mitarbeiter

Kunden

Lieferanten

Versicherungen

Recht

Prozesse

Gewährleistung

Patente

Auflagen und
Zulassungen

Steuern

Bilanzen

Steuererklärungen

Steuerbescheide

Steuerschulden

Finanzen

Darlehn

Sicherheiten

Ertragslage und
Liquidität

Verbindlichkeiten

Forderungen

Nachfolger in der Familie oder extern

Familieninterne Nachfolge

- Erbrecht
- Familienrecht
(Konfliktvermeidung)
- Schenkungs-
/Erbrechtssteuer

Nachfolge extern (Unternehmensverkauf ,MBO, MBI)

- Share Deal (Anteilsverkauf)
- Asset Deal (Verkauf der
einzelnen
Vermögensgegenstände)
- Umwandlung
- Verpachtung

Erbschaft-/Schenkungssteuer, persönliche Freibeträge

Erwerber

- Ehegatten 500 000 €
- Kinder 400 000 €
- Enkel 200 000 €
- Übrige Personen der Steuerklasse I (z. B. Eltern) 100 000 €
- Personen der Steuerklasse II (z. B. Geschwister) 20 000 €
Eingetragene Lebenspartner 500 000 € Personen der Steuerklasse III
- (alle Erwerber, die nicht zu den Steuerklassen I und II rechnen) 20 000 €

Erbschaft-/Schenkungssteuer

- Für Erwerber von unternehmerischem Vermögen gibt es zwei Optionen. Die einmal getroffene Wahl ist bindend:
- **Option 1 (Regelverschonung):** Erwerber, die den ererbten Betrieb im Kern **fünf Jahre** fortführen, werden von der Besteuerung von 85 % des übertragenen Betriebsvermögens verschont, vorausgesetzt, die Lohnsumme beträgt nach fünf Jahren nicht weniger als 400 % der maßgebenden Lohnsumme zum Erbzeitpunkt (Mindestlohnsumme). Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens¹ am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 % betragen. Bei Kleinstbetrieben wird ein gleitender Abzugsbetrag von 150 000 € gewährt.
- **Option 2 (Optionsverschonung):** Erwerber, die den ererbten Betrieb **sieben Jahre** fortführen, werden komplett von der Erbschaftsteuer verschont, vorausgesetzt, die Lohnsumme beträgt nach sieben Jahren nicht weniger als 700 % der maßgebenden Lohnsumme zum Erbzeitpunkt. Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 10 % betragen

Erbschaft-/Schenkungssteuer, Ausnahmen zur Lohnsummenregelung

- Betriebe mit nicht mehr als 5 Beschäftigten sind von der Einhaltung der Lohnsummenregelung ausgenommen.
- Für Betriebe mit 6 bis 10 bzw. mit 11 bis 15 Beschäftigten gelten jeweils verminderte Werte.
- Beschäftigte in Mutterschutz, Elternzeit, Azubis, Saisonarbeiter und Langzeitkranke werden nicht mitgerechnet.

Share Deal

- I. Übertragung der Anteile (Gesellschafts-/Geschäftsanteile =der Mitgliedschaftsrechte des Veräußerers an der Gesellschaft)
- II. Gesellschaft besteht identisch fort (Verträge, Forderungen. Verbindlichkeiten)
- III. Haftungsrisiken „gehen mit über“, d. h. verbleiben im veräußerten Unternehmen
- IV. Vertragspartner ist der Gesellschafter
- V. Notarielle Form bei der Übertragung von Anteilen einer GmbH oder UG haftungsbeschränkt beachten.
- VI. Haftungsrisiken (auch für Steuerschulden) verbleiben im übertragenen Unternehmen.

Asset Deal

- I. Sämtliche Vermögensgegenstände werden jeweils einzeln übertragen (AV, UV, Fo, Vb, etc., Formvorschriften beachten!)
- II. Alle rechtlichen Beziehungen der Gesellschaft /Verträge, Forderungen, werden „mitgekauft“ im Wege der Einzelrechtsübertragung
- III. Vertragspartner ist die Gesellschaft
- IV. Gesellschaft verbleibt „leer“ beim Veräußerer zurück
- V. Haftungsrisiken verbleiben beim Veräußerer als Unternehmensträger zurück
- VI. Steuerliches Abschreibungspotenzial beim Erwerber (Aufdeckung stiller Reserven)
- VII. Steuerrisiken verbleiben grundsätzlich beim veräußernden Unternehmen (Ausn. § 75 AO)
- VIII. Datenschutz: Übertragung von Kundendaten: Information und Widerspruchsmöglichkeit, Einwilligung bei sensiblen Daten. Mitarbeiterdaten: Einwilligung

Exkurs:

Übertragung des „Geschäfts“ eines Einzelunternehmers

Unternehmensbewertung

- Den objektiv richtigen Kaufpreis gibt es nicht

„Price is what you pay, value is what you get“

- Kaufpreis = subjektives Ergebnis aus dem Verhandlungsprozess
- Die Unternehmensbewertung gibt einen Orientierungsrahmen und untermauert die Kaufpreisvorstellung bei den Verhandlungen
- Differenzen bei den Kaufpreisvorstellungen sind eine der Hauptursachen für das Scheitern von Unternehmensveräußerungen

Rechtsform auf den Prüfstand stellen

Einzelunternehmen (e.K.)
/Personengesellschaft (GbR,
OHG, KG)

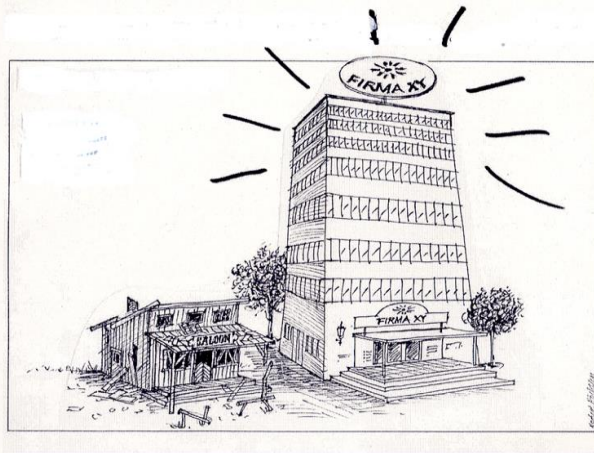
Kapitalgesellschaft (AG,
GmbH, UG
haftungsbeschränkt)

- **Haftung aus laufender Geschäftstätigkeit**
- **Haftung (persönlich) für Verbindlichkeiten des Vorgängers**
- **Fortführung von Verträgen**
- **Steuern, Belastungsvergleich**
- **Datenschutz**
- **Fortführung der Arbeitsverhältnisse, § 613a BGB**
- ...

Beteiligung des Übergebers?

- **Gesellschaft „auf Zeit“**
- **Stille Gesellschaft**
- **Aufsichtsrat/Beirat**
- **Beratervertrag**

Unternehmenswert \neq Preis



- Ertragswert statt Substanzwert
- Multiplikatormethoden
- Due dilligence
- Öffentliche Finanzierungshilfen einsetzen
- Business Plan

Vorbereitung der Unternehmensbewertung

Unternehmensanalyse

- Zahlen, Daten, Ergebnisse der letzten 3-5 Jahre
- Zukünftiges Ergebnispotenzial
 - Umsatz
 - Kostenstruktur
 - Vermögen
 - Schulden
 - Chancen, Risiken Unternehmensintern
und extern (Marktentwicklung, Branchenperspektive)
 - ...

Vorbereitung der Unternehmensbewertung

▪ Weiche Einflussfaktoren

- Aufbauarbeit, „Entlohnung“ des Übergebers
- Erfolgswahrscheinlichkeit einen Nachfolger zu finden / zu binden
- Finanzierbarkeit des Kaufpreises durch den Käufer
- Übernommene monetäre, rechtliche und moralische Verpflichtungen
- Persönliche Faktoren von Übergeber/Übernehmer
- Image

Substanzwertverfahren (vereinfacht)

Marktpreis der Wirtschaftsgüter

(Wiederbeschaffungswert, bzw. Liquidationswert als Wertuntergrenze)

+ Forderungen

./. Verbindlichkeiten

= Teilreproduktionswert/Liquidationswert

+ geschätzter Wert immaterieller Güter (Patente, Lizenzen, Rechte)

+Firmenwert

= Substanzwert (Vollreproduktionswert)

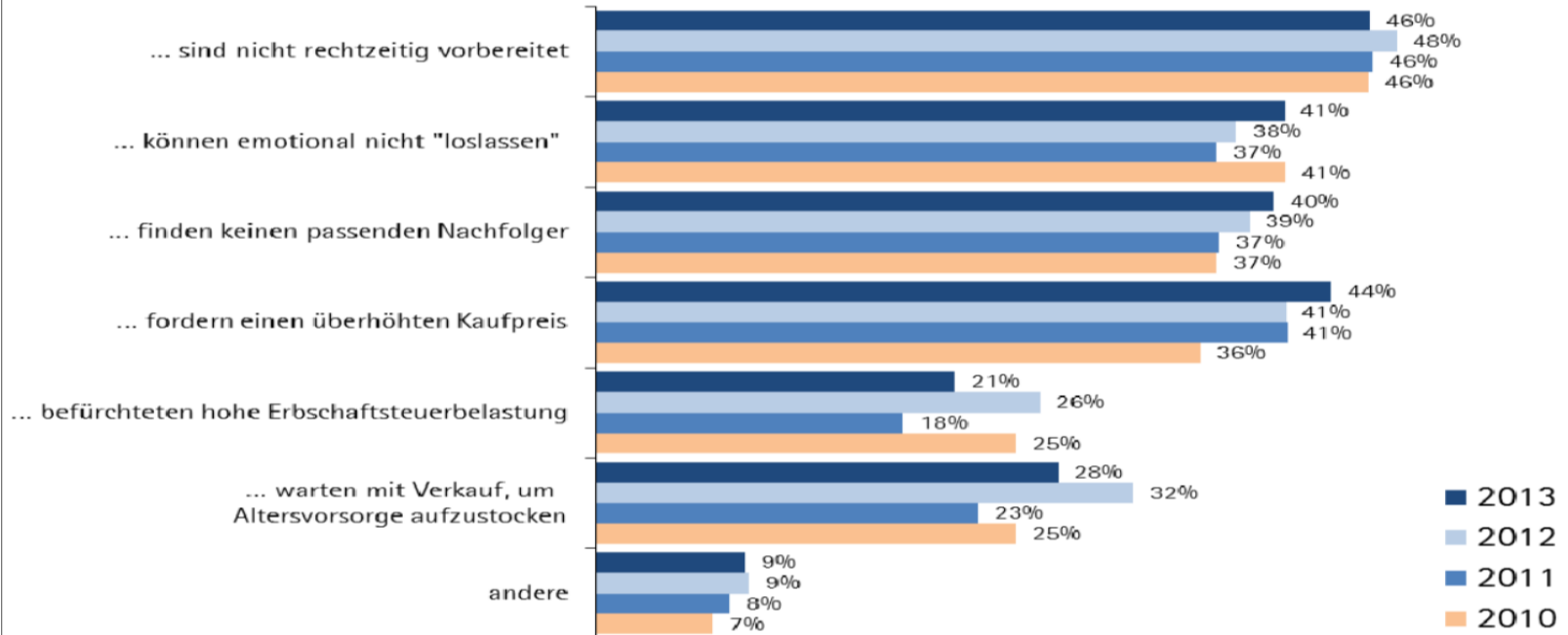
Ertragswertverfahren (vereinfacht)

**Wieviel Ertrag erwirtschaftet das Unternehmen in der Zukunft?
Rechtfertigen die Erträge die Investition des Kaufpreises?**

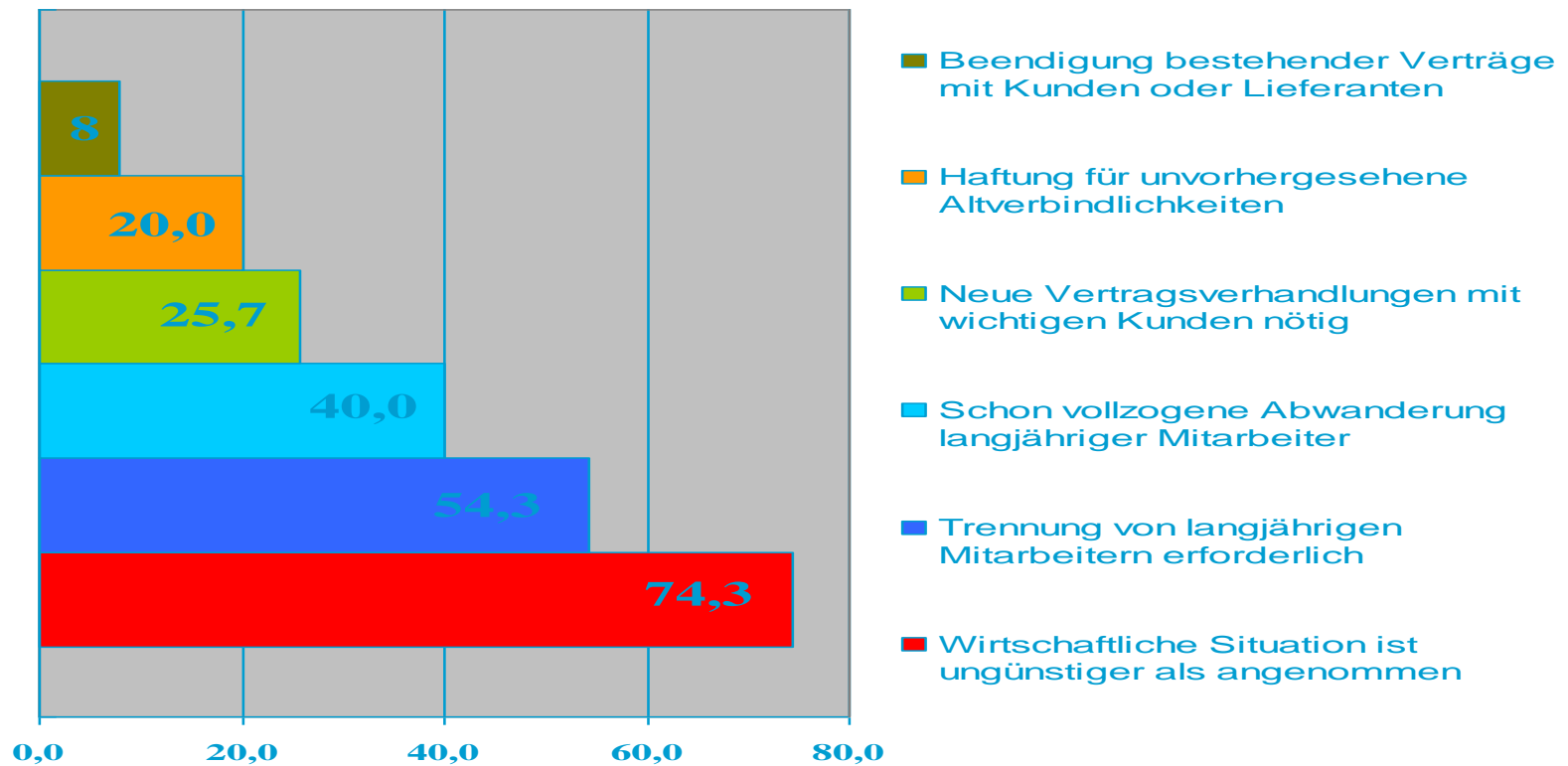
1. Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung der letzten drei bis fünf Jahre
(ausgehend vom EBIT = Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern)
2. Ermittlung der zukünftigen Erträge und Berücksichtigung des
Zukunftsrisikos
3. Ermittlung des Kapitalisierungszinsfußes:
Basiszinssatz einer alternativen Kapitalanlage (z.B. Staatsanleihe)
Risikoaufschlag für das individuelle unternehmerische Risiko
4. Berechnung des Ertragswerts

Nachfolge rechtzeitig angehen...

Das Herz hängt am Unternehmen
Soviel Prozent der Senior-Unternehmer ...



Fallstricke bei der Unternehmensnachfolge



Hilfestellung von der IHK

- **IHK Nachfolgeberatung**
- **IHK Gründer- und Nachfolgecoaching**
- **IHK Mediationszentrum**
- **IHK Informationsveranstaltungen Unternehmerforum**
- **IHK Nachfolgebörse**
- **Nexxt Change**

Markus Neuner

stv. Bereichsleiter Recht und Steuern

markus.neuner@muenchen.ihk.de

Tel.: 089 5116 1259

Folgen Sie uns!

 muenchen.ihk.de/newsletter

 fb.com/ihk.muenchen.oberbayern

 [@IHK_MUC](https://twitter.com/IHK_MUC)

 xing.com/net/muenchenihk

FRAGEN?

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!