

## Merkblatt

# Informationsmaterial Unternehmensnachfolge

- **Checkliste für Nachfolger**
- **Checkliste für abgebende Unternehmer**
- **rechtliche Aspekte**
- **Unternehmensbewertung**

### **Ansprechpartner: Referat Wirtschaftsförderung**

Grit Fischer  
Telefon: 0351 2802-134  
Fax: 0351 2802-7134  
fischer.grit@dresden.ihk.de

**Stand:** 2017

### **Hinweis:**

Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

## Checkliste Unternehmensnachfolge – für Nachfolger

	ok	Klären	Notizen
<b>Grundsätzliches</b>			
Warum wird das Unternehmen übergeben?			
Wie lange schon wird ein Nachfolger gesucht?			
Verfügen Sie über die persönlichen und fachlichen Qualifikationen zur Führung dieses Unternehmens?			
Werden rechtliche Voraussetzungen erfüllt? (Gewerbe-, Handwerks-, Baurecht, Zulassungen)			
<b>Markt und Wettbewerb</b>			
Welches Image hat das Unternehmen?			
Sind die Produkte zukünftig wettbewerbsfähig? (Technik, Mode, Kaufgewohnheiten, Produktzyklus)			
Welche Umsätze lassen sich bei realistischer Einschätzung der Marktlage realisieren?			
Welche konjunkturellen und strukturellen Entwicklungen werden in der Branche erwartet?			
Welche und wie viele Kunden hat das Unternehmen? Ist eine Kundendatei vorhanden?			
Gibt es besondere Vertriebsformen?			
Wie weit erstreckt sich das Absatzgebiet?			
Verliert das Unternehmen nach Übergabe Kunden? (persönliche Beziehungen Inhaber und Geschäftspartner)			
Können neue Kunden hinzugewonnen werden?			
Wie ist die Qualität der angebotenen Produkte? (Reklamationen, Lieferpünktlichkeit)			
Können die Produkte zu einem wettbewerbsfähigen Preis angeboten werden?			
Welche Konkurrenz hat das Unternehmen jetzt und zukünftig?			

	ok	Klären	Notizen
Welche Stärken/ Schwächen hat das Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz?			
Welche Kundenbedürfnisse befriedigt das Unternehmen besser als die Konkurrenz?			
<b>Betriebsausstattung</b>			
Wie ist die technische Ausstattung? (Umfang, Alter, Zustand, Attraktivität für Mitarbeiter)			
Können mit der Ausstattung konkurrenzfähige Produkte erstellt werden? (Qualität, Kosten)			
Wie hoch ist die Kapazitätsauslastung?			
Wie ist der technische Stand? (Kommunikation, EDV)			
Wie hoch waren die Abschreibungen in den vergangenen Jahren?			
Wann stehen Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen an?			
Sind alle Genehmigungen für Betriebsanlagen vorhanden?			
Sind die Maschinen noch leistungsfähig?			
<b>Standort und Räumlichkeiten</b>			
Wer ist Eigentümer und wer ist Vermieter der Räume?			
Haben Sie mit dem Vermieter bereits gesprochen?			
Sind die Räume für die Zwecke des Unternehmens geeignet? (Zustand, Größe, Ausstattung, Parkplätze)			
Sind die Räumlichkeiten für Kunden attraktiv und motivierend für Mitarbeiter?			
Sind Miete (Kaufpreis) und Gebäudenebenkosten angemessen?			
Erfüllt der Betrieb alle gesetzlichen Vorschriften (Baurecht, Umwelt, Arbeitsstättenverordnung, Unfallschutz u.a.)?			
Bestehen Auflagen oder sind Auflagen zu erwarten?			
Sind Umbauten oder Renovierungen erforderlich? Wer trägt die Kosten?			
Ist der Standort langfristig gesichert (Mietdauer)?			

	ok	Klären	Notizen
Sind Expansionen am Standort möglich?			
Wie ist die Nachbarschaft um den Standort?			
Haben absehbare Infrastrukturänderungen Auswirkungen auf den Standort?			
Wird der Standort durch Baumaßnahmen beeinträchtigt?			
<b>Mitarbeiter</b>			
Bei Betriebsübernahme muss der Übernehmer alle Arbeitsverträge weiterführen (§ 613a BGB)!			
Welche Altersstruktur hat die Belegschaft?			
Welche Qualifikation haben die Mitarbeiter?			
Wie ist das Betriebsklima? (Krankengeld, Fluktuation)			
Sind die Mitarbeiter motiviert?			
Wie sind die Arbeitszeitregelungen?			
Wie ist die Bezahlung der Mitarbeiter?			
Sind in den Arbeitsverträgen besondere Vereinbarungen getroffen? (Altersversorgung, Firmen-Kfz usw.)			
Wie hoch ist die Wertschöpfung je Mitarbeiter?			
Werden (wichtige) Mitarbeiter aufgrund der Übernahme kündigen?			
Wie hoch war die Fluktuation in den letzten Jahren?			
Gilt das Kündigungsschutzgesetz?			
Gelten besondere Schutzvorschriften? (Mutterschaft, Schwerbehinderung, Betriebsrat)			
Bestehen Beschäftigungsverhältnisse mit Familienangehörigen des Inhabers?			
<b>Organisation</b>			
Wie ist das Unternehmen im Aufbau strukturiert? (Aufbauorganisation)			

	ok	Klären	Notizen
Wie ist der Betriebsablauf organisiert? (Ablauforganisation)			
Verfügt das Unternehmen über ein Zeit- und Materialerfassungssystem?			
Welche Kommunikationstechnik wird genutzt? (Telefon, Fax, E-Mail, Internet, Kopierer, Besprechungszimmer)			
Welche Hard- und Software wird eingesetzt? Welche Formulare werden verwandt?			
Gibt es Stellenpläne, Vertretungs- und Delegationsregelungen?			
Sind Zuständigkeiten, Verantwortungs- und Entscheidungsbereiche eindeutig festgelegt?			
Welche Beschaffungsquellen werden genutzt? Besteht eine rationelle Lagerhaltung?			
Bestehen horizontale, vertikale Kooperationen? Werden Nachunternehmer beauftragt?			
Besteht eine klare Kompetenzverteilung?			
Bestehen enge persönliche Beziehungen des alten Geschäftsführers zu Kunden, Lieferanten, Banken?			
<b>Bilanzen/ Unternehmensdaten</b>			
Wurden mindestens die letzten 3 Bilanzen und zeitnahe BWAs eingesehen?			
Wurden die Bilanzen von Experten geprüft?			
Haben außerordentliche Aufwendungen und Erträge den Gewinn beeinflusst?			
Wurde eine Rentabilitätsvorschau erstellt? (Zinsen, AfA, Miete u.a. ändern sich gegenüber der G+V)			
Wie ist der derzeitige Auftragsbestand?			
Entspricht der Lagerbestand den betrieblichen Anforderungen?			
Wie hoch ist der Bestand an halbfertigen Arbeiten?			
Können/ müssen Verträge übernommen werden? (Lizenzen, Konzessionen, Vertretungen, Leasingverträge)			
Ist das Unternehmen rentabel geführt?			

	ok	Klären	Notizen
Sind die Zukunftsaussichten positiv?			
<b>Unternehmensbewertung und Kaufpreis</b>			
Sind die relevanten Gegenstände erfasst und realistisch bewertet?			
Wie und wann werden Material, Waren und halbfertige Arbeiten bewertet?			
Ist im Kaufpreis ein Firmenwert enthalten und angemessen? (abhängig von der Ertragslage)			
Liegen Wertgutachten/ Unternehmensbewertungen von neutralen Sachverständigen vor?			
Sind Kaufpreis, Miete, Pacht für das Unternehmen angemessen?			
Welche Art der Firmenbewertung wurde benutzt bzw. angewendet?			
<b>Verträge</b>			
Kaufvertrag			
Miet-/ Pachtvertrag			
Gesellschaftsvertrag			
Arbeitsverträge			
Darlehensverträge			
sonstige Verträge			
Erbvertrag/ Testament			
<b>Haftung</b>			
<b>Übernahme sämtl. Arbeitsverträge § 613a BGB</b> Kündigungen wegen Betriebsübergabe unwirksam; Haftung für rückständige Löhne/ Gehälter.			
<b>Haftung für betriebl. Steuerverbindl. § 75 AO</b> Haftung für betriebl. Steuern (GewSt, Lohnsteuer); Haftungsbegrenzung bis Vorjahresbeginn vor Übernahme; Keine Haftung bei Übernahme aus Insolvenz.			
<b>Haftung bei Weiterführung der Firma § 25 HGB</b> Haftung erstreckt sich auf alle betriebl. Verbindlichkeiten einschl. Sachmängelhaftung (Garantie) und vertraglich vereinbarten Verpflichtungen			

	ok	Klären	Notizen
<b>Haftung der Erben</b> Erbe übernimmt Vermögen und Schulden; keine Haftung bei Ausschlagen des Erbes (Frist: 6 Wochen); Haftungsbeschränkung durch Nachlasskonkurs oder Aufgebot der Nachlassgläubiger §§ 1970 ff BGB			
Altlasten auf Grundstücken geklärt?			
<b>Finanzierung/ Förderung</b>			
Wie viel Eigenkapital ist erforderlich? Wie viel Eigenkapital ist vorhanden?			
Können öffentliche Finanzierungsmittel und Zuschüsse in Anspruch genommen werden?			
Wurden ausreichende Betriebsmittel für die Finanzierung des Umlaufvermögens eingeplant?			
Kann der Kapitaldienst erwirtschaftet werden?			
Welche Verbindlichkeiten sind vom Vorgänger zu übernehmen?			
Gibt es Finanzierungsalternativen?			
Wann sollen Bankgespräche geführt werden?			
<b>Besicherung der Kredite</b>			
Grundsschulden (Wohnobjekte, Gewerbeobjekte, Mischobjekte)			
Verpfändung			
Sicherungsübereignung (PKW, LKW, Warenlager, Maschinen)			
Abtretung (Forderungen, Rechte)			
Haftungsfreistellung bei öffentlichen Fördermitteln			
Bürgschaftsbank			
<b>Umsetzung</b>			
Wann soll die Übernahme erfolgen?			
In welcher Form erfolgt die Übernahme? (Kauf, Pacht, Miete, Rente, Schenkung)			
Ist ein kontinuierlicher Übergang gewährleistet? (Einarbeitung, Vorstellung bei Geschäftspartner)			

	ok	Klären	Notizen
Steht der Inhaber nach Übernahme als Berater zur Verfügung?			
Soll der Name fortgeführt werden? (Handelsregistereintr. notwendig, Haftung nach § 25 HGB)			
Welche Rechtsform wird gewählt?			
Weiterführung bestehender Versicherungen? Abschluss neuer Versicherungen?			
Erstellung eines Übernahmekonzeptes			
<b>Versicherungen</b>			
Versicherungsgesellschaft informieren über Betriebsübernahme			
<b><u>betriebliche Versicherungen</u></b>			
Betriebshaftpflichtversicherung			
Rechtsschutzversicherung			
Inventarversicherung (Einbruch/ Diebstahl/ Vandalismus)			
Forderungsausfallversicherung			
Gebäudeversicherung			
Betriebsunterbrechungsversicherung			
Kfz-Versicherung			
<b><u>private Versicherungen</u></b>			
Krankenversicherung (gesetzlich/ privat)			
Rentenversicherung (gesetzlich/ privat)			
Berufsgenossenschaft, Unfallversicherung			
<b>Berater</b>			
Steuerberater			
Unternehmensberater			
Anwalt/ Notar			



	ok	Klären	Notizen
<b>Anmeldeformalitäten</b>			
Gewerbeanmeldung (Gemeinde)			
Amtsgericht (Handelsregistereintragung)			
Finanzamt			
Arbeitsamt (Betriebsnummer)			
Krankenkasse (Anmeldung Mitarbeiter)			
Berufsgenossenschaft			
Telekommunikation/ Energieversorgungsunternehmen/ Post			
Verbandsmitgliedschaft, Innung (freiwillig)			

**Stand: August 2014**

Dieses Merkblatt wurde von der Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken sorgfältig erstellt. Es soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

## Checkliste Unternehmensnachfolge – für abgebende Unternehmer

Wenn Sie Ihr Unternehmen abgeben möchten, stehen Sie vor vielen Herausforderungen! Unsere Checkliste hilft Ihnen dabei, die wichtigsten Fragestellungen zu klären.

**Wann möchten Sie Ihr Unternehmen an den Nachfolger übergeben?**

Machen Sie sich rechtzeitig Gedanken darüber, wann Sie aus dem Unternehmen ausscheiden möchten! Mindestens 5 Jahre vorher sollte man mit den Vorbereitungen beginnen. Und überlegen Sie sich, was Sie danach machen möchten.

**Haben Sie für eine sichere und ausreichende Altersvorsorge gesorgt?**

Welche Altersvorsorgemaßnahmen haben Sie bisher getroffen und welchen Betrag möchten Sie monatlich zur Verfügung haben?

**Streben Sie eine familieninterne oder -externe Nachfolge an?**

Wenn kein familieninterner Nachfolger vorhanden ist oder infrage kommt, stehen Sie vor der Herausforderung einen geeigneten Nachfolger außerhalb der Familie zu suchen.

**Haben Sie schon einen möglichen Nachfolger im Blick?**

Wenn schon ein möglicher Nachfolger vorhanden ist – umso besser. Wenn nicht, stehen Sie vor der Herausforderung einen Übernahmekandidaten zu finden, der Ihren Vorstellungen entspricht und der das Unternehmen in Ihrem Sinne weiterführt.

**Sind ggf. Ihre bisherigen Berater informiert?**

Steuerberater, Rechtsanwalt und Unternehmensberater sollten rechtzeitig in das Verfahren mit eingebunden sein, um alle steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte zu berücksichtigen.

**Haben Sie eine realistische Vorstellung vom Wert Ihres Unternehmens?**

Ein Unternehmenswert kann nach verschiedenen Verfahren ermittelt werden. Ob Sie den ermittelten Wert tatsächlich erzielen können, hängt von verschiedenen Faktoren ab.

**Liegen die Jahresabschlüsse der letzten Jahre vor?**

Die Zahlen benötigen Sie für die Unternehmensbewertung. Ihr Nachfolger braucht die Abschlüsse, um eine Planung aufzustellen und die Finanzierung sicherzustellen.

**Wie gut kennen Sie den Markt und die Branchensituation Ihres Unternehmens?**

Bei Verhandlungen mit Ihrem Nachfolger aber auch im Gespräch mit Ihren Beratern sollten Sie nachweisen können, welchen Ruf Ihr Unternehmen genießt. Dazu können z.B. die aktuelle Kundendatei oder eine Standort- und Branchenanalyse dienen.

**Ist Ihre Betriebsausstattung noch leistungsfähig?**

Der Zustand der Gebäude, Maschinen und Anlagen sollte mithilfe von geeigneten Gutachtern beurteilt werden. So vermeiden Sie mögliche spätere Regressforderungen.

**Haben Sie schon Gespräche mit Ihrer/n Bank/en geführt?**

Die Klärung der Nachfolgefrage hat für das Kreditrating Ihres Unternehmens eine erhebliche Bedeutung. Zugleich bringt die Übergabephase für die Bank Unsicherheiten mit sich, denen Sie am besten mit einer frühzeitigen und transparenten Einbindung der Bank in den Nachfolgevorgang begegnen.

**Wie steht es mit den aktuellen Schutzrechten Ihres Unternehmens?**

Hat Ihr Unternehmen Warenzeichen, Patente und andere Schutzrechte eingetragen bzw. angemeldet? Wie lange gelten die jeweiligen Schutzrechte noch?

**Ist Ihre Familie in die Planung eingebunden?**

Auch die Ehepartner, Kinder und Geschwister haben vielleicht eigene Vorstellungen von der Übernahme Ihres Unternehmens oder dem Ablauf der Nachfolge. Ein Gespräch zur rechten Zeit kann viele Missverständnisse vermeiden.

**Sind Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter auf den Nachfolgefall vorbereitet?**

Zweifel über die Fortführungsperspektive des Unternehmens belasten die Arbeitsproduktivität und können im schlimmsten Fall dazu führen, dass Leistungsträger abwandern. Sie können durch eine frühzeitige und vertrauensvolle Kommunikation vorbeugen.

**Haben Sie einen Übergabefahrplan erstellt?**

Planen Sie die Übergabe von Anfang an schriftlich und mit Zeitvorgaben. Legen Sie einen konkreten Fahrplan mit den einzelnen Schritten des Übergangs und den begleitenden Maßnahmen fest.

**Haben Sie einen „Notfallkoffer“ gepackt?**

Für den Fall der unvorhergesehenen Unternehmensübertragung oder einem vorübergehenden Ausfall, z.B. infolge von Krankheit, Unfall oder Tod, sollten Sie mit einer Notfallplanung vorsorgen.

**Ansprechpartner:**

Grit Fischer

Tel.: 0351 2802-134

E-Mail: fischer.grit@dresden.ihk.de

## Unternehmensbewertung

Wer sein Unternehmen verkaufen will, der wird früher oder später auch einen Kaufpreis bestimmen müssen. Die Findung eines geeigneten Preises, der für beide Seiten, Übergeber und Nachfolger, gleichermaßen zufriedenstellend ist, gestaltet sich in der Regel schwierig. Der Wert eines Unternehmens ist neben den objektiven Kriterien der Berechnung auch sehr stark durch die subjektive Wahrnehmung von Käufer und Verkäufer bestimmt. Neben den betrieblichen Faktoren wie Umsatzzahlen, Ertrag, Ausstattung und Marktstellung wirken sich auch andere Einflüsse wie das Alter des Käufers und Verkäufers, deren finanzielle Lage sowie die Risikobereitschaft und vorhandene alternative Optionen der Beteiligten auf die Preisvorstellungen aus.

Der potenzielle Käufer möchte den Preis naturgemäß so gering wie möglich halten, wohingegen der Übergeber versucht, den höchstmöglichen Preis zu erzielen. Die Wertüberschätzung kann sich allerdings zu einer Gefahr entwickeln: Einerseits können zu hohe Forderungen die Nachfolgersuche erschweren, da nicht jeder bereit und in der Lage ist, diese zu erfüllen; andererseits birgt eine überhöhte Kaufpreiszahlung das Risiko, dass der Nachfolger in Finanzierungsschwierigkeiten gerät und damit die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens gefährdet.

Nicht nur bei Nachfolgeregelungen oder der Abfindung von Mitgesellschaftern muss eine Unternehmensbewertung durchgeführt werden, sondern auch bei Erbschaften oder Zugewinnermittlungen (bei Ehescheidungen). Berücksichtigen Sie bei der Kaufpreisermittlung, ob das Unternehmen an ein Familienmitglied, einen Mitarbeiter, einen externen Nachfolger oder an einen Investor verkauft wird. Tritt ein Wettbewerber oder Investor an das Unternehmen heran, sind in der Regel ebenfalls interessante Verkaufspreise zu erzielen.

Eine umfassende Analyse sämtlicher Aspekte des Unternehmens, die sogenannte Due Diligence, bildet immer die Grundlage der eigentlichen Bewertung. Dabei liegt das größte Augenmerk nicht auf Vergangenheitswerten, sondern auf der intensiven Analyse des zukünftigen Umsatz-, Kosten-, Investitions- und Ergebnispotenzials. Die Prognose der Wachstums- und Entwicklungsfähigkeit ist eine der wichtigsten, aber auch schwierigsten Aufgaben für die Unternehmensbewertung.

Die Unternehmensbewertung sollte möglichst immer unter Mitwirkung eines erfahrenen Beraters (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmensberater, Bank oder [öffentlich bestellter und vereidigter] Sachverständiger für Unternehmensbewertung) erfolgen.

### Bewertungsverfahren im Überblick

Eine Grundlage für die Kaufpreisfestsetzung bieten Verfahren zur Unternehmensbewertung. Ein allgemeines Bewertungsverfahren, mit dessen Hilfe sich der Wert des Unternehmens eindeutig bestimmen lässt, existiert jedoch nicht. Grundsätzlich muss vor Beginn der Bewertung geklärt sein, für welchen Anlass ein Bewertungsverfahren angewandt wird. Anlässe können gesetzliche Vorschriften, vertragliche Vereinbarungen oder sonstige Gründe sein. Gemäß Bewertungsgesetz (BewG) kann zur Bewertung von Unternehmen nach erbschafts- und schenkungssteuerlichen Gesichtspunkten das vereinfachte Ertragswertverfahren herangezogen werden, wenn es nicht zu unzutreffenden Ergebnissen führt. Im letzteren Fall muss eine ordentliche betriebswirtschaftliche Bewertung erfolgen.

## ■ Ertragswertverfahren

Am häufigsten wendet man zur Bestimmung des Unternehmenswerts das Ertragswertverfahren an. Ihm liegt die Annahme zugrunde, dass ein Käufer nur in ein Unternehmen investiert, wenn die Rendite hier größer ist als jene aus vergleichbaren Aktiengeschäften. Die Ertragskraft eines Unternehmens entscheidet somit über den Kaufanreiz und den Kaufpreis. Der Käufer muss die Gewissheit haben, dass der vom Unternehmen erwirtschaftete Gewinn eine angemessene Verzinsung darstellt und dass die Erträge zur Deckung aller Zins- und Tilgungszahlungen sowie zur Finanzierung neuer Investitionen ausreichen.

Der Ertragswert errechnet sich aus dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (Betriebsergebnis) der letzten drei bis fünf Jahre, das um verschiedene Positionen bereinigt wird. Durch die Berechnung des durchschnittlichen Gewinns in der Vergangenheit und dessen Abzinsung auf den Bewertungsstichtag soll auf die langfristige Ertragskraft des Unternehmens in Zukunft geschlossen werden („ewige Rente“).

Ein mögliches Vorgehen ist wie folgt:

### 1. Ergebnisbetrachtung der einzelnen Vorperioden der letzten drei bis fünf Jahre

Betriebsergebnis

- kalkulatorischer Unternehmerlohn
- außerordentliche Erträge (Zuschüsse, nicht abzugsfähige Betriebsausgaben)
- + außerordentliche Aufwendungen (Sonderabschreibungen, Spenden)
- + Zinsen, Abschreibungen, Steuern
- ± weiter nicht dem direkten Betriebszweck dienende Erträge/ Aufwendungen

---

**= Bereinigtes Betriebsergebnis**

---

### 2. Gewichtung der Einzelergebnisse

Um die Aussagekraft der Jahresergebnisse zu verfeinern, können Gewichtungsfaktoren eingesetzt werden, die die Ergebnisse (Gewinne) jüngerer Perioden stärker hervorheben.

### 3. Ermittlung des durchschnittlichen Gewinns

Die jährlichen Ergebnisse bzw. Gewinne werden addiert und anschließend a) durch die Anzahl der Perioden oder b) durch die Summe der Gewichtungsfaktoren geteilt, um den durchschnittlichen (gewichteten) Gewinn zu erhalten.

### 4. Ermittlung des Abzinsungsfaktors

Um aus dem durchschnittlichen Gewinn den Ertragswert zu erhalten, folgt die Abzinsung des Betrags mit einem Kapitalisierungszinssatz. Der Kapitalisierungszinssatz spiegelt das Investitionsrisiko wider, das heißt, man kann mit ihm die mögliche Rendite des Unternehmenskaufs mit dem Ertrag anderer Anlagemöglichkeiten vergleichen. Dieser Zinssatz ergibt sich aus einem Basiszinssatz, der aus einer Alternativanlage abgeleitet wird. Üblicherweise unterstellt man dafür die Rendite einer quasi-sicheren Anlageform (Zinssatz für langfristig erzielbare Renditen öffentlicher Anleihen). Dem Basiszinssatz wird ein Aufschlag für das interne und externe Unternehmensrisiko (Marktrisiko, Branchenrisiko, Kundenstrukturrisiko, Standort usw.) hinzugerechnet.

### 5. Ermittlung des Ertragswerts

$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Durchschnittliche Gewinn}}{\text{Kapitalisierungszinssatz}} \times 100$
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

## **BEISPIEL:**

### **1. und 2. Ergebnisbetrachtung, Gewichtung**

	bereinigtes Betriebsergebnis	Gewichtung	Ergebnis
1. Jahr (t-3)	5 T€	x 1	= 5 T€
2. Jahr (t-2)	8 T€	x 2	= 16 T€
3. Jahr (t-1)	13 T€	x 3	= 39 T€
	<b>= 26 T€</b>	<b>= 6</b>	<b>= 300 T€</b>

### **3. Ermittlung des durchschnittlichen Gewinns**

60 T€/3 = 20 T€ durchschnittlicher Gewinn

oder

60 T€/6 = 10 T€ durchschnittlicher und gewichteter Gewinn

### **4. Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes**

	2%	angenommene Rendite für Bundesanleihen (Laufzeit ab zehn Jahre)
+	5%	Risikozuschlag für externe Risiken
+	7%	Risikozuschlag für interne Risiken
<hr/>		
<b>=</b>	<b>14%</b>	

### **5. Ermittlung des Ertragswerts**

20 T€/0,14 = 142,8 T€

bzw.

10 T€/0,14 = 71,4 T€

An diesem Beispiel wird deutlich, wie sehr die Berechnung von der Ermittlung der Rechengrundlage „Betriebsergebnis“ abhängt. Der zweite Einflussfaktor ist der Kapitalisierungszins; hierbei wirkt eine höhere Risikoprämie mindernd auf den errechneten Unternehmenswert.

Das Ertragswertverfahren ist für Unternehmen aller Rechtsformen, Branchen und Größen anwendbar.

## **■ Discounted-Cash-Flow-Methode**

Die Discounted-Cash-Flow-Methode unterscheidet sich von der Ertragswertmethode dadurch, dass nicht der zukünftige Gewinn, sondern der zukünftige freie Cash-Flow mit dem Kapitalisierungszinssatz abgezinst wird. Der Cash-Flow zeigt den eigenerwirtschafteten Betrag an, der im Unternehmen für Investitionen, Kredittilgung, Steuerzahlungen und für drohende Liquiditätsengpässe usw. tatsächlich zur Verfügung steht. Er hat dadurch einen höheren Aussagewert über die Finanzkraft eines Unternehmens als der Ertragswert. Er berechnet sich aus dem Gewinn zuzüglich nichtausgabewirksamer Kosten wie Abschreibungen, kalkulatorische Miete und Zinsen abzüglich der Einzahlungsüberschüsse.

Der Unternehmenswert ergibt sich nach dieser Methode ebenfalls durch Abzinsung mithilfe des Kapitalisierungszinssatzes. Die Formel lautet:

$$\text{Unternehmenswert} = \frac{\text{Cashflow}}{\text{Kapitalisierungszinssatz}} \times 100$$

### ■ Substanzwertverfahren

Die Anwendung des Substanzwertverfahrens ist vor allem für Unternehmen mit besonders hohem Anlagevermögen geeignet bzw. für kleinere Unternehmen, deren Ertragskraft im Branchendurchschnitt eher gering und von der Unternehmerpersönlichkeit geprägt ist. Bei dieser Methode werden alle Maschinen, Warenbestände, Fahrzeuge, Immobilien etc. des Unternehmens einzeln bewertet. Eine vorherige Inventur zur Bestandsaufnahme aller Vermögensgegenstände und Schulden empfiehlt sich. Betriebsnotwendiges Vermögen wird mit den Wiederbeschaffungskosten bewertet und nicht betriebsnotwendiges Vermögen mit dem zu erzielenden Veräußerungspreis. Maßgeblich ist der Markt- und nicht der Bilanzwert.

Der Substanzwert wird aus der Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände abzüglich der Verbindlichkeiten ermittelt. Dieser gibt an, welchen Betrag man zum aktuellen Zeitpunkt aufwenden müsste, um ein Unternehmen mit gleicher Ausstattung zu errichten.

Wiederbeschaffungskosten des Anlagevermögens (Aufstellung lt. Bilanz)

+ Umlaufvermögen (z. B. Warenlager)

- Rückstellungen

- Verbindlichkeiten

---

**= Substanzwert**

---

Das Substanzwertverfahren sagt nichts über die zukünftigen Erträge aus, ist allerdings für die Besicherung von Bankdarlehen von Bedeutung.

### ■ Mittelwertverfahren

In der Praxis kombiniert man meist das Ertragswert- und Substanzwertverfahren im sogenannten Mittelwertverfahren. Das Verfahren basiert auf der Überlegung, dass der Ertragswert zwar den eigentlichen Unternehmenswert darstellt, dessen Ermittlung aber auch mit Unsicherheiten behaftet sein kann. Deshalb wird die vorhandene Unternehmenssubstanz in die Bewertung einbezogen. Bei dieser Methode bewertet man die Ertragskraft und die technische Ausstattung eines Unternehmens gleichermaßen.

Sowohl Ertragswert als auch Substanzwert werden mit einer Gewichtung versehen, wobei der Ertragswert in der Regel zu 90 Prozent den Unternehmenswert bestimmt und der Substanzwert zu 10 Prozent. Die Gewichtung kann jedoch je nach Branche sowie Größe und Alter des Unternehmens abweichen. Unternehmen, deren Substanz tatsächlich von besonders hohem Wert ist (beispielsweise Immobiliengesellschaften), müssen den Substanzwert höher gewichten.

$$\text{Unternehmenswert} = (\text{Ertragswert} \times 0,9) + (\text{Substanzwert} \times 0,1)$$

## ■ Liquidationsverfahren


Beim Liquidationsverfahren bestimmt man den Wert des Unternehmens, der sich ergibt, wenn man alle Bestände und Einrichtungen der Firma zu Marktpreisen verkaufen würde. Abzüglich der Verbindlichkeiten und zuzüglich der Forderungen, die das Unternehmen noch besitzt, ergibt sich der Liquidationswert. Die Anwendung dieses Verfahrens ist nur dann sinnvoll, wenn der absolute Mindestwert des Unternehmens ermittelt werden soll. In der Praxis übernimmt die Liquidation zumeist ein Liquidator.

## ■ Marktwertverfahren (Multiplikatorverfahren)

Das Marktwertverfahren weist in der Regel eine hohe Komplexität auf und ist oftmals nur schwer zu handhaben, weshalb in der Praxis verstärkt vereinfachte Methoden zur näherungsweise Wertermittlung herangezogen werden, z. B. branchenbezogene Multiplikatoren. Diese unterstellen ein in gewisser Weise typisches Branchenverhalten. Individuelle Chancen und Risiken, die sich z. B. aus der beabsichtigten Unternehmensstrategie des Käufers ergeben könnten, finden keine Berücksichtigung. Darüber hinaus wird rein auf vergangenheits-orientierte Basisgrößen abgestellt, das heißt die zukünftige Entwicklung bleibt unbeachtet.

Beim Multiplikatorverfahren wendet man zur Berechnung des Unternehmenswertes einen Multiplikator auf den durchschnittlichen EBIT (Gewinn vor Steuern und Zinsen) bzw. den durchschnittlichen Umsatz des Unternehmens an. Der Durchschnitt berechnet sich aus den Ergebnissen der letzten zwei Geschäftsjahre, dem erwarteten Ergebnis des aktuellen Jahres und den geschätzten Werten der kommenden zwei Jahre. Der Multiplikator variiert von Branche zu Branche und ergibt sich aus dem Kurswert vergleichbarer börsennotierter Unternehmen.

Die errechneten Unternehmenswerte können eine erhebliche Streuung aufweisen. Aus diesem Grund reicht die alleinige Anwendung des Multiplikatorverfahrens meist nicht aus, um den Unternehmenswert festzustellen. Es sollte lediglich einer ersten, näherungsweise Wertermittlung dienen.

 *Obwohl Unternehmenswert und Firmenwert augenscheinlich dasselbe zu sein scheinen, gibt es Unterschiede. Als Unternehmenswert bezeichnet man den Wert eines Unternehmens als Ganzes. Der Firmenwert misst hingegen den nichtkörperlichen Wert, den das Unternehmen besitzt. So etwa am Markt erlangtes Know-how, einen gut ausgebauten Kundenstamm und Geschäftskontakte sowie eingearbeitete Mitarbeiter, die das Unternehmen repräsentieren.*

Der Firmenwert eines Unternehmens lässt sich aus folgender Gleichung ableiten:

$$\boxed{\text{Firmenwert} = \text{Ertragswert} - \text{Substanzwert}}$$

### **Ansprechpartner:**

Grit Fischer

Tel.: 0351 2802-134

Fax: 0351 2802-7134

E-Mail: [fischer.grit@dresden.ihk.de](mailto:fischer.grit@dresden.ihk.de)

**Stand: August 2013**



# Unternehmensnachfolge – rechtliche Aspekte

## 1. Informationen über das Unternehmen

Damit es nach der Betriebsübernahme kein böses Erwachen gibt, sollten Sie sich vorab gründlich über das Unternehmen informieren. Es ist (überlebens-)wichtig, sich einen Überblick über die gesamte wirtschaftliche Situation des Unternehmens zu verschaffen. Ziehen Sie dabei Experten wie Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, technische Gutachter oder Juristen zu Rate. Die Erstellung einer soliden Analyse der Situation des Unternehmens mit seinen relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten, seines Ertragspotentials sowie der Qualität der Mitarbeiter wird als *Due Diligence* bezeichnet. Hier werden auch die im Unternehmen enthaltenen Risiken aufgedeckt. Je mehr Informationen man über das Unternehmen hat, umso besser kann man über den Kaufpreis verhandeln. Informieren Sie sich von daher stets über:

- Standort: Lage, Straßenanbindung, Nachbarn, evtl. zukünftige Standortentwicklungen können bei der örtlichen Baubehörde erfragt werden;
- Ruf: sind die Kunden mit dem Produkt bzw. mit der Dienstleistung des Unternehmens zufrieden? wie steht es um die Zahlungsmoral des Unternehmens gegenüber den Lieferanten?
- Kunden: welchen Kundenstamm hat das Unternehmen?
- Mitarbeiter: besteht ein Personalüberhang; sind sowohl alte erfahrene als auch junge qualifizierte Nachwuchskräfte beschäftigt?
- Zustand der Büro- bzw. Betriebsräume: festgestellte Mängel sollten Sie schriftlich festhalten; ob das Grundstück evtl. durch Altlasten verseucht ist, können Sie ggf. beim Umweltamt erfahren;
- Zustand der Geschäftsausstattung, Maschinen, Geräte, Fuhrpark, etc.: lassen Sie sich folgende Unterlagen vorlegen: Kauf- und Wartungsverträge, Garantieleistungen, Gutachten der Geräte-/Anlagenlieferanten, Berichte der Aufsichtsämter, Betriebserlaubnisse);
- finanzielle Situation (Kosten und Erträge): Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, evtl. Lagebericht, Inventarliste, anhand derer Sie die Umsatz- und Gewinnentwicklung für die kommenden 3 bis 5 Jahre beurteilen können. Weiterhin sollten Sie Einsicht nehmen in: Bankkonten, Steuererklärungen der letzten Jahre, den letzten steuerrechtlichen Betriebsprüfungsbericht, Übersicht über alle öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse der letzten 5 Jahre;
- Konkurrenz; informieren Sie sich über die Konkurrenten, mit denen Sie es zu tun haben werden; inwiefern unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?);
- bestehende Verträge: lassen Sie sich sämtliche bestehenden Verträge zeigen und bestätigen, dass er Ihnen alle Verträge gezeigt hat; erkundigen Sie sich nach bestehenden Rechtsstreitigkeiten, bestehenden Schutzrechten und Lizenzen;
- Erfolg des Unternehmens im Branchenvergleich (mit Hilfe von Branchenkennzahlen können Sie feststellen, wie das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht).

## 2. Verfahren zur Bewertung des Unternehmens

- Ertragswertverfahren  
Das Ertragswertverfahren ist eines der wichtigsten Methoden zur Kaufpreisermittlung. Bei dieser Methode wird der durchschnittlich erzielte und um verschiedene Posten berichtigte Gewinn der letzten 3 oder 5 Jahre errechnet. Man nimmt an, dass dieser Gewinn auch in der Zukunft und langfristig zu erzielen sein wird. Dann wird er abgezinst und so der Ertragswert ermittelt.  
$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Kapitalzinsfuß in \%}}$$
  
Der zukünftige Gewinn wird errechnet durch Erstellen einer Kostenstruktur, nach dem Prinzip der kaufmännischen Vorsicht. Dies ist aber schwierig, weil man nicht genau abschätzen kann, wie Umsätze, Kosten, also der Gewinn, langfristig aussehen werden. Um zu einem realistischen Ertragswert zu kommen, sollten Sie nach folgendem Schema vorgehen. Dazu sollten Sie das komplette Zahlenmaterial zusammenfassen in eine einheitliche, übersichtliche und vergleichbare Form und danach eine Prognose aufstellen.
  - Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung der letzten 5 Jahre
  - Aufbau einer Umsatz- und Kostenstruktur für die Zukunft
  - Ermittlung des zu erwartenden Gewinns
  - Ermittlung des Kapitalisierungszinsfußes
  - Errechnung des Zukunftsertragswertes

Der Kapitalisierungszinsfuß wird gebildet durch einen Basiszinssatz zuzüglich eines Risikoaufschlages von etwa 2 - 20 %. Tatsächlich schwankt der bei kleineren und mittleren Unternehmen angesetzte Kapitalzinsfuß zwischen 7 - 15 %.

- **Substanzwertverfahren**  
Dieses Verfahren soll den Zeitwert der Summe der Vermögensgegenstände des Unternehmens zeigen. Ausgangspunkt ist also die Frage: Was kostet es, ein Unternehmen gleicher Art zu errichten, und alle dazugehörigen Vermögensbestände im jetzigen Zustand wieder zu beschaffen? Von Bedeutung sind hierbei die Anschaffungswerte, der Zustand und die zu erwartende Lebensdauer der Anlagen und der zu veräußernden Güter, die Nachfrage nach diesen Gütern etc. Der Substanzwert kann über die Ermittlung des Liquidationswertes, d.h. die Einschätzung der aufsummierten Verkaufswerte der einzelnen Betriebsbestandteile, hergeleitet werden. Der Liquidationswert stellt aber regelmäßig den untersten Wert des Unternehmens dar. Vereinfacht kann man den Substanzwert folgendermaßen ausrechnen:

Anschaffungs-/ Herstellungskosten

./. bislang darauf angefallene Abschreibungen

./. Fremdkapital

+ geschätzter Wert der immateriellen Güter (Patente, Lizenzen, Rechte, etc.)

Substanzwert

Das Substanzwertverfahren ist sinnvoll bei Unternehmen, deren Vermögen überwiegend in Immobilien, Maschinen, Warenlagern, Fahrzeugen etc. besteht.

- **Mittelwertverfahren**  
Das Mittelwertverfahren versucht nun, aus den sehr unterschiedlichen Ergebnissen aus Substanz- und Ertragswertverfahren einen Mittelwert zu bilden, indem Substanzwert und Ertragswert mit einer Gewichtung versehen und dann erst zum Unternehmenswert addiert werden. Dies geschieht, indem man festlegt, dass z.B. der Ertragswert ein Gewicht von 75% am Gesamtwert haben soll. Demzufolge sind der Ertragswert mit 0,75 und der Substanzwert mit 0,25 zu multiplizieren:  
 $(\text{Ertragswert} \times 0,75) + (\text{Substanzwert} \times 0,25) = \text{Gesamtwert des Unternehmens}$

- **Firmenwert**  
Der Firmenwert drückt einen nichtkörperlichen Wert aus, wie z.B. einen soliden Kundenstamm, eine eingespielte Mitarbeitermannschaft etc. Einen positiven Firmenwert kann es nur geben, wenn der Ertragswert größer als der Substanzwert ist:

Ertragswert

./. Substanzwert

Firmenwert

- **Umsatzverfahren**  
Dieses Verfahren ist zwar sehr einfach, aber eher unbrauchbar zur verlässlichen Bewertung von Unternehmen. Es kann allerdings dazu dienen, einen ersten Eindruck über den Wert des Unternehmens zu bekommen. Der Wert ergibt sich aus dem angesetzten, bisher erzielten Jahresumsatz, der mit einem bestimmten Faktor multipliziert wird. Dieser Faktor hängt von der Parteivereinbarung und der Branchenübung ab. In manchen Branchen findet sich auch eine Bewertung anhand des jährlichen Warenumsatzes, z.B. bei Gaststätten nach dem Bierumsatz, oder Zeitungsverlage werden oft nach der Anzahl ihrer Abonnenten beurteilt.

- **Liquidationsverfahren**  
Dieses Verfahren gibt den Wert an, welchen das Unternehmen hat, wenn man es kaufen würde und dann liquidieren, also aufgeben, würde (Zerschlagungswert). Hier liegt der Unterschied zum Substanzwert, der ein Fortführungswert ist. Der Liquidationswert ist demnach der Wert, der sich bei einer Veräußerung der einzelnen Vermögensgegenstände nach Tilgung der Schulden ergibt. Liquidationswert der Wirtschaftsgüter (Preis den man erzielt, wenn alle Wirtschaftsgüter einzeln oder en bloc verkauft werden)  
./. Schulden (alle bilanzierten und nicht bilanzierten Verbindlichkeiten, sowie Kosten eines evtl. Sozialplans, Ablösung von Miet-, Pacht-, Leasingverträgen, Demontagen- und Transportkosten etc.)  
+ Forderungen = Liquidationswert

- **Stuttgarter Verfahren**  
Dieses Verfahren ist ein von der Finanzverwaltung früher verwendetes Bewertungsverfahren. Auch in der Praxis in GmbH-Satzungen wird auf dieses Verfahren zurückgegriffen. Der Wert wird vor dem Hintergrund des Vermögenswertes und der Ertragsaussichten abgeschätzt.
- **Methode der Übergewinnkapitalisierung**  
Bei dieser Methode besteht der Gesamtwert bzw. Kaufpreis des Unternehmens aus dem Substanzwert und einem hinzuzurechnenden Firmenwert. Hier wird der Firmenwert dadurch berechnet, dass ein sog. Übergewinn ermittelt wird. Dazu wird der zu erwartende Gewinn in zwei Komponenten zerlegt. Die Erste ist die Verzinsung des Substanzwertes, hier Normalgewinn genannt. Zieht man diesen Normalgewinn vom zu erwartenden Gewinn ab, so erhält man den Übergewinn. Dieser wird nun mit einem erhöhten Zinsfuß kapitalisiert und man erhält den Firmenwert. In der Praxis wird dieses Verfahren wenig angewendet.

Beispiel:

Substanzwert: 1.000.000 – Kapitalisierungszinsfuß: 10% zu erwartender Gewinn: 150.000 –

1) Berechnung des Normalgewinns:

$$10\% \text{ von } 1.000.000 \text{ –} = 100.000 \text{ –}$$

2) Berechnung des Übergewinns:  
150.000 – (zu erwartender Gewinn)  
./. 100.000 – (Normalgewinn)  
50.000 – (Übergewinn)

3) Berechnung des Firmenwertes:  
Firmenwert = Übergewinn x 100  
Risikokapitalisierungszinsfuß  
330.000 – = 50.000 – x 100  
z.B. 15 %

4) Berechnung des Kaufpreises:  
Substanzwert 1.000.000 –  
+ Firmenwert 330.000 –  
Kaufpreis 1.330.000 –

### 3. Allgemein rechtliche Aspekte

- **Übergang von Forderungen auf den neuen Inhaber des Unternehmens**  
Wenn der bisherige Inhaber in die Fortführung der Firma durch den Erwerber eingewilligt hat, so gelten die in dem Betrieb begründeten Forderungen den Schuldnern gegenüber als auf den Erwerber übergegangen, falls nichts Abweichendes im Handelsregister eingetragen oder den Schuldnern mitgeteilt wird.
- **Haftung des neuen Unternehmensinhabers für Verbindlichkeiten**  
Wer ein Unternehmen erwirbt, kann von der in § 22 HGB normierten Möglichkeit Gebrauch machen, und die bisherige Firma fortführen, sich also den Grundsatz der Firmenbeständigkeit zunutze machen, wenn eine ausdrückliche Einwilligung des Veräußerers vorliegt. Der Preis ist die Gefahr der Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten des früheren Inhabers, die bei dem früheren Unternehmen entstanden sind. (§§ 25, 27 HGB). Der Gläubiger des früheren Inhabers kann also den Erwerber in Anspruch nehmen. Unberührt bleibt dabei natürlich die Haftung des früheren Inhabers, der sich durch die Veräußerung seines Unternehmens nicht etwa befreit. Die Gläubiger bekommen also einen *zusätzlichen Schuldner*. Die Verbindlichkeit muss aus dem übernommenen Geschäftsbetrieb herrühren, und ihr Rechtsgrund muss bei Inhaberwechsel bereits gelegt gewesen, also insbes. der zugrunde liegende Vertrag abgeschlossen worden sein. Keineswegs haftet der Erwerber für neu eingegangene Verbindlichkeiten des Veräußerers. Bei Dauerschuldverhältnissen haftet der Erwerber ausnahmslos für Altlasten; für Verbindlichkeiten, die nach dem Erwerb des Unternehmens fällig werden jedoch nur dann, wenn er auch Anspruch auf die Leistung hat.

- **Haftungsausschluss**  
Der Erwerber des Unternehmens kann seine Haftung für Altschulden verhindern. Eine haftungsausschließende Vereinbarung zwischen früherem Inhaber und Erwerber ist den Gläubigern gegenüber wirksam, wenn sie im Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht ist; gleichermaßen, wenn sie den Gläubigern individuell mitgeteilt wurde, durch den früheren Inhaber oder durch den Erwerber selbst.
- **Forderungsausschluss**  
Der frühere Inhaber hat ebenfalls die Möglichkeit, eine Vereinbarung mit dem Erwerber über den Ausschluss des Forderungsübergangs mit Wirkung gegenüber den Schuldern im Handelsregister eintragen zu lassen. Oder in einfacher Weise, indem der frühere Inhaber die Einwilligung zur Firmenfortführung verweigert.
- **Ausschlussfrist**  
§ 26 HGB schreibt vor, dass der Anspruch gegen den Veräußerer nach 5 Jahren erlischt, und danach nur noch gegen den Erwerber geltend gemacht werden kann. Die Ausschlussfrist beginnt gemäß § 26 Abs.1 Satz 2 HGB mit der Eintragung des Erwerbs im Handelsregister. Die gesamtschuldnerische Haftung von früherem Inhaber und Erwerber ist also zeitlicher Begrenzung ausgesetzt.
- **Freistellungsvereinbarung**  
Früherer Inhaber und Erwerber können sich außerdem *im Innenverhältnis* verpflichten, dass der Erwerber die Verbindlichkeiten übernimmt (z.B. Anrechnung auf den Kaufpreis), also für den früheren Inhaber erfüllt und ihn auf diese Weise freistellt. Solche Freistellungsvereinbarungen haben keine Außenwirkung, so dass sich die Gläubiger nur an den Veräußerer halten können. Unabhängig von § 25 Abs.1 HGB ist die Haftung des Erwerbers möglich durch Schuldübernahme oder Schuldbeitritt mittels Vertrages mit jedem einzelnen Gläubiger.
- **Letter of intent (Vorverträge)**  
Schon während der Verhandlungen über den Kauf eines Unternehmens werden häufig Vorverträge / Vorfeldverträge geschlossen, um erzielte Verhandlungsergebnisse zu fixieren. Diese sog. „letter of intent“ wollen alsbald eine Verbindlichkeit in den Verhandlungen herbeiführen. Ein Vorvertrag kann in der Regel sogar mündlich geschlossen werden. Ausnahmen sind der Verkauf der Geschäftsanteile einer GmbH oder von Grundstücken, da hier eine notarielle Form erforderlich ist. Deshalb sollte darauf geachtet werden, dass nicht plötzlich ein Vorvertrag geschlossen wird, ohne es zur Kenntnis genommen zu haben.

Ein „letter of intent“ ist nichts anderes als eine Absichtserklärung in Form eines Briefes. Empfehlenswert ist dabei allerdings ein Hinweis in der Niederschrift, dass die Festschreibung der Einzelpunkte ohne bindende Wirkung für den späteren Vertragsabschluss ist. Eine solche Punktation kann insbesondere Gegenstand eines „letter of intent“ sein.

- **Kaufvertrag**  
Um die mit dem Unternehmenskauf verbundenen rechtlichen Probleme in den Griff zu bekommen, sind umfangreiche Verträge nötig, die von Rechtsanwälten verfasst werden sollten, die auf dem Gebiet des Unternehmenskaufs umfassende Erfahrungen besitzen. Regelungen über Gewährleistung, Zusicherung und Garantien sind wesentliche Bestandteile eines jeden Unternehmenskaufvertrages. Sich als Käufer auf die gesetzlichen Regelungen zu verlassen, bietet keine ausreichende Sicherheit. Gewährleistungen müssen daher sehr sorgfältig erarbeitet und auf die Erfordernisse beider Parteien zugeschnitten werden.

#### 4. Arbeitsrechtliche Situation

§ 613 a BGB besagt, dass der Erwerber in die Rechte und Pflichten der bestehenden Arbeitsverhältnisse eintritt. Darüber hinaus haften Erwerber und Veräußerer als Gesamtschuldner für Verpflichtungen, die vor dem Zeitpunkt des Übergangs entstanden sind und vor Ablauf eines Jahres nach dem Übernahmezeitpunkt fällig werden. Kündigungen wegen des Übergangs des Betriebes sind unwirksam. Allerdings bleibt das Recht zur Kündigung aus anderen Gründen unberührt. Es kann also ein Rationalisierungskonzept entwickelt werden, das aus betriebswirtschaftlichen Gründen zu einer Reduzierung der Arbeitsplätze führt. Bei Kündigungen größeren Ausmaßes, die mit dem Betriebsübergang verbunden sind, muss evtl.

mit dem Betriebsrat ein Interessenausgleich und ein Sozialplan ausgehandelt werden. Die wirtschaftlichen Konsequenzen die sich aus dem Interessenausgleich / Sozialplan ergeben, können gravierend sein. Deshalb sollte dies beim Übernahmevertrag beachtet werden.

Die seit dem 1. April 2002 eingeführten Absätze 5 und 6 des § 613 a BGB schreiben bei Betriebsübergängen und Umwandlungen von Unternehmen eine Informationspflicht gegenüber den Arbeitnehmern vor. Erwerber und Veräußerer sind verpflichtet, jeden betroffenen Arbeitnehmer schriftlich über den (schon feststehenden) Zeitpunkt oder den geplanten Zeitpunkt (§ 613 a Abs. 5 Nr.1 BGB) und Grund des Überganges (Nr.2) zu informieren. Nach § 613 a Abs. 5 Nrn. 3 und 4 BGB müssen die betroffenen Arbeitnehmer über die für sie eintretenden rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Überganges, sowie über die für sie vorgesehenen Maßnahmen (z.B. Weiterbildungsmaßnahmen wenn Produktionsumstellung oder Umstrukturierung geplant ist, oder andere Maßnahmen, die die berufliche Entwicklung der Arbeitnehmer betreffen) aufgeklärt werden. Diese Unterrichtung jedes einzelnen Arbeitnehmers muss gewährleistet sein und bewiesen werden können, was einen erheblichen Verwaltungsaufwand mit sich bringt. Die Unterrichtungserklärung muss in Textform, also als Schriftstück, den Arbeitnehmern an die Hand gegeben werden. Es reicht also keine mündliche Information z.B. im Rahmen einer Betriebsversammlung.

§ 613 a Abs. 6 BGB regelt das Recht des Arbeitnehmers, dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses vom Betriebsveräußerer auf den Betriebserwerber zu widersprechen. Die Widerspruchsfrist beträgt 1 Monat nach Zugang der Unterrichtung durch den Arbeitgeber. Während dieser Frist kann der Arbeitnehmer die Konsequenzen des Überganges seines Arbeitsverhältnisses auf den neuen Inhaber überlegen und entscheiden, ob er widersprechen will oder nicht. Diese Frist gilt auch wenn die Unterrichtung nach dem Übergang erfolgt. Der Arbeitnehmer soll vor übereilten Entscheidungen geschützt werden, denn der Widerspruch gegen den Übergang des Arbeitsverhältnisses kann für den Arbeitnehmer zum Verlust des Arbeitsplatzes führen. Wenn die Unterrichtung des Arbeitgebers formal nicht ordnungsgemäß war, läuft die Widerspruchsfrist für den Arbeitnehmer nicht an. Widerspricht der Arbeitnehmer, so hat der Arbeitnehmer Ansprüche aus dem Kündigungsschutzgesetz gegenüber dem früheren Arbeitgeber. Dies würde jedoch eine Verzögerung des Unternehmensübergangs hervorrufen, was wiederum Aufwand und Probleme mit sich bringt.

## 5. Steuerrechtliche Situation

Wird ein Betrieb im Ganzen oder ein Teilbetrieb veräußert, erzielt der Veräußerer Einkünfte aus Gewerbebetrieb im Sinne des § 16 Einkommensteuergesetz (EStG).

Der Veräußerungsgewinn, der der Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuerveranlagung zu Grunde gelegt wird, berechnet sich wie folgt:

Veräußerungspreis

./. Veräußerungskosten ( z.B. Notarkosten, Vermittlungs- und Beraterprovisionen, Gutachterkosten, Verkehrssteuern)

./. Betriebsvermögen im Zeitpunkt der Veräußerung

= Veräußerungsgewinn

Durch die Veräußerung werden die ggf. im Unternehmen vorhandenen stillen Reserven in einem Zeitpunkt aufgedeckt und realisiert. Um diese Konsequenz steuerlich abzumildern, sieht der Gesetzgeber für diese Einkünfte unter bestimmten Voraussetzungen einen Freibetrag in Höhe von 45.000 – und einen ermäßigten Steuersatz vor (= zu versteuernder Veräußerungsgewinn)

(Quelle: IHK Essen)