

Betriebsübergabe *richtig* gestalten



Handwerkskammer
Halle (Saale)





Inhalt

1. Warum frühzeitig an eine Betriebsnachfolge denken?	4
2. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe	5
3. Die Vorbereitung der erfolgreichen Betriebsübergabe	6
3.1 Die Suche nach einem passenden Nachfolger	6
3.2 Erbrechtliche Überlegungen	8
3.3 Die Altersversorgung des Betriebsübergebers	9
3.4 Der Wert Ihres Betriebes	11
4. Wie binde ich einen möglichen Nachfolger ein?	13
5. Mögliche Formen der Betriebsübergabe	14
5.1 Der Verkauf des gesamten Betriebes	14
5.2 Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter und Vermietung der Betriebsräume	16
5.3 Die Schenkung des Betriebes	17
5.4 Die Verpachtung des Betriebes	19
6. Absicherung der Übergabe	20
7. Stichworte für eine erfolgreiche Betriebsübergabe	24
8. Was müssen Sie noch erledigen? – wichtige Formalitäten	26
9. Wer hilft? – Hier die wichtigsten Ansprechpartner	27
10. Betriebsübernahme als Chance für Gründer	28
11. Wir sind für Sie da: Adressen und Ansprechpartner	30



1. Warum frühzeitig an eine Betriebsnachfolge denken?

Bei der Betriebsübergabe werden die Weichen für Ihre Zukunft und die Ihres Nachfolgers gestellt. Setzen Sie sich deshalb rechtzeitig mit Ihren Zielen und Wünschen auseinander, die Sie mit der geplanten Betriebsübergabe verfolgen. Die optimale Übergabelösung sollte Ihre persönlichen Ziele berücksichtigen.

Mögliche Ziele können sein:

Den Betrieb langfristig sichern

- klare Eigentumsverhältnisse
- überschaubare Führungsverhältnisse
- keine zu hohen finanziellen Belastungen für den Nachfolger
- Lebenswerk „Betrieb“ erhalten
- vertragliche Regelungen treffen (Miet-, Pachtverträge usw.)

Die Arbeitsplätze erhalten

- qualifizierte Arbeitsplätze als wichtiges Kapital für den Nachfolger
- Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern

Eigene Altersversorgung sichern

- finanzielle Absicherung des Unternehmers und seiner Familie
- Unabhängigkeit von laufenden Zahlungen durch den Betriebsnachfolger

Das Erbe umfassend regeln

- eindeutige Eigentumsverhältnisse
- klare Verhältnisse für die betriebliche Führung
- Beteiligung der Kinder am Betrieb
- Abfindung mit Vermögenswerten aus dem Privatbereich
- keine Zersplitterung des Betriebes

Die Steuerbelastung optimieren

- Einkommensteuer
- Erbschaft- und Schenkungsteuer

Es ist nicht leicht, an den Rückzug aus dem Unternehmen zu denken, das man selbst aufgebaut hat. Es kostet Überwindung, sich von seinem Lebenswerk zu lösen. Schlimmer aber ist, wenn der Fortbestand des Unternehmens bedroht sein könnte, für das man so hart gearbeitet hat, weil kein Nachfolger zur Verfügung steht.

Daher ist es sinnvoll, frühzeitig an die Nachfolge zu denken und diese Schritt für Schritt anzugehen.

2. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe

Die Übergabe eines Handwerksbetriebes berührt zahlreiche Bereiche, wie zum Beispiel:

- Betriebswirtschaft
- Technik
- Recht
- Steuer
- familiäre Situation

Bei einer Betriebsübergabe kann es deshalb keine pauschale Lösung geben, sondern jede Übergabe muss auf den jeweiligen Einzelfall abgestimmt werden.

Damit es jedoch zu einer erfolgreichen Betriebsübergabe kommen kann, sollten zunächst wichtige Voraussetzungen erfüllt sein:

Ein wirtschaftlich rentabler und wettbewerbsfähiger Betrieb

- Betriebswirtschaftliche Situation, Unternehmenswert
- Technik/Ausstattung (Investitionsstau?)
- Recht
- Steuer
- familiäre Situation

Ein rechtzeitig ausgewählter, vorbereiteter und qualifizierter Nachfolger

- handwerksrechtliche Voraussetzungen
- technisches und kaufmännisches Wissen
- Persönlichkeit (soft skills)
- berufliche Erfahrungen/ Werdegang
- Eigenkapital/Finanzierung

Eine vom Betrieb unabhängige Altersversorgung für den Übergeber

- Risiko des Ausfalls der Zahlungen berücksichtigen
- keine finanzielle Abhängigkeit vom Nachfolger eingehen

Eine umfassende Erbregelung

- Berücksichtigung der betrieblichen Aspekte
- Berücksichtigung der gesellschaftsrechtlichen Fragen
- Berücksichtigung der familiären Verhältnisse und Vorstellungen

Sorgfältige Vorbereitung

- ausreichend Zeit
- ausführliche Information und Vorbereitung
- Lebensplanung



3. Die Vorbereitung der erfolgreichen Betriebsübergabe

Diese Fragen sollten Sie rechtzeitig klären:

- Wer soll den Betrieb übernehmen?
- Wann wollen Sie Ihren Betrieb übergeben?
- Wie soll die Übergabe erfolgen (Verkauf, Schenkung, Pacht)?
- Soll der gesamte Betrieb oder sollen nur einzelne Bereiche übergeben werden?
- Soll der Betrieb schrittweise übertragen werden?
- Wer ist Eigentümer der betrieblichen Grundstücke und Gebäude?
- Wie ist die wirtschaftliche Situation Ihres Betriebes?
- Ist der Betrieb im Handelsregister eingetragen?
- Wie ist Ihr Familien- bzw. Güterstand?
- Gibt es Kredite im Unternehmen?

3.1 Die Suche nach einem passenden Nachfolger

Wenn Sie keinen Nachfolger in der Familie haben, sollten Sie rechtzeitig nach einem Nachfolger Ausschau halten. Nicht in jedem Fall ist auch der erste Interessent der Richtige für die Übernahme.

Potentielle Übernehmer könnten sein:

- heutige oder frühere Mitarbeiter
- Handwerksmeisterinnen oder -meister, die sich selbständig machen wollen
- Konkurrenten, die sich vergrößern wollen
- Unternehmer aus anderen Branchen, Kunden oder Lieferanten, die ihr Sortiment erweitern wollen

Wer soll Nachfolger werden?

Die Suche nach einem passenden Nachfolger kann sehr schwierig und auch langwierig sein. Einerseits soll die Suche diskret erfolgen, andererseits soll das Angebot so breit wie möglich gestreut werden. Nutzen Sie deshalb alle passenden Möglichkeiten zur Nachfolgersuche.



Sascha Schneider / AMH

So finden Sie einen passenden Nachfolger:

- Unternehmensbörse Ihrer Handwerkskammer (www.nexxt-change.org)
Hierbei handelt es sich um eine Internetplattform des Bundesministeriums für Wirtschaft, der KfW, dem DIHKT und dem Zentralverband des deutschen Handwerks. Ziel der nexxt-change Unternehmensbörse ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammen zu bringen. Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Existenzgründerinnen und -gründer können dazu in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen. Betreut werden sie dabei von Ihrer Handwerkskammer als zuständigem nexxt-change-Regionalpartner.
- Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt (www.nachfolge-netzwerk.de)
Das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt ist eine Gemeinschaftsinitiative der vier gewerblichen Kammern in Zusammenarbeit mit der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt (BUSAN). Das Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt steht Ihnen als neutraler und kompetenter Partner bei der Vorbereitung und Durchführung der Unternehmensnachfolge zur Seite.
- Inserate in Tageszeitungen, besser noch in Fachzeitschriften
- Informationen in der Deutschen Handwerkszeitung
- Meisterschulen
- diskrete Information von Brancheninsidern, wie Vertreter Ihrer Lieferanten und Innungsobere

Wie beurteilen Sie den potentiellen Nachfolger?

Beurteilen Sie den möglichen Nachfolger nach folgenden Kriterien:

- In welchem Handwerk hat der Interessent die Meisterprüfung abgelegt?

- Welche zusätzliche Qualifikation hat er sich erworben?
- Wie ist der berufliche Werdegang?
- Welche Unterstützung findet er in der Familie?
- Über wieviel Eigenkapital verfügt er?
- Welche Sicherheiten kann er stellen?

Die Auswahl des Nachfolgers

Welcher Nachfolger ist der Richtige?

Wer heute einen Betrieb selbständig führen will, der braucht nicht nur überdurchschnittliches fachliches Können, sondern auch kaufmännisches Geschick und Erfahrungen in der Unternehmensführung.

Achten Sie auch auf Zusatzqualifikationen, die der mögliche Nachfolger mitbringt. Zusätzliche Informationen über die Meisterausbildung hinaus sind gefragt.

Sehr gut bewährt hat sich die Fortbildung zum „Betriebswirt des Handwerks“. In dieser Ausbildung können junge Handwerksmeisterinnen und -meister wichtiges Führungswissen erlernen.



Frank Heller - AMH

Die Auswahl des richtigen Nachfolgers ist besonders wichtig, wenn Sie für Ihre Altersversorgung noch laufende Einnahmen aus dem Betrieb benötigen, sei es beispielsweise durch Miete, Pacht oder durch Rente. Denn dann sind Sie vom unternehmerischen Geschick und Erfolg des Nachfolgers direkt abhängig.

Persönliche Eignung des Nachfolgers

Versuchen Sie frühzeitig herauszufinden, ob Ihr Nachfolger neben den fachlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen auch von seiner Persönlichkeit her geeignet ist, ein Unternehmen zu führen.

3.2 Erbrechtliche Überlegungen

Ein verantwortungsbewusster Unternehmer überlässt die Regelung der Nachfolge nicht dem Gesetz, sondern regelt in einem Testament oder in einem Erbvertrag, wer den Betrieb nach seinem Tode weiterführen soll. Durch diese Vorsorge für den Notfall können Sie der Gefahr vorbeugen, dass Ihr gesamter Nachlass, also alle Vermögenswerte und alle Schulden, in das Eigentum der Erbengemeinschaft fällt.

Bestimmen Sie durch „Verfügungen von Todes wegen“, wer das Betriebsvermögen erhalten

und den Betrieb fortführen soll und wie Sie Ihr Vermögen auf die Erben aufteilen wollen. In einem Testament oder in einem Erbvertrag können Sie solche Verfügungen treffen. Lassen Sie sich über die Gestaltungsmöglichkeiten in Ihrem Testament oder in Ihrem Erbvertrag ausführlich beraten. Solche Verfügungen, wie Teilungsanordnungen, Vermächtnisse, Auflagen oder Testamentsvollstreckung eröffnen Ihnen viele Gestaltungsmöglichkeiten.

Sie erleichtern sich diese Überlegungen, wenn Sie sorgfältig auflisten, welche Vermögensgegenstände Ihnen gehören, welchen Wert diese Gegenstände haben, mit welchen Schulden Ihr Vermögen belastet ist und wer was erhalten soll.

Informieren Sie sich:

- Besteht bereits ein Ehevertrag, ein Erbvertrag oder ein Testament?
- Welche Regelungen sind in Ihrem Gesellschaftsvertrag getroffen?
- Welche Konsequenzen ergeben sich für die Fortführung des Betriebes?
- Wer soll den Betrieb fortführen, wer soll das Betriebsvermögen erhalten?
- Wie sollen die nicht am Betrieb beteiligten Erben berücksichtigt werden?
- Wie hoch sind die Pflichtteilsansprüche Ihrer Erben?
- Welche letztwilligen Verfügungen wollen Sie treffen?



3.3 Die Altersversorgung des Betriebsübergebers

Bei einer sehr großen Anzahl von Handwerkern ist der Betrieb ein wesentlicher Teil der Altersversorgung. Diese Unternehmer sind bei der Finanzierung ihres Lebensabends davon abhängig, dass sie noch Einnahmen aus dem weiterlaufenden Betrieb erhalten, sei es in Form einer Pacht, Miete, Rente oder in Form eines Arbeitsentgelts als Angestellter.

Prüfen Sie, ob Ihre Altersvorsorge reicht!

Stellen Sie sich eine Übersicht zusammen, welche Einnahmen und welche Ausgaben Sie monatlich haben und später haben werden. Prüfen Sie dann, ob Ihre monatlichen Einnahmen ausreichen werden.

- Welche Altersvorsorgemaßnahmen haben Sie bis jetzt getroffen?
- Welchen Betrag erhalten Sie monatlich aus Ihrer Altersversorgung ausgezahlt?
- Haben Sie sonstige monatliche Einkünfte? Wenn Ja, wie hoch sind diese?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Kosten?
- Welchen Betrag möchten Sie monatlich nach Abzug der festen Kosten zur Verfügung haben?
- Steht Ihnen für unerwartete Belastungen noch ausreichend Vermögen zur Verfügung?

Einnahmen pro Monat		€	Ausgaben pro Monat		€
Unselbständige Arbeit			Lebensunterhalt		
– eigenes Gehalt			– Essen und Trinken		
– Gehalt Ehegatte/-in			– Kleidung		
			– Hobby		
			– Freizeit		
Grundbesitz			– Urlaub		
– Pacht			– Geschenke		
– Miete			– Kultur		
			Personenversicherungen		
			– Rentenversicherung		
Renten			– Krankenversicherung, Tagegeld		
– gesetzliche Rente			– Lebensversicherung		
– private Rente			– Unfallversicherung		
– Versorgungswerk			– Pflegeversicherung		
– Berufsgenossenschaft			Sachversicherung		
			– Privathaftpflicht		
			– Hausrat		
Sonstiges			– Feuer		
			– Leitungswasser		
			– Rechtsschutz		
			Wohnen		
			– Unterhalt/Reparaturen		

Einnahmen pro Monat	€	Ausgaben pro Monat	€
		– Miete	
		– Nebenkosten	
		– Heizung	
		– Strom	
		– Wasser	
		– Telefon	
		– Müll	
		– Einrichtung	
		Fahrzeug	
		– Steuer	
		– Versicherung	
		– Verbrauch	
		– Wartung	
		– Reparaturen	
		– Leasing	
		Sonstige private Verpflichtung	
		– Unterstützung Kinder/Enkel	
		– private Darlehen/Tilgung	
		– private Darlehen/Zinsen	
		– Einkommenssteuer	
Gesamteinnahmen		Gesamtausgaben	
Überschuss		Unterdeckung	

Standortsicherung des Betriebes

Der Standort ist einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg. Prüfen Sie, ob Ihr Nachfolger den Betrieb am jetzigen Standort weiterführen kann und eine notwendige Entwicklung möglich ist.

Wenn Sie Ihre Betriebsräume gemietet haben, dann hängt die Standortsicherung davon ab, ob der Nachfolger in das bestehende Mietverhältnis eintreten darf, welche Mietkonditionen bestehen und wie lange er sich durch den Mietvertrag den Standort sichern kann.

Gehören die Betriebsräume Ihnen, dann sollten Sie klären, ob die baurechtlichen Voraussetzungen für die Betriebsfortführung erfüllt sind. Sind bauliche Veränderungen geplant, ist zu prüfen, ob diese baurechtlich umgesetzt werden können. Kann der Nachfolger dauerhaft die geltenden Vorschriften einhalten?

Wenn Ihr Nachfolger an dem Standort ein anderes Gewerbe ausüben möchte, ist eventuell eine Nutzungsänderung notwendig. Den



Antrag stellen Sie oder Ihr Nachfolger beim zuständigen Bauordnungsamt.

Bereiten Sie sich auf folgende Fragen vor:

- Wie ist das Betriebsgrundstück im Bebaungsplan ausgewiesen?
- Sind die baurechtlichen Voraussetzungen für künftige betriebliche Vorhaben wie Neubau oder Umbau oder Erweiterungsinvestitionen erfüllt?
- Wie hat sich das Umfeld in der Nachbarschaft entwickelt (Wohnbebauung, Straßenbau)?
- Ist eine Nutzungsänderung erforderlich?
- Sind Maßnahmen zur Luftreinhaltung oder Lärminderung notwendig?
- Sind die notwendigen Einrichtungen zur Abwasserbeseitigung vorhanden?
- Kann der Standort durch einen langfristigen Miet- oder Pachtvertrag gesichert werden?

3.4 Der Wert Ihres Betriebes

Bei keinem anderen Thema ist die Gefahr so groß, dass die Beteiligten an-einander vorbeireden, wie bei der Unternehmensbewertung.

Der Nachfolger ist bestrebt, 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 andere Erben und den damit verbundenen Finanzierungskosten der Betrieb nicht mehr wirtschaftlich geführt werden kann und der Bestand des Unternehmens gefährdet wird.



Nutzen Sie deshalb gerade für den Bereich der Unternehmensbewertung die Beratung durch die betriebswirtschaftlichen und technischen Berater Ihrer Handwerkskammer. Für eine Unternehmensbewertung gibt es bisher kein Verfahren, das auf alle Unternehmen, verschiedene Branchen, unterschiedliche Größenordnungen und diverse Rechtsformen anwendbar ist.

In der Praxis haben sich jedoch zwei Bewertungsverfahren herauskristallisiert:

Substanzwert-Verfahren

Der Substanzwert eines Handwerksbetriebes ergibt sich aus der Summe aller bewerteten Vermögensgegenstände (z. B. Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Einrichtung, Fahrzeuge, Warenbestand usw.) zu einem Stichtag. Diese Bewertung erfolgt dabei zum Verkehrswert der Gegenstände.



■ Ertragswert-Verfahren

Der Ertragswert eines Unternehmens ergibt sich aus der Summe der zukünftig zu erwartenden betriebswirtschaftlichen Gewinne, die auf den Bewertungsstichtag mit einem Kapitalisierungszinssatz abgezinst werden. Der Kapitalisierungszinssatz besteht aus einem Basiszinssatz sowie einem Risikozuschlag. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist keine Kleinigkeit und muss sehr sorgfältig und nachvollziehbar durchgeführt werden. Daher sollte frühzeitig ein Betriebsberater der Handwerkskammer hinzugezogen werden. Bei diesem können Sie dazu in einer umfassenden Beratung weitere Informationen bekommen.

Letztlich wird der Kaufpreis, die Höhe der Pacht oder die Auszahlung an andere Erben **Verhandlungssache** zwischen Ihnen und

Ihrem Nachfolger sein. Eine Bewertung kann als Orientierung für eine solche Verhandlung genutzt werden.

In die Verkaufsverhandlungen fließen neben den objektiven Kriterien meist auch die subjektiven Wertvorstellungen der Vertragsparteien mit ein. Es spielen somit neben dem Unternehmenswert auch außerbetriebliche Faktoren wie:

- Alter des Erwerbers,
- finanzielle Lage des Veräußerers und des Käufers,
- Risikobereitschaft des Erwerbers und
- alternative Angebote eine wichtige Rolle.



Tipp:

Die Unternehmensbewertung der Handwerkskammer Halle ist für Mitgliedsbetriebe **kostenfrei!**

4. Wie binde ich einen möglichen Nachfolger ein?

Wenn Ihr Nachfolger feststeht, können Sie ihn am Gewinn und sogar am Kapital des bestehenden Betriebes beteiligen. Mit dieser Beteiligung machen Sie einen ersten Schritt in Richtung einer späteren Übergabe.

Eine gewinnabhängige Tantieme kann beim Nachfolger zudem einen Motivationsschub auslösen.

Ebenso wichtig wie eine Beteiligung am Erfolg und Kapital des Betriebes ist die Einbindung des Nachfolgers in die betrieblichen Entscheidungen.

Es sollte beachtet werden, dass je früher und je mehr er einbezogen wird und je mehr Verantwortung er erhält, umso leichter fällt ihm der spätere Wechsel in die Führungsetage.

Geben Sie Ihrem späteren Nachfolger die Gelegenheit, sich zu bewähren. Übertragen Sie ihm zunehmend Kompetenzen und Verantwortung. Geben Sie ihm die Chance, sich durch Erfolge zu motivieren.

Damit es zu Erfolgen kommen kann, legen Sie zusammen mit Ihrem Nachfolger in einem genauen „Fahrplan“ fest, wie die Einarbeitung und die Beteiligung ablaufen und sich entwickeln soll.

So können Sie den späteren Nachfolger am Betrieb beteiligen:

Gewinnbeteiligung:

Sie fördern das Interesse an der Wirtschaftlichkeit: Höherer Gewinn bedeutet höhere Tantieme. Legen Sie einen Mindestgewinn fest.

Stiller Gesellschafter:

Der Nachfolger beteiligt sich mit seinem eigenen Geld und erhält ein Beteiligungsentgelt und haftet in dieser Höhe. Die Zinsen für die Beteiligung sind beim Nachfolger zu versteuernde Einkünfte, bei Ihnen sind es Betriebsausgaben. Die Mitspracherechte eines stillen Gesellschafters sind gering.

Weitere mögliche Beteiligungsformen:

Gesellschafter einer KG
BGB- bzw. OHG-Gesellschafter
GmbH-Gesellschafter
UG-Gesellschafter

Informieren Sie sich:

- Was müssen Sie unternehmen, wenn Sie Ihren Nachfolger als (stillen) Gesellschafter aufnehmen wollen?
- Welche Konsequenzen hätte eine Beteiligung des späteren Nachfolgers in Ihrer Gesellschaft?
- Welche vertraglichen Vereinbarungen müssten Sie treffen?



Tipp:

Denken Sie daran, dass trotz aller Planungen eine Beteiligung auch durchaus scheitern kann. Sorgen Sie durch eine entsprechende vertragliche Gestaltung dafür, dass eine Trennung von Ihrem Nachfolger ohne große rechtliche und finanzielle Probleme möglich ist.

Vorteile:

- Sie lernen den Nachfolger mit seinen Fähigkeiten und seiner Arbeitsweise genauer kennen.
- Sie können Ihre Arbeitsbelastung langsam reduzieren, indem Sie Arbeit an den Nachfolger abgeben.
- Sie können einen Teil der Verantwortung und damit auch des Risikos auf den Nachfolger übertragen.
- Der Nachfolger bringt neue Ideen und Impulse

Nachteile:

- Sie sind in Ihren Entscheidungen und Kompetenzen eingeschränkt.
- Einfluss auf betriebliche Entscheidungen reduziert sich.
- Risiko, dass der Übernahmepreis durch die schlechte Arbeit des Nachfolgers sinkt.
- Mögliche Probleme, wenn sich der Nachfolger als nicht geeignet herausstellt.

5. Mögliche Formen der Betriebsübergabe

Die im Handwerk üblichen Formen der Betriebsübergabe sind:

- der Verkauf des gesamten Betriebes
- der Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter und die Vermietung der Betriebsräume
- die Schenkung des Betriebes
- die Verpachtung
- die Beteiligung des Nachfolgers (siehe vorheriges Kapitel)

Welche dieser Grundformen in Ihrem Falle die Beste ist, lässt sich nicht allgemein beantworten. Dazu sind die Betriebe zu unterschiedlich und die Gestaltungsmöglichkeiten zu vielfältig.

Hierzu ist auf jeden Fall eine Beratung zu empfehlen.

Die Entscheidung hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab:

- persönliche Ziele des Übergebers und des Übernehmers
- familiäre Verhältnisse

- Altersversorgung des Übergebers
- voraussichtliche Steuerbelastung
- private und betriebliche finanzielle Situation
- Qualifikation des Nachfolgers
- Finanzierungsmöglichkeiten des Übernehmers

Nur durch eine individuelle Beratung kann hier die optimale Lösung für Ihren Fall erarbeitet werden.

5.1 Der Verkauf des gesamten Betriebes

Beim Verkauf geht der Betrieb als Ganzes über. Es werden also unterschiedliche Dinge, wie einzelne Wirtschaftsgüter, aber auch Rechte und Pflichten, an den Nachfolger übertragen.

Dies können unter anderem sein:

- Grundstücke und Gebäude: In diesem Falle ist die notarielle Beurkundung des Kaufvertrags notwendig.
- bewegliche Wirtschaftsgüter wie Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtungen und Warenlager
- bestehende Arbeitsverhältnisse: Sie gehen kraft Gesetz auf den neuen Betriebsinhaber über.



- bestehende Aufträge und Kundenbeziehungen, die sogenannte Kundenkartei
 - Firmenname: Zur Übertragung ist Voraussetzung, dass der Betrieb ins Handelsregister eingetragen ist.
- Beachten Sie bitte als Nachfolger, dass Sie für die Mängelfreiheit und für die zugesicherten Eigenschaften (Image, Ruf, Kundenbeziehungen, Zustand) haften.

Tipps für den Verkauf des Betriebes:

- Schließen Sie unbedingt einen schriftlichen Vertrag mit dem Käufer ab.
- Legen Sie genau fest, was verkauft wird:
 - genaue Aufzählung der zu übertragenden Wirtschaftsgüter, genaue Bezeichnung dieser
 - Abgrenzung zu Ihrem Privatvermögen
 - Bezeichnung des Unternehmens
- Regeln Sie eindeutig, welche Verbindlichkeiten der Nachfolger übernimmt und in welche laufenden Verträge er eintritt.
- Legen Sie den genauen Zeitpunkt der Übergabe und die Verjährung der Gewährleistung fest.

- Regeln Sie die Zahlungsweise eindeutig (Einmalzahlung, Ratenzahlung, Rentenzahlung) mit einem festen Zahlungstermin.

Bei Ratenzahlung denken Sie daran, dass die Zahlungsfähigkeit des Nachfolgers gewährleistet sein muss.

Behalten Sie die Steuern beim Verkauf des gesamten Betriebes im Auge:

Bei der Betriebsveräußerung müssen Sie neben dem Gewinn des laufenden Geschäftsjahres auch den Veräußerungsgewinn der Einkommensteuer unterwerfen. Der Veräußerungsgewinn entsteht, wenn der Verkaufspreis höher ist als der Buchwert des Betriebsvermögens. Versteuert wird also nicht der Verkaufspreis, sondern immer nur der Veräußerungsgewinn.

Dieser wird ermittelt:

Verkaufspreis
 abzüglich Buchwerte des Betriebsvermögens
 abzüglich Veräußerungskosten
 = Veräußerungsgewinn



Versteuert werden somit die stillen Reserven, die sich auf Grund von Wertsteigerungen insbesondere bei Grundstücken ergeben haben. Versteuert wird damit auch der Firmenwert, den Sie beim Verkauf erzielen.

Die Steuerschuld entsteht im Jahr der Betriebsveräußerung, unabhängig davon, wann der Kaufpreis fließt. Dies gilt auch bei Ratenzahlungen.



Vor- und Nachteile des Verkaufs des gesamten Betriebes:

Vorteile

- klare Eigentumsverhältnisse werden geschaffen
- der Kaufpreis kann zur Schuldentilgung und zur Altersversorgung genutzt werden
- Steuervorteile bei der Versteuerung des Veräußerungsgewinns

Nachteile

- der Kaufpreis ist für den Nachfolger häufig schwierig zu finanzieren
- möglicher Ausfall künftiger Raten- oder Rentenzahlungen

Besonderheiten beim Verkauf von GmbH-Anteilen

Durch die Übertragung von Gesellschaftsanteilen können Sie den Nachfolger am Betrieb beteiligen. Dies kann schrittweise geschehen, Sie können aber auch alle Gesellschaftsantei-

le an einem Stichtag veräußern. Übertragen werden hierbei keine einzelnen Wirtschaftsgüter, wie Maschinen, Fahrzeuge oder Warenlager, sondern die Gesellschaftsanteile an der gesamten Firma.

In einem Kaufvertrag werden dabei die Details der Übertragung geregelt. Dazu zählen vor allem der Zeitpunkt der Übergabe, der Preis, die Zahlungsweise und das Gewinnbezugsrecht. Beim Kauf von GmbH-Anteilen muss der Vertrag notariell beurkundet werden und im Handelsregister eingetragen werden. Den Preis für die Anteile verhandeln Sie mit dem Käufer. Der Wert der Anteile kann nach verschiedenen Verfahren errechnet werden (siehe Kapitel Wertermittlung). Wie beim Verkauf des gesamten Betriebes spielen bei den Preisverhandlungen Angebot und Nachfrage eine große Rolle.

Der Käufer kann den Kaufpreis der Anteile innerhalb der GuV der GmbH nicht abschreiben. Vorsicht ist geboten, wenn eine GmbH mit Betriebsaufspaltung vorliegt (die Aufteilung in eine Betriebs- und in eine Besitzgesellschaft). Wenn durch die Übertragung von Anteilen an der Betriebsgesellschaft die personelle Verflechtung zwischen Betriebs- und Besitzgesellschaft nicht mehr gegeben ist, endet die Betriebsaufspaltung.

Die Folge: Die stillen Reserven in der Besitzgesellschaft müssen aufgelöst und versteuert werden.

5.2 Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter und Vermietung der Betriebsräume

Im Gegensatz zum Verkauf des gesamten Betriebes werden hier einzelne Wirtschaftsgüter zurück behalten und ins Privatvermögen überführt. Zur Berechnung des Veräußerungsgewinns wird nicht nur der Verkaufspreis herangezogen, sondern auch der Verkehrswert, der in das Privatvermögen übernommenen Wirtschaftsgüter. Der Kaufpreis bestimmt sich üblicherweise aus dem Verkehrswert der verkauften Wirt-

schaftsgüter. Zuschläge für den „Firmenwert“ sind auch in diesem Falle möglich.

Die Besteuerung erfolgt analog zum Verkauf des gesamten Betriebes, sofern die o. g. Voraussetzungen erfüllt sind. Steuerlich liegt dann eine Betriebsaufgabe vor. Der Aufgabegewinn wird ebenso versteuert wie ein Veräußerungsgewinn. Sie müssen die Betriebsaufgabe gegenüber dem Finanzamt unwiderruflich erklären.

Bitte beachten Sie:

Der Verkauf einzelner Wirtschaftsgüter unterliegt der Umsatzsteuer, ebenso die Entnahme in das Privatvermögen.

Vorteile

- Die Immobilie bleibt im Eigentum des Vorgängers.
- Steuervorteile bei der Versteuerung des Aufgabegewinns
- Der Kaufpreis ist für den Nachfolger leichter zu finanzieren als beim Kauf des gesamten Betriebes.

Nachteile

- Die stillen Reserven in Grundstück und Gebäude müssen versteuert werden, auch wenn Sie die Immobilie nicht verkaufen.
- Umsatzsteuerpflicht

5.3 Die Schenkung des Betriebes

Die Form der Schenkung wird häufig bei Betriebsübergaben innerhalb der Familie gewählt. Bei dieser Form geht der Betrieb im Wege der vorweggenommenen Erbfolge an den Nachfolger über. Bei Übertragungen von Immobilien **muss** der Schenkungsvertrag vom Notar beurkundet werden, sonstige Schenkungen **sollten** Sie auch beurkunden lassen.

Regeln Sie in einem Schenkungsvertrag den Umfang der Schenkung, den Zeitpunkt und eventuelle Gegenleistungen des Beschenkten sowie mögliche Ausgleichszahlungen an Geschwister. Durch die Schenkung gehen Vermögen und Schulden an den Beschenkten über. Eine Schenkung muss nicht unbedingt

nur unentgeltlich sein. Eine Schenkung kann auch unter Auflagen erfolgen.

So kann der Beschenkte zum Beispiel verpflichtet werden, dem Schenkenden monatlich einen bestimmten Betrag als Gegenleistung zu bezahlen. Dies kann in Form einer Rente oder einer dauernden Last erfolgen. Der Schenkende kann sich auch ein Nießbrauchsrecht oder bei Wohnungen ein lebenslanges Wohnrecht vorbehalten.



Durch die Vereinbarung solcher Gegenleistungen ist es möglich, einerseits das Eigentum an den Nachfolger zu übertragen und andererseits die Altersversorgung durch monatliche Zahlungen des Beschenkten an den Schenker zu sichern.

Steuerlich kann vor allem die sogenannte dauernde Last interessant sein. Denn der Nachfolger kann die monatlichen Zahlungen unbegrenzt als Sonderausgaben absetzen. Der Empfänger muss die Zahlungen versteuern. Wenn der Betrieb als Ganzes (mit allen wesentlichen Betriebsgrundlagen) geschenkt wird, dann werden die stillen Reserven nicht aufgelöst und nicht versteuert. Der Nachfolger führt die Buchwerte des Vorgängers fort. Die Auflösung und Versteuerung der stillen Reserven erfolgt erst, wenn der Nachfolger den Betrieb veräußert oder aufgibt.

Die Erbschaft- und Schenkungsteuer

Am 01.01.2009 ist das Erbschaftssteuerreformgesetz in Kraft getreten.

Hieraus ergeben sich einige Erleichterungen.

Sie lauten nun wie folgt (Stand: 31.10.2014)

Personen	Steuerklasse	Freibetrag
Ehegatten	I	500.000
Kinder, Stiefkinder und Kinder verstorbener Kinder	I	400.000
Enkel	I	200.000
Eltern und Großeltern im Erbfall	I	100.000
Eltern, Großeltern bei Schenkungen; Geschwister, Nichten, Neffen, Stiefeltern, Schwiegereltern, -Kinder, geschiedener Ehegatte	II	20.000
eingetragene Lebenspartner	III	500.000
alle übrigen Erwerber	III	20.000

So ist die Bewertung des Betriebsvermögens neu geregelt worden. Ebenso wurden die persönlichen Freibeträge geändert.

Bitte beachten Sie die gesetzlichen Neufassung der besonderen Verschonungsregelungen für den Erwerb von Betriebsvermögen durch das Gesetz vom 04.11.2016.

Da die Bewertung des Betriebsvermögens und eventuelle Verschonungsabschläge eine sehr komplexe Materie darstellen, sollte hier ein Steuerberater zu Rate gezogen werden.

Vorteile der Schenkung

- Die Schenkung erleichtert dem Nachfolger den Start, da er grundsätzlich keine finanzielle Belastung hat.
- Mit der Schenkung ist die Betriebsübergabe im Ganzen vollzogen.
- Durch die Vereinbarung einer Rente oder dauernden Last kann die Altersversorgung des Schenkers gesichert werden.
- Die stillen Reserven müssen nicht aufgelöst und versteuert werden.

- Durch die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer kann die Belastung reduziert werden.
- Die Freibeträge stehen alle zehn Jahre zur Verfügung.

Nachteile

- Durch die Schenkung verliert der Schenker seinen Einfluss auf die Fortführung des Betriebes.
- Der Schenker hat keinen Zugriff mehr auf das Betriebsvermögen.
- Der Beschenkte hat nur ein geringes Abschreibungspotenzial.
- Die stillen Reserven müssen bei einer späteren Betriebsaufgabe aufgelöst und versteuert werden.

5.4 Die Verpachtung des Betriebes

Die Verpachtung des Betriebes bedeutet, dass der Verpächter den Betrieb dem Pächter zeitlich begrenzt zur Nutzung überlässt.

Eigentümer der Wirtschaftsgüter bleibt der Verpächter.

Ein schriftlicher Pachtvertrag ist dringend zu empfehlen, gegebenenfalls sogar zwingend notwendig.

WICHTIG: Die Details des Pachtverhältnisses sollten in einem schriftlichen Pachtvertrag geregelt sein.

Dazu zählen vor allem:

- die genaue Bestimmung des Pachtgegenstandes
- die Höhe der monatlichen Pacht und die künftigen Veränderungen
- eindeutige Vereinbarungen für Reparaturen und Ersatzbeschaffungen
- die Beendigung der Pacht
- Konkurrenzklausele
- Vorkaufsrecht
- Kautions

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

Die Pacht sollte nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Betriebes bemessen werden. Ist die Pacht zu hoch, kann das zur Zahlungsunfähigkeit des Betriebes führen.

Die Steuern bei der Betriebsverpachtung

Wenn Sie den Betrieb mit allen wesentlichen Betriebsgrundlagen verpachten, liegt nur eine Betriebsunterbrechung und keine Betriebsaufgabe vor.

Bei der Verpachtung müssen Sie die stillen Reserven zunächst nicht auflösen und versteuern. Sie haben ein Wahlrecht. Sie können die Versteuerung aufschieben bis zur Veräußerung des Betriebes oder bis Sie die Betriebsaufgabe erklären. Sie können aber auch die

Betriebsaufgabe sofort erklären und die stillen Reserven versteuern. Dann wird der Aufgabegewinn ermittelt und unter Anwendung der Steuervorteile versteuert.

Voraussetzungen

- Ein „lebender“ Betrieb wird verpachtet.
- Alle wesentlichen Betriebsgrundlagen werden verpachtet.
- Der Betrieb wird durch den Pächter tatsächlich weitergeführt.

Vorteile

- Der Verpächter bleibt Eigentümer des Betriebes.
- Die stillen Reserven müssen noch nicht aufgelöst und versteuert werden (Verpachtung ohne Betriebsaufgabe).
- Der Pächter hat einen geringen Kapitalbedarf.
- Der Pächter kann die Pachtzahlungen als Betriebsausgaben absetzen.
- Der Pachtzins kann günstiger als Kapitaldienst sein.

Nachteile

- Der Pächter wird nicht Eigentümer des Unternehmens.
- Das Unternehmen kann nicht als Kreditsicherheit vom Pächter eingesetzt werden.
- Die Eigentumsverhältnisse sind unbefriedigend. Der Pächter ist in seinen Investitionsentscheidungen eingeschränkt.
- Die Gefahr besteht, dass die Finanzverwaltung eine Betriebsaufgabe unterstellt und dass der Aufgabegewinn versteuert werden muss.
- Die künftigen Pachtzahlungen sind nicht gesichert.
- Die stillen Reserven können während der Pachtdauer weiter anwachsen.
- Die Gefahr besteht, dass es bei Beendigung der Betriebspacht zum Streit über Reparaturkosten kommt.



Tipp:
Ziehen Sie hier einen Rechtsberater der Handwerkskammer zu Rate.



Tipp:
Beim Betriebsvermögen werden die bestehenden Verbindlichkeiten berücksichtigt. Sie mindern den Wert der Schenkung.

6. Absicherung der Übergabe

Bereiten Sie den Generationswechsel rechtzeitig vor. Dazu gehört, dass Sie Ihre Ansprüche vertraglich sichern.

Beispielsweise durch einen:

Vorvertrag:

Haben Sie Ihren Betriebsnachfolger gefunden, der das Unternehmen jedoch nicht sofort, sondern erst in absehbarer Zeit übernehmen soll, so können Sie mit ihm einen Vorvertrag schriftlich abschließen.

Da im Vorvertrag ein allgemeines Rücktrittsrecht nicht vorgesehen ist, sollten Sie festlegen, welche Kosten für Sie oder den potentiellen Übernehmer entstehen, wenn eine der Vertragsparteien vom Vorvertrag zurücktritt.

Beachten Sie, dass ein Vorvertrag lediglich eine Absichtserklärung zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages darstellt. Es können nachträglich Informationen oder Ereignisse dazu beitragen, dass eine der Vertragsparteien von seiner ursprünglichen Absicht abweicht und vom Vorvertrag zurücktritt.

In diesem Fall würden die vereinbarten Rücktrittskosten zur Zahlung fällig.

Verkauf:

Wird der Betrieb ohne Grundstück verkauft, so genügt ein schriftlich abgefasster und unterzeichneter Kaufvertrag.

Werden dagegen Betriebsgrundstücke und Gebäude mitveräußert, so muss der Kaufvertrag notariell beurkundet werden.

Bestandteile des Kaufvertrages sollten mindestens sein:

- der Kaufgegenstand (Was wird genau gekauft?)
- der Kaufpreis
- die Zahlungsbedingungen (Einmalzahlung, Ratenzahlung, Termine etc.)
- Kaufdatum/Übergabedatum

Wird eine Teilzahlung, Ratenzahlung oder Rentenzahlung vereinbart, so sollten Sie auf die Absicherung des Restkaufpreises achten. Die Sicherheit der Restzahlung kann zum Beispiel durch Grundpfandrecht, Bankbürgschaft oder Eigentumsvorbehalt geleistet werden.

Der Vorvertrag muss noch nicht alle Einzelheiten des zukünftigen Vertrages enthalten. Er sollte vielmehr eine Absichtserklärung enthalten. Erforderlich ist jedoch, dass alle wesentlichen Vertragsbestandteile genannt werden.

Hierzu gehören unter anderem:

- der voraussichtliche Übergabepreis,
- der Übergabezeitraum und die Zahlungsvereinbarungen.



©contrastwerkstatt – stock.adobe.com



©Manfred Grünwald – AWH

Bei Vereinbarung einer Rentenzahlung können Sie die Höhe der Rente an die Preisentwicklung anpassen.

Schenkung:

Wenn Sie einen Betriebsnachfolger innerhalb Ihrer Familie gefunden haben, so kann das Unternehmen in der Form einer vorweggenommenen Erbfolge bzw. Schenkung auf die nächste Generation übertragen werden.

Der Schenkungsvertrag sollte schriftlich abgeschlossen werden. Diese Schenkung erfolgt mit allen Aktiven und Passiven. Ein Veräußerungsgewinn, der zu versteuern wäre, entsteht hierbei nicht. Ihr Betriebsnachfolger übernimmt Ihre Bilanzwerte und damit auch die im Betrieb vorhandenen stillen Reserven. Die Schenkung des Betriebes ist insbesondere dann vorteilhaft, wenn hohe stille Reserven vorhanden sind.

Die Schenkung kann unentgeltlich oder auch teilentgeltlich erfolgen z.B. gegen Vereinbarung einer Gegenleistung wie z.B. einer Rentenzahlung o. ä.

Denken Sie daran:

Haben Sie noch andere gesetzliche Erben als den Beschenkten, so muss Ihr Betriebsnachfolger unter Umständen nach Ihrem Tode Ausgleichszahlungen leisten.

Vermietung und Verpachtung:

Wird der Betrieb vermietet oder verpachtet, ist ein schriftlicher Vertrag immer zu empfehlen.

Im Vertrag wird geregelt, welche Gebäude, Maschinen und Geräte vermietet bzw. verpachtet werden, wer die Maschinen und Betriebsräume instand halten muss und auf wessen Kosten Reparaturen und Ersatzinvestitionen durchzuführen sind.

Vereinbaren Sie, wer die Versicherungsprämien zu bezahlen hat. Die Pachthöhe können Sie der Preisentwicklung anpassen. Im Pachtvertrag können Sie außerdem den Verkauf kurzlebiger Wirtschaftsgüter vereinbaren. Zusätzlich kann eine Kautionsvereinbarung zur Sicherheit vereinbart werden.

Vereinbaren Sie ein Wettbewerbsverbot für eine bestimmte Zeit nach Beendigung des



Tipp:
Lassen Sie sich bei einem Kaufvertrag durch die Berater der Handwerkskammer oder einen Rechtsanwalt beraten.

Pachtverhältnisses. Dadurch können Sie die Weiterverpachtung des Betriebes sichern.

Verpachtung:

Bei der Verpachtung bleibt das Eigentum an dem Pachtgegenstand beim Verpächter. Er gewährt dem Pächter lediglich den Gebrauch und den Fruchtgenuß (Ertrag). Für den Verpächter eines Unternehmens ist es vor allem wichtig, den Pachtvertrag so abzufassen, dass der Pächter weitgehend zur Werterhaltung des Pachtvermögens verpflichtet ist, da er ja gerade von diesen Belastungen befreit sein möchte.



Man unterscheidet bei der Unternehmensverpachtung zum einen die Verpachtung mit Betriebsaufgabe und eine Verpachtung ohne Betriebsaufgabe.

Hierzu ist in jedem Fall eine individuelle Beratung zu empfehlen.

Vermietung:

Im Mietvertrag werden Mietgegenstand, Mietpreis, Instandhaltung der Mietsache, Kautions und bei entsprechend langer Laufzeit eine Wertsicherungsklausel vereinbart. Der Mietvertrag ist ebenso wie der Pachtvertrag ohne notarielle Beurkundung rechtsgültig. In der Praxis finden sich nicht selten Abgrenzungsprobleme zwischen den Vertragstypen Miete und Pacht.

Testament:

Im Testament wird festgelegt, wer den Betrieb nach dem Tode des Inhabers erhalten soll. Denken Sie daran, dass die Übernahme des Betriebes zu den im Testament festgelegten Bedingungen wirtschaftlich möglich sein muss und dass Miterben evtl. Pflichtteilsansprüche geltend machen können. Beachten Sie, dass ein Testament eine einseitige Willenserklärung ist und gewissen gesetzlichen Formvorschriften unterliegt.

Erbvertrag:

Im Gegensatz zum Testament ist der Erbvertrag eine gemeinsame Willenserklärung des Übergebers mit seinen späteren Erben, in der Sie die Betriebsübergabe detailliert regeln und einen Ausgleich für die anderen Erben vereinbaren.

Mit einem zusätzlichen Vertrag, in dem auf den Pflichtteil verzichtet wird, erhalten Sie Gewähr, dass kein Erbe die getroffenen Anordnungen durch Pflichtteilsansprüche zerstören kann. Der Erbvertrag und auch der Pflichtteilverzichtungsvertrag muss notariell beurkundet werden. Er ist rechtsgültig und kann nicht abgeändert werden, wenn ein Beteiligter der Änderung nicht zustimmt oder verstorben ist.

Haftung:

Klären Sie bitte unbedingt rechtzeitig und legen Sie schriftlich im Übergabevertrag fest, wer die Haftung aus laufenden Geschäften übernimmt.

Die Haftungsrisiken gegenüber Altgläubigern können insbesondere Steuerschulden, Rückstände bei Sozialversicherungsbeiträgen sowie Garantie- und Gewährleistungsansprüche betreffen. Zusätzlich sind auch Sach- und Rechtsmängel im übergebenen Unternehmen sowie Bürgschaften denkbar.

Beachten Sie, dass bei Fortführung des Unternehmens unter dem alten Namen Ihr Nachfolger für alle betrieblich begründeten Verbindlichkeiten als Ihr Rechtsnachfolger kraft Gesetzes bis zur Höhe des Wertes des übernommenen Vermögens haftbar gemacht werden kann.



Die schriftliche Vereinbarung, dass Ihr Nachfolger für Altverbindlichkeiten des Betriebes nicht haftet, ist gegenüber außenstehenden Dritten unwirksam. In der Vereinbarung zur Regelung von Haftungsfragen sollten Sie daher zur Vermeidung von Unklarheiten zumindest den Zeitpunkt und die Voraussetzungen der Betriebsübergabe festlegen, sowie Angaben zur Verjährung von Ansprüchen, zum Gerichtsstand bei Auseinandersetzungen und zu einem möglichen Wettbewerbsverbot des Verkäufers machen.

Prüfen Sie bitte:

- Welche Verträge sind zur reibungslosen Übergabe Ihres Betriebes nötig?
- Muss eine notarielle Beurkundung erfolgen?
- Sind die konkreten Vertragsinhalte, wie Laufzeit, Zahlungsbeträge, Wertsicherungsklausel, bekannt und unstrittig?
- Passen die testamentarischen oder erbrechtlichen Regelungen zu den Vereinbarungen im Gesellschaftsvertrag?
- Sind die zukünftigen Einnahmen für Sie dauerhaft ausreichend?



Tipp: Nehmen Sie für die Vertragserstellung die Rechtsberatung der Handwerkskammer in Anspruch.

7. Stichworte für eine erfolgreiche Betriebsübergabe

Bei der richtigen Vorbereitung einer Betriebsübergabe ist vieles zu berücksichtigen und viele Informationen sind sowohl für den Übergeber als auch für den Nachfolger zu sammeln.

Die nachfolgende Checkliste soll Ihnen dabei helfen:

Handwerks- und Gewerberecht

- Mit welchem Handwerk ist Ihr Betrieb in der Handwerksrolle eingetragen?
- Erfüllt der Nachfolger die handwerksrechtlichen Voraussetzungen zur Eintragung in die Handwerksrolle?
- Soll der Firmenname vom Nachfolger weitergeführt werden?
- Ist der Betrieb im Handelsregister eingetragen?
- Welche Rechtsform hat Ihr Betrieb und soll der neue Betrieb die gleiche haben?

Beschreibung des Betriebes

- Wer ist Eigentümer des betrieblich genutzten Grund und Bodens und der Betriebsräume?
- Haben Sie aktuelle Pläne/Grundbuchauszüge, aus denen Größe und Lage der Betriebsräume hervorgeht?
- Wann wollen Sie den Betrieb übergeben (Stichtag)?
- Wie war die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebes?
- Welches sind die Stärken Ihres Betriebes?
- Was sind die wichtigsten Leistungen Ihres Betriebes?
- Wie sieht die Konkurrenzsituation bzw. die Marktsituation aus?

- Haben Sie Informationen zu Ihren Mitarbeitern: Anzahl, Alter, Betriebszugehörigkeit, Qualifikation?

Verkauf

- Wer hat den Wert des Betriebes ermittelt?
- Wie hoch ist der Kaufpreis?
- Wie und wann soll der Kaufpreis bezahlt werden?
- Wie hoch ist der voraussichtliche Veräußerungsgewinn?
- Welche Steuerbelastung ergibt sich daraus?
- Welche besonderen Bedingungen soll der Kaufvertrag enthalten (Konkurrenzklausele, Absicherung, Bürgschaft)?
- Welcher Rechtsanwalt/Notar soll den Vertrag ausarbeiten/beurkunden?

Schenkung

- Welche Regelungen möchten Sie in den Schenkungsvertrag aufnehmen?
- Beabsichtigen Sie eventuelle Regelungen mit der Schenkung zu verbinden (Nießbrauch, Versorgungsleistungen, Wohnrecht)?
- Wollen Sie die Schenkung mit einer umfassenden Erbregelung verbinden?
- Wie wollen Sie die nicht am Betrieb beteiligten Erben berücksichtigen?

Verpachtung

- Welche Wirtschaftsgüter verpachten Sie?
- Wie hoch soll der Pachtzins sein?
- Wer hat den Pachtzins berechnet?
- Reicht die Pacht für Ihren Lebensunterhalt und evt. Kapitaldienst aus?

- Werden Sie wesentliche Betriebsgrundlagen verpachten?
- Ist mit der Verpachtung eine Betriebsaufgabe verbunden?
- Werden Sie besondere Regelungen (Übernahme der Reparaturen, Ersatzbeschaffungen, Veränderung der Pachthöhe, Kündigungsfristen, Tod eines Vertragspartners, Konkurrenzklausele, Wertsicherungsklausel) im Pachtvertrag vorsehen?
- Wie lange ist die Pachtdauer?
- Soll es eine Verlängerungs- oder Kaufoption geben?

Arbeitsrecht

- Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie und wie lange arbeiten sie schon bei Ihnen?
- Möchte der Nachfolger alle Mitarbeiter übernehmen?
- Welche Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern bestehen noch aus der Zeit vor der Betriebsübergabe?

Weitere Aspekte

- Wofür haften Sie nach der Betriebsübergabe?
- Wie hoch sind Ihre künftigen Einnahmen und Ausgaben nach der Betriebsübergabe?
- Welche Verträge müssen Sie abschließen?
- Welche Abmeldeformalitäten sind erforderlich? (vgl. Seite 26)



8. Was müssen Sie noch erledigen – wichtige Formalitäten

Auch wenn der Übergabevertrag abgeschlossen ist, haben Sie noch einige Formalitäten zu erledigen. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit dafür und besorgen Sie sich bei den beteiligten Institutionen die notwendigen Formulare zur Löschung bzw. Ummeldung.



Hier sind die **wichtigsten Formalitäten** an die Sie denken sollten:

- **Handwerkskammer:** Löschung und Neueintragung in der Handwerksrolle (bei Berufsausbildungsverträgen den neuen Ausbilder mitteilen)
- ggf. Industrie- und Handelskammer ummelden
- Betrieb bei der Gemeinde abmelden oder anmelden
- Finanzamt über die Änderung informieren
- **Arbeitsamt** benachrichtigen
- **Betrieb** bei der Krankenkasse abmelden
Die Krankenkasse leitet die Meldung an die Rentenversicherungsträger weiter.
- **Berufsgenossenschaft** innerhalb von zwei Wochen nach dem Inhaberwechsel informieren.
- Wenn Ihr Betrieb im Handelsregister eingetragen ist: Beim Handelsregister den Inhaberwechsel melden.
- ggf. Betrieb bei Innung ummelden
- **Mietvertrag** ändern
- **Betriebsversicherungen** kündigen oder umschreiben
- **Fahrzeuge** ummelden
- **Leasingverträge** und **Wartungsverträge** ändern
- **Telefon, Fax, E-Mail** ändern
- **Bank** benachrichtigen:
 - Daueraufträge und Lastschriften kündigen bzw. neu erteilen
 - Bankkonto, möglicherweise Bankverbindung ändern
 - Sicherstellen, dass keinerlei private Belastungen oder Gutschriften mehr über das bisherige Bankkonto laufen.
- **Konzessionen** kündigen bzw. neu beantragen
- **Renten-, Kranken- und Unfallversicherung** regeln
- **Kunden und Lieferanten** informieren
- ggf. **Arbeitsvertrag** mit dem Nachfolger schließen

9. Wer hilft? – Hier die wichtigsten Ansprechpartner

Bei den vielfältigen Möglichkeiten der Betriebsübergabe ist eine individuelle Beratung einfach notwendig. Beginnen Sie frühzeitig mit der Planung, damit rechtzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe gestellt werden können. In Gesprächen mit den jeweiligen Experten können Fehler vermieden, mögliche steuerliche Belastungen

reduziert und rechtliche Probleme von vornherein ausgeschlossen. Ein erstes Gespräch sollten Sie mit dem Betriebsberater der Handwerkskammer führen. Diese beraten, begleiten und führen Sie auch als Lotse durch die Themen und Probleme, die sich bei einer Betriebsübergabe ergeben.



Tipp:
Die Beratungen der Betriebsberater der Handwerkskammer sind für Mitgliedsbetriebe kostenfrei. Denken Sie daran: Individuelle Beratung ist notwendig!

Beratungsfelder:	Ansprechpartner/Berater:
Steuern – Einkommensteuer – Erbschaft- und Schenkungsteuer – Umsatzsteuer	Steuerberater
Wert des Betriebes – Unternehmens-/Firmenwert – Substanzwert – Immobilienwert – Maschinenwert	Betriebsberater der Handwerkskammer, Steuerberater; Vereidigte Sachverständige;
Verträge – Übergabevertrag – Kauf-/Pacht-/Mietvertrag – Leasingvertrag – Arbeitsvertrag – Werksvertrag – Lizenzvertrag – Gewährleistung/Haftung – Darlehens-/Bürgschaftsvertrag – Nutzungsrecht – Erbvertrag – Testament – Nießbrauch	Rechtsberater der Handwerkskammern; Rechtsanwalt; Notar – Berater der Bank – Rechtsanwalt, Notar – Notar – Notar, Rechtsanwalt – Notar
Versicherungen – Sachversicherungen – Personenversicherungen – Krankenversicherung – Unfallversicherung	Versicherungsberater – Berater der gesetzl. u. privaten Kranken- bzw. Ersatzkassen – Berufsgenossenschaft
Altersversorgung – Renten	– Versorgungswerk des Handwerks; Deutsche Rentenversicherung
Formalitäten – Gewerbeabmeldung – Handwerksrolle: Löschung	– Gemeinde-, Stadtverwaltung – Handwerkskammer
Suche nach einem geeigneten Nachfolger	– Betriebsberater der Handwerkskammern; Unternehmensbörse; Internet: www.nexxt-change.org , Firmenvertreter der Branche, Verlage, Fachzeitschriften; DHZ

10. Betriebsübernahme als Chance für Gründer

Für Existenzgründer stellt sich die Frage, was sinnvoller ist; ein Unternehmen neu zu gründen oder ein bereits bestehendes Unternehmen zu übernehmen?



Eine gründliche Vorbereitung sowie intensive Information und Beratung können hier helfen. Die jeweilige optimale Lösung muss der Unternehmer allerdings für sich selbst finden, wobei die Unterstützung durch Experten zu empfehlen ist.

Neugründung und Betriebsübernahme sind zwei verschiedene Arten der Existenzgründung. In jedem Fall sollte man sich zunächst Klarheit darüber verschaffen, ob man überhaupt den für eine Selbständigkeit erforderlichen Unternehmergeist und weitere relevante

Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt. Genauso wie ein Neugründer sollte auch ein Nachfolger einen Businessplan erstellen. Aufgabe des Nachfolgers ist es, die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen.

Fragen müssen geklärt werden, wie:

- Welche Strategien sollen verfolgt werden?
- Mit welchen Produkten oder mit welcher Dienstleistung will man die Marktposition des Betriebes erhalten und ausbauen?
- Welche Alternative ist für Sie interessanter?
- Können Sie Ihre Vorstellungen in einem übernommenen Betrieb langfristig realisieren?

Auch die betriebswirtschaftliche Sicht sollte nicht außer Acht gelassen werden.

Eine Existenzgründung durch Betriebsübernahme hat natürlich Vorteile:

- Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert.
- Die oftmals schwierige Start-up-Phase einer Neugründung entfällt.
- Beziehungen zu Kunden und Lieferanten bestehen.
- Die Dienstleistung beziehungsweise das Produkt des Unternehmens ist eingeführt.
- Zweckentsprechende Räume sowie Betriebsinventar sind vorhanden.
- Die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team, welches sich bereits über einen langen Zeitraum behauptet hat.
- Betriebsübernahmen werden finanziell wie eine Neugründung gefördert.

Eine Übernahme kann aber auch Nachteile haben:

- Mittelständische Unternehmen sind oftmals durch ihre Besitzer geprägt, so dass sich nach der Übernahme vieles in und um den Betrieb ändert.
- Der neue Chef muss sich dieses Vertrauen erst erarbeiten.
- Die Einführung von Neuerungen in einen eingefahrenen Betrieb kann mitunter sehr schwierig sein.
- Es können große Investitionen erforderlich sein (Investitionsstau, Erweiterungsinvestitionen).
- Der Kaufpreis des Unternehmens muss ebenfalls noch mitfinanziert werden.

Sollten Sie sich zu einer Betriebsübernahme entschlossen und einen passenden Betrieb gefunden haben, dann sammeln Sie so viele Informationen wie nötig von dem Unternehmen. Je mehr Informationen man über den Betrieb hat, umso besser kann man über den Kaufpreis verhandeln.

Gerade beim Unternehmenskauf ist die Übernahme in der Regel mit erheblichem Finanzierungsaufwand, teilweise sogar mit hohen Investitionskosten, verbunden. Es ist (überlebens)wichtig, sich einen Überblick über die gesamte wirtschaftliche Situation des Betriebes zu verschaffen.



Tipp: Nutzen Sie die kostenfreie Beratung bei den Betriebsberatern der Handwerkskammer Halle. Diese unterstützen Sie von Anfang an, bei der Suche nach einem Unternehmen bis zur vollendeten erfolgreichen Übergabe als neues Mitglied der Handwerkskammer.



Wir sind für Sie da: Adressen und Ansprechpartner

Handwerkskammer Halle (Saale)

Gräfestraße 24 • 06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 2999-0 Fax 0345 2999-200
E-Mail: beratung@hwkhalle.de / recht@hwkhalle.de
www.hwkhalle.de

Ansprechpartner in der HWK Halle (Saale)

Abteilungsleiter Beratung & Bildung

Ass. Sebastian Scholz
Tel. 0345 2999-220 Fax 0345 2999-309
E-Mail: sscholz@hwkhalle.de

Betriebsberatung/Unternehmensbörse

Dipl.-Wi. Jur. Andreas Baer
Tel. 0345 2999-223
E-Mail: abaer@hwkhalle.de

Dipl.-Kffr. Elke Kolb, Tel. 0345 2999-224
E-Mail: ekolb@hwkhalle.de

Dipl.-Ök. Michael Hirsch, Tel. 0345 2999-256 / Außenwirtschaft, E-Mail: mhirsch@hwkhalle.de

Dipl.-Kffr. Simone Keil, Tel. 0345 2999-226
E-Mail: skeil@hwkhalle.de

Technische Beratung

Dipl.-Ing. (FH) Denis Bruchmann
Tel.: 0345 2999-229, E-Mail: dbruchmann@hwkhalle.de

B. Sc. (HS) Christian Schurig

Tel.: 0345 2999-225, E-Mail: cschurig@hwkhalle.de

Personalberatung

B. A. Betriebswirtschaft Michelle Kuscmieder
Tel.: 0345 2999-227,
E-Mail: mkuscmieder@hwkhalle.de

Rechtsberatung

Dipl.-Jur. Andreas Dolge, Tel. 0345 2999-169
E-Mail: adolge@hwkhalle.de

Mittelstand Digital Zentrum Leipzig-Halle

Sven Sommer, Tel. 0345 2999-228
E-Mail: ssommer@hwkhalle.de

Handwerksrolle

Conny Henze, Tel. 0345 2999-172
E-Mail: chenze@hwkhalle.de

Antje Kalus, Tel. 0345 2999-172
E-Mail: akalus@hwkhalle.de

Anja Kosa, Tel. 0345 2999-165
E-Mail: akosa@hwkhalle.de

Birgit Schibilla, Tel. 0345 2999-166
E-Mail: bschibilla@hwkhalle.de

Lena Sperling, Tel. 0345 2999-164
E-Mail: lsperling@hwkhalle.de

Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer Standort Halle:

Straße der Handwerker 2 • 06132 Halle
Tel. 0345 7798 710 Fax 0345 7798 850
E-Mail: btzhalle@hwkhalle.de

Weitere Adressen von Ansprechpartnern der Handwerksorganisationen, wie zum Beispiel Kreishandwerkerschaften, Innungen und Verbände sowie dem Handwerk nahe stehenden Versicherungen und Einrichtungen erhalten Sie von Ihrer Handwerkskammer.

Weitere Beratungen werden angeboten in Bernburg, Bitterfeld-Wolfen, Jessen, Köthen, Merseburg, Naumburg, Querfurt, Lutherstadt-Wittenberg, Zeitz und Zerst.

Zukunft kommt von Können.

Wir wissen, was wir tun.



Handwerkskammer
Halle (Saale)

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Impressum

Handwerkskammer Halle (Saale)
Gräfestraße 24 · 06110 Halle (Saale)
Telefon 0345 2999-0
Telefax 0345 2999-200

info@hwkhalle.de
www.hwkhalle.de

Autoren: Abteilung Unternehmensförderung

Fotorechte:

Titel: ©Robert Kueschke – Adobe Stock

Innen: ©Sascha Schneider – AMH

Stand: Juli 2024

