



Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

Postfachadresse: Postfach 10 10 17 · 40001 Düsseldorf
Hausadresse: Ernst-Schneider-Platz 1 · 40212 Düsseldorf
Telefon 0211 3557-0

Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme

I. 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 Branchenkenzahlen können Sie feststellen, wie das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht).

II. Verfahren zur Bewertung des Unternehmens

1. 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.

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Kapitalzinsfuß in \%}}$$

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 nachfolgendem 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 %.

2. 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.

3. 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:

$$\frac{\text{Ertragswert}}{\text{./. Substanzwert}} \\ \text{Firmenwert}$$

4. 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.

5. Liquidationsverfahren

Dieses Verfahren gibt den Wert an welchen das Unternehmen hat, wenn man es kaufen würde und dann liquidieren, also aufgeben, würde. 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)

./. Schulden (alle bilanzierten und nicht bilanzierten Verbindlichkeiten, sowie Kosten eines evtl. Sozialplans, Ablösung von Miet-, Pacht-, Leasingverträgen, Demontagen- und Transportkosten etc.)

$$\frac{+ \text{Forderungen}}{\text{Liquidationswert}}$$

6. Stuttgarter Verfahren

Dieses Verfahren ist ein von der Finanzverwaltung 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.

7. 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% von 1.000.000 € = 100.000 €

2) Berechnung des Übergewinns: 150.000 € (zu erwartender Gewinn)

$$\text{./. } \underline{100.000 \text{ € (Normalgewinn)}} \\ 50.000 \text{ € (Übergewinn)}$$

3) Berechnung des Firmenwertes: Firmenwert = $\frac{\text{Übergewinn} \times 100}{\text{Risikokapitalisierungsziinsfuß}}$

330.000 € = $\frac{50.000 \text{ €} \times 100}{15 \text{ \%}}$

4) Berechnung des Kaufpreises:	Substanzwert	1.000.000 €
	+ Firmenwert	330.000 €
	<hr/>	
	Kaufpreis	1.330.000 €

III. Rechtliche Aspekte

1. 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 Schuldern gegenüber als auf den Erwerber übergegangen, falls nichts Abweichendes im Handelsregister eingetragen oder den Schuldnern mitgeteilt wird.

2. 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. 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.

3. Haftungsausschluss

Der Erwerber des Unternehmens kann seine Haftung für Altschulden verhindern (§ 25 Abs. 2 HGB). 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.

4. Forderungsausschluss

Der frühere Inhaber hat ebenfalls die Möglichkeit, eine Vereinbarung mit dem Erwerber über den Ausschluss des Forderungsübergangs mit Wirkung gegenüber den Schuldnern im Handelsregister eintragen zu lassen. Oder in einfacher Weise, in dem der frühere Inhaber die Einwilligung zur Firmenfortführung verweigert.

5. 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.

6. 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.

7. Letter of intent (Vorverträge)

Schon während der Verhandlungen über den Kauf eines Unternehmens werden häufig Vorverträge 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 bei 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. Ein anderes rechtliches Instrument wäre die Paktuation, hierbei werden Teilverhandlungsergebnisse schriftlich festgehalten, ohne dass eine bindende Wirkung entsteht. Empfehlenswert ist dabei allerdings ein Hinweis in der Niederschrift, dass die Festschreibung der Einzelpunkte ohne bindende Wirkung für den späteren Vertragsabschluss ist. Eine solche Paktuation kann insbesondere Gegenstand eines „letter of intent“ sein.

8. 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.

9. 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 Übernahmzeitpunkt 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 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 Nr. 3 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.

10. Steuerrechtliche Situation

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

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

Veräußerungspreis

./. Veräußerungskosten (z.B.: Notarkosten, Vermittlungsprovisionen, Gutachterkosten,
Verkehrssteuern, Beratungshonorar)

Wert

Wert

./. 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 und einen ermäßigten Steuersatz vor.

Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf:

Günter Friedel, Telefon: (0211) 3557-242, E-Mail: friedel@duesseldorf.ihk.de

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Kammer – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: März 2017