

Herausgeber: Dipl.-Kfm. Thomas Fink, Dipl.-Kfm. Jost Weil, Rechtsanwalt Ulrich Herfurth

Unternehmensnachfolge

Ein Praxisbuch für den Mittelstand



Herausgeber: Dipl.-Kfm. Thomas Fink, Dipl.-Kfm. Jost Weil, Rechtsanwalt Ulrich Herfurth

Unternehmensnachfolge

Ein Praxisbuch für den Mittelstand

Impressum

Herausgeber:

Dipl.-Kfm. Thomas Fink
Portus Corporate Finance GmbH
Friedrichstraße 81
10117 Berlin

Dipl.-Kfm. Jost Weil
Runte. Weil & Alt GmbH
Schwarzburgstraße 71
60318 Frankfurt

Rechtsanwalt Ulrich Herfurth
Herfurth & Partner
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Luisenstraße 5
30159 Hannover

Verlag:

Neopubli GmbH
Prinzessinnenstraße 20
10969 Berlin

Auflage:

1. Auflage; 100 Stück
Berlin: April 2017

Bildnachweis:

Titelbild: Adobe Stock
Icons: Adobe Stock

Satz und Layout:

Susanne Kwanka
Freie Mediengestalterin
www.susannekwanka.de

Copyright:

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werks oder von Teilen daraus, vorbehalten.

Inhalt

Vorwort	4
Ablauf einer Unternehmensnachfolge	7
Nachfolgeooptionen	11
Wichtige Schritte im Nachfolgeprozess	14
Erstellung der Dokumentation.	14
Finden eines geeigneten Nachfolgers	16
Die Due Diligence	18
Modelle der Unternehmensbewertung bei Unternehmensnachfolgen	22
Der Kaufpreis – Auszahlung und Finanzierung	27
Rechtliche Ausgestaltung von Unternehmensnachfolgen.	31
Unternehmenskaufverträge	31
Gesellschaftsrechtliche Vorsorge – Vertragsgestaltung in Personen- und Kapitalgesellschaften mit Blick auf die familieninterne Nachfolge	37
Instrumente zur Versorgung des abgebenden Unternehmers nach der Unternehmensübergabe	41
Unternehmensnachfolge und Steuerrecht	49
Die steuerliche Gestaltung der Nachfolge	49
Nießbrauchgestaltungen aus steuerlicher Sicht	54
Erfolgreicher Verkauf – und dann?	61
Zusammenfassung: Checkliste Unternehmensnachfolge	79
Autorenübersicht	82
Unternehmensprofile.	87
Quellenangaben	90
Glossar.	91

Thomas Fink, Ulrich Herfurth, Jost Weil; Herausgeber

Vorwort

*Die Regelung der Nachfolge stellt die Weichen für die Zukunft.
Für viele Unternehmen stellt der Führungswechsel den größten Einschnitt in
ihrer Entwicklung dar – gleichzeitig ist er für den Unternehmer das Ende eines
prägenden Lebensabschnittes.*

Jeder Unternehmer kann sich noch genau an die Gründungsphase, an den Aufbau seines Unternehmens erinnern: Den ersten schwierigen Jahren folgte in der Regel eine Zeit, die von Investitionstätigkeit und Wachstum geprägt war, von Erfolgen und vereinzelt Rückschlägen, aber meist vor allem von einer gewissen Kontinuität. Und dann, nach vielen Jahren, wird der Unternehmer mit einer Situation konfrontiert, die er bisher noch nicht erlebt hat: Die Nachfolge muss geregelt werden. Für jeden Unternehmer, der sein Lebenswerk weitergeführt sehen will, ist der Verkauf seines Unternehmens ein Prozess, mit dem er bisher noch keine Erfahrung sammeln konnte und der in aller Regel einmalig bleiben wird.

Es stellen sich für den mittelständischen Unternehmer eine Reihe von neuen, schwerwiegenden und komplexen Fragen:

- Wann soll ich mit dem Projekt der Nachfolge beginnen?
- Wie lange dauert der Prozess?
- Wie finde ich einen Käufer/Nachfolger?
- Was ist mein Unternehmen wert?

Wenn diese Fragen nicht rechtzeitig beantwortet werden, steht nicht nur die Regelung der Nachfolge, sondern mittelfristig auch das Unternehmen als solches auf dem Spiel. Dabei betreffen die angesprochenen Komplexe

nicht nur jeden einzelnen Unternehmer ganz konkret, sondern den gesamten Mittelstand und seine Wirtschaftskraft.

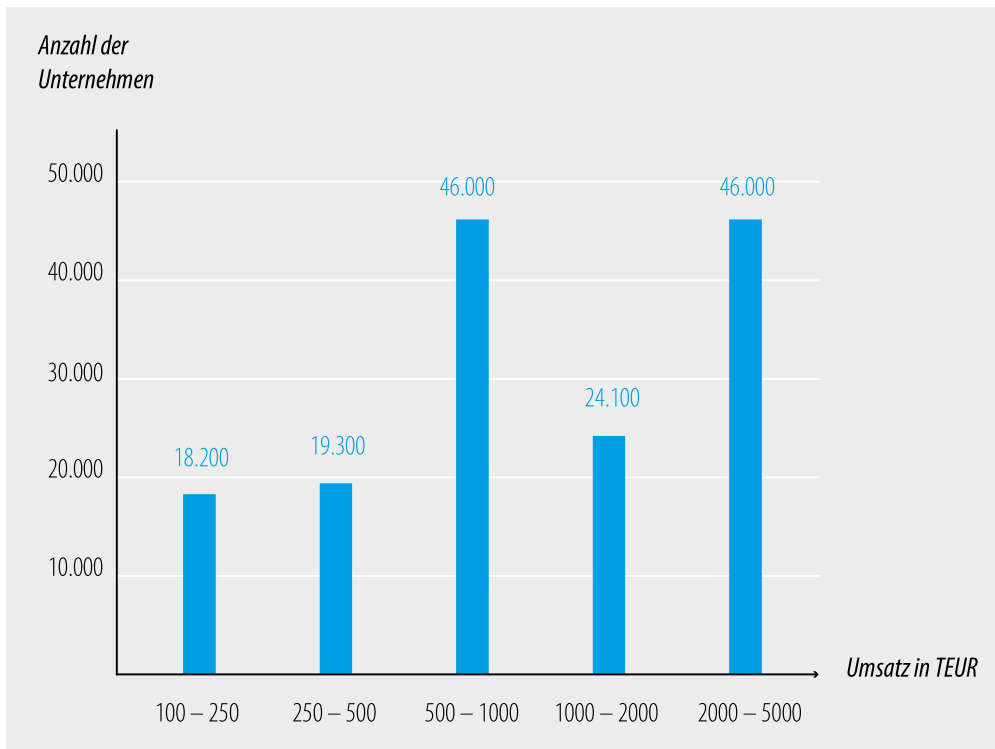


Abbildung 1: Verteilung der zur Übergabe anstehenden Unternehmen nach Umsatz. Die Zahl in den Teilstücken zeigt die Anzahl der Betriebe.

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, eigene Berechnung (2013), S. 11.

Laut dem Bonner Institut für Mittelstandsforschung stehen in der Bundesrepublik derzeit pro Jahr etwa 27.000 Nachfolgeregelungen an. Wie in Abbildung 1 ersichtlich, liegt eine Vielzahl dieser Unternehmen in der Umsatzklasse zwischen 0,5 und 1 Million Euro (34 Prozent), gefolgt von Unternehmen mit Umsätzen zwischen 1 und 2 Millionen Euro. Wie Studien zeigen, werden viele dieser Unternehmen schließlich aufgegeben, obwohl sie wirtschaftlich gesund sind (siehe Abbildung 2). Die Hauptgründe: Häufig beginnen die Inhaber zu spät mit der Regelung der Unternehmensnachfolge, es herrscht keine Klarheit über den Kaufpreis, oder die verschiedenen Parteien begehen Fehler bei der Umsetzung. Zumindest letzteres lässt sich vermeiden. Dazu ist kompetente Beratung unerlässlich.



Abbildung 2: Hemmnisse und Probleme bei Unternehmensnachfolgen

Quelle: Statista 2015

Die Unternehmensnachfolge ist mit vielen Herausforderungen und Risiken für alle Beteiligten verbunden. Um den Erfolg der Unternehmensnachfolge sicherzustellen, ist es wichtig, rechtzeitig Überlegungen hierzu anzustoßen und externe Expertise einzuholen. Der vorliegende Band kann als erste Hilfestellung dafür dienen. Wir haben versucht, die wesentlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge anschaulich und praxisnah zu beleuchten. Gemeinsam mit den Expertenbeiträgen aus den Gebieten Recht, Steuern und Vermögensverwaltung sollen Ihnen die folgenden Kapitel eine Schneise durch das Dickicht schlagen.

Wir wünschen eine spannende Lektüre und vor allem geschäftlichen Erfolg!