

Geschäftsübernahme und Unternehmensbewertung

Geschäftsübernahme

Um selbständig zu werden, muss man nicht immer ein völlig neues Unternehmen gründen. Sie können sich auch selbständig machen, in dem Sie ein schon bestehendes Geschäft übernehmen. Dies bietet sich vor allem dann an, wenn ein Unternehmer keine Nachfolger hat. Eine Geschäftsübernahme erleichtert den Schritt in die Selbständigkeit, denn neben den Geschäftsräumen, einem Warenlager und Geschäftsbeziehungen sind vor allem die Kunden schon vorhanden. Eine Geschäftsübernahme kann allerdings auch gefährlich sein, wenn nämlich der Betrieb nicht gesund ist, hohe Schulden hat und keine Erträge erwirtschaftet.

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 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 in Bankkonten, Steuererklärungen der letzten Jahre, den letzten steuerrechtlichen Betriebsprüfungsbericht, Übersicht über alle öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse der letzten 5 Jahre einsicht nehmen.
- **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 der Übergeber 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. Vertragliche Form

Für eine Geschäftsübernahme ist, wenn zu dem Geschäft kein Grundbesitz gehört grundsätzlich keine gesetzliche Form, insbesondere keine notarielle Beurkundung vorgeschrieben. Lediglich die Veräußerung eines Grundstücks muss stets durch einen Notar beurkundet werden, gleichgültig, ob das Grundstück für sich alleine oder als Teil eines Geschäftes veräußert wird. Die notarielle Form ist ferner zwingend vorgeschrieben, wenn anlässlich der Geschäftsübernahme das gesamte Vermögen übertragen wird, was bisweilen vorkommt.

Dennoch wird in allen Fällen die schriftliche Abfassung des Übernahmevertrages dringend empfohlen, um bei möglichen späteren Auseinandersetzungen nachweisen zu können, was zwischen Veräußerer und Nachfolger im einzelnen vereinbart worden ist. Dies gilt insbesondere für die notwendige eindeutige Festlegung des Umfangs des Betriebsvermögens und der zu übernehmenden Schulden.

3. 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 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 Piktation, 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 Piktation kann insbesondere Gegenstand eines „letter of intent“ sein.

4. 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.

5. 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 seit dem 1. April 2002 neu 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 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. Eine mündliche Information z.B. im Rahmen einer Betriebsversammlung reicht nicht aus.

§ 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 erheblichen Aufwand und Probleme mit sich bringt.

6. 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.

7. Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten

Hier ist zu unterscheiden, ob das übernommene Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist oder nicht. Handelt es sich um die Übernahme einer ins Handelsregister eingetragenen Firma und deren Fortführung unter dem bisherigen Firmennamen, so besteht nach §§ 25, 344, 346 des Handelsgesetzbuches (HGB) eine generelle Haftung des Nachfolgers für alle im Betrieb begründeten Verbindlichkeiten des früheren Inhabers.

Dies betrifft sowohl beispielsweise Vergütungsansprüche aus Dienstverhältnissen, Ansprüche aus Wettbewerbsklauseln als auch rückständige Versicherungsprämien. Gegen diese Haftung für frühere Verbindlichkeiten kann sich der Erwerber nur dadurch schützen, dass er mit dem Veräußerer eine abweichende vertragliche Vereinbarung trifft und diese im Handelsregister eintragen lässt.

Ein vertraglicher Haftungsausschluss ist allerdings gegenüber Außenstehenden nur wirksam, wenn die entsprechende Haftungsbeschränkung im Handelsregister eingetragen oder dem einzelnen Gläubiger ausdrücklich mitgeteilt ist (§ 25 Abs. 2 HGB). Der anmeldepflichtige Ausschluss einer Übernahme der Verbindlichkeiten des bisherigen Geschäftsinhabers muss unverzüglich nach der Vereinbarung, möglichst mit dem Beginn der Geschäftsführung durch den Käufer erfolgen.

Die Rechtsprechung hat bereits eine Bekanntmachung, die fünf bzw. 14 Tage nachdem der Geschäftserwerb erfolgt ist, als verspätet betrachtet und damit als wirkungslos erklärt. Eine schnelle Eintragung ins Handelsregister liegt daher im Interesse des Nachfolgers.

8. 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.

9. 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.

Das bisher Gesagte betraf den Fall, dass die im Handelsregister eingetragene Firma vom Erwerber fortgeführt wird.

Wird eine eingetragene Firma ohne den bisher benutzten Firmennamen weitergeführt, haftet der Nachfolger für frühere Verbindlichkeiten nur, wenn die Haftung vertraglich besonders vereinbart und die Übernahme der Verbindlichkeiten vom Erwerber handelsüblich bekannt gemacht worden ist (§ 25 Abs. 3 HGB). Es ist daher wichtig, dass auch in diesem Falle der Kaufvertrag darüber die notwendigen Bestimmungen enthält.

Handelt es sich bei dem übernommenen Geschäft nicht um eine im Handelsregister eingetragene Firma, sondern um ein so genanntes kleingewerbliches Unternehmen, gelten die vorstehend genannten Bestimmungen nicht. Eine Haftung des Erwerbers besteht in diesem Falle für frühere Geschäftsschulden nur bei einer entsprechenden vertraglichen Vereinbarung.

10. Haftung für betriebliche Steuern

Wenn jemand von einem anderen einen Betrieb erwirbt, haftet er auch für die Steuern seines Vorgängers. Das gilt allerdings nur für die so genannten Betriebssteuern und Steuerabzugsbeträge.

Zu den wichtigsten Betriebssteuern gehören vor allem: Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Kfz-Steuer für betrieblich genutzte Fahrzeuge usw. Keine Haftung also z. B. für persönliche Steuern wie Einkommens-, Vermögens-, Erbschafts-, Grunderwerbssteuer und auch nicht für die Zölle.

Diese Haftung für Steuern kann nicht durch einen Vertrag mit dem Veräußerer ausgeschlossen werden. Sie beschränkt sich allerdings auf das übernommene Vermögen. Sehr schwierig ist die Feststellung, ob Steuerrückstände bestehen, für die man haften muss. Das Finanzamt muss sich wegen des Steuergeheimnisses in Schweigen hüllen. Anspruch auf eine Prüfung durch das Finanzamt besteht nicht.

Lassen Sie also – vielleicht durch einen Steuerberater – sehr sorgfältig prüfen, ob und in welchem Umfang Sie noch mit Steuernachforderungen rechnen müssen, die ihren Vorgänger betreffen. Es kann sich unter Umständen empfehlen, einen Teil des Kaufpreises einzubehalten. Im Innenverhältnis – also nicht mit Wirkung nach außen – kann selbstverständlich vereinbart werden, dass der Veräußerer dem Erwerber die Steuernachforderungen ersetzt, die noch in seine Zeit fallen.

11. Recht auf Firmenfortführung

Gemäß der §§ 22 ff HGB muss bei einer Firmenfortführung der Firmenkern der bisher im Handelsregister eingetragenen Firma unverändert fortgeführt werden. Geändert werden dürfen nur so genannte Firmenzusätze. Es bleibt aber dem Erwerber unbenommen, einen das Nachfolgeverhältnis mitteilenden Zusatz beizufügen ("Peter Müller Nachf. Franz Schulze"). Weist allerdings ein Firmenzusatz auf eine Gesellschaft hin (OHG, KG, GMBH oder "et Co"), müssen bei einer Änderung der Rechtsform diese Zusätze abgelegt bzw. den veränderten Verhältnissen angepasst werden. Dies gilt vor allem, wenn ein Einzelkaufmann das Handelsgeschäft einer OHG, KG, GmbH oder AG erwirbt; er muss entsprechende Rechtsformzusätze weglassen. Durchbrochen werden kann auch diese Regel dadurch, dass dem Firmennamen ein Inhaber- oder Nachfolgerzusatz beigefügt wird. Wenn also der Einzelkaufmann das Unternehmen der "Müller OHG" fortführen möchte, kann er den Rechtsformzusatz "OHG" beibehalten, sofern er "Müller OHG", Inh. Franz Schulze firmiert.

Ist ein Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen, besteht grundsätzlich ein Recht zur Weiterführung des bisherigen Namens nicht. In diesem Falle muss der Nachfolger unter seinem eigenen Namen auftreten. Es ist jedoch möglich, anlässlich der Geschäftsübertragung unter Mitwirkung des Verkäufers die alte Firma noch eingetragen zu lassen, sofern sie eintragungsfähig oder eintragungspflichtig gewesen wäre, um sie dann weiterzuführen. In diesen firmenrechtlichen Fragen ist ein erster Kontakt mit der Industrie- und Handelskammer anzuraten, da diese zu jeder Eintragung gehört wird. Dies erleichtert in der Regel dann auch die notarielle Veraktung beim Notar.

12. Haftung für Mängel

Ist ein Geschäft übernommen worden, bei dem sich nach Abschluss des Kaufvertrages herausstellt, dass es Mängel aufweist, finden die §§ 434 ff BGB über die Mängelhaftung Anwendung.

In der Praxis wird eine Gewährleistung allerdings üblicherweise ausgeschlossen. Was die Bewertung betrifft, sei auf den Abschnitt "Berechnung des Wertes eines Betriebes" verwiesen.

13. Behandlung bestehender Verträge

Generell ist zu beachten, dass jede Firmenübertragung einen Schuldnerwechsel darstellt, welcher der Zustimmung der Gläubiger bedarf.

◆ Mietverträge

als Grundsatz kann gelten, dass auch ein Mietverhältnis nur mit Zustimmung des bisherigen Vermieters auf den Erwerber übertragen werden kann. Beim Verkauf eines Ladengeschäftes in gemieteten Räumen hat der Verkäufer zu veranlassen, dass der Vermieter der Übernahme des Mietvertrages durch den Käufer zustimmt.

◆ Lieferverträge

Auch insoweit ist in jedem Fall eine Absprache mit den Lieferanten notwendig.

◆ Arbeitsverträge

Der Erwerber tritt gemäß § 613 a BGB in alle Rechte und Pflichten aus bestehenden Arbeitsverträgen ein. Diese zwingende Vorschrift kann nicht abgedungen werden. Hier ist auch auf die eventuelle Übernahme betrieblicher Altersversorgungen und entsprechender Anwartschaften zu achten.

◆ Kreditverträge

Grundsätzlich ist die Zustimmung des Gläubigers notwendig. Es besteht aber die Möglichkeit, mit den Kreditgebern zu vereinbaren, dass der Erwerber in bestehende Verträge einsteigt oder mit ihm ein neuer Vertrag abgeschlossen wird. In jedem Fall ist vor Abschluss eines Übernahmevertrages ein Kontakt mit der Bank zweckmäßig.

◆ Versicherungsverträge

Der Erwerber des Unternehmens tritt, wenn nichts anderes vereinbart wird, nach dem Versicherungsvertragsgesetz in bestehende Verträge ein.

◆ Konkurrenzklausel

Zwar ist ein örtlich begrenztes Wettbewerbsverbot allgemein üblich, doch empfiehlt es sich, im Kaufvertrag eine Wettbewerbsklausel schriftlich zu vereinbaren und ihren Umfang präzise festzulegen. Für den Fall eines Verstoßes gegen das Konkurrenzverbot ist es zweckmäßig, eine Vertragsstrafe zu verabreden.

Auch bei einer möglichen **Weiterarbeit des bisherigen Inhabers** im Unternehmen des Nachfolgers, sollten die Befugnisse des Veräußerers genau umschrieben werden.

14. Werbemaßnahmen

Eine Geschäftsübernahme wird man regelmäßig durch spezielle Werbemaßnahmen gegenüber der Kundschaft ankündigen. Dazu stehen Ihnen vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung.

Im Rahmen dieses Merkblattes konnten nur die wichtigsten Gesichtspunkte behandelt werden, die bei einer Geschäftsübernahme zu beachten sind. In jedem Falle muss sich der Erwerber eingehend beraten lassen, bevor er einen entsprechenden Übernahmevertrag beschließt. Grundsätzlich sollte ein Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer eingeschaltet werden, hinsichtlich firmenrechtlicher und vertraglicher Fragen auch ein Notar bzw. Anwalt.

Generell gilt: Der künftige Inhaber sollte nicht unter Zeitdruck verhandeln und muss den ihm angetragenen Vertragsentwurf sorgfältig prüfen, weil sonst Fehler begangen werden könnten, die später schwer oder gar nicht mehr zu korrigieren sind.

Sollten Sie als Existenzgründer ein bereits bestehendes Unternehmen übernehmen wollen, dann setzen Sie sich mit Ihrer IHK in Verbindung. Die Unternehmensbörse nexxt-change (www.nexxt-change.org) stellt eine gute Plattform für beide Seiten dar. Sprechen Sie Ihre IHK vor Ort an.

15. Abwicklung der Kaufpreiszahlung

Bei Barzahlung steht für den Übernehmer der Gesichtspunkt der Sicherung seines Vermögens im Vordergrund. Es empfiehlt sich in jedem Falle eine Abwicklung Zug um Zug.

Eine Verrentung der Kaufpreiszahlung bietet sich in erster Linie an, wenn der Verkäufer dadurch seine Versorgung auf Lebenszeit erreichen will. Dabei spielt für den Veräußerer die Frage der Wertsicherung eine große Rolle.

Derartige Wertsicherungsklauseln in Verträgen, durch die Rentenansprüche gesichert werden sollen, sind unter den Voraussetzungen des Preisklauselgesetzes zulässig (vgl. insbesondere Punkt 3 des Preisklauselgesetzes).

Unternehmensbewertung

Insbesondere im Zusammenhang mit den gestiegenen Fällen der Unternehmer- Nachfolge ist der Wunsch nach einer Bewertung des zur Übergabe anstehenden Unternehmens deutlich gestiegen. Dieser Trend wird sich auch in den nächsten Jahren verstärkt fortsetzen.

Aber auf die eindeutige Frage " Was ist mein Unternehmen wert?" wird es keine ebenso eindeutige Antwort geben. Denn: Den objektiven und richtigen Kaufpreis für ein Unternehmen gibt es nicht. Dennoch hilft die Bewertung, eine Orientierung zu geben und grobe Fehleinschätzungen über den Unternehmenswert zu verhindern.

Wer sein Unternehmen verkaufen möchte, sollte sich frühzeitig um eine Bewertung bemühen und ggf. durch wertsteigernde Maßnahmen ergänzen. Dann ist es möglich, aus einer gestärkten Position heraus zu verkaufen. Der Verkauf aus einer Zwangslage heraus (schlechte Ertragslage, Krankheit oder Tod des Unternehmers) wird den Kaufpreis deutlich reduzieren.

Der Verkäufer hat oft wesentlich höhere Kaufpreisvorstellung als der Käufer, da er in dem Unternehmen sein Lebenswerk sieht, das er mit hohem persönlichen Einsatz und Verzicht aufgebaut hat. Dies möchte er im Kaufpreis berücksichtigt sehen.

Für den Käufer dagegen spielen diese Überlegungen kaum eine Rolle, da er diese ideellen Werte zu Recht nicht mit bezahlen möchte. Zum anderen wird er Schwachstellen im Unternehmen suchen und auch finden und diese zur Preisminderung nutzen.

Daher ist erstes Ziel einer Unternehmensbewertung, einen gerechten Kaufpreis für das Unternehmen bzw. seine Anteile zu finden und sodann abzustimmen, ob dieser Kaufpreis und der daraus resultierende Kapitaldienst aus den künftigen Unternehmenserträgen erwirtschaftet werden kann.

Von so genannten "Praktiker-Methoden", die den Kaufpreis als Prozent-Satz vom Umsatz errechnen, muss dringend abgeraten werden.

Die Bewertungsverfahren

Die bekanntesten Verfahren der Unternehmensbewertung lassen sich mit folgender Übersicht darstellen :

Substanzwertverfahren

Hier wird versucht, die Kosten zu ermitteln, die entstehen würden, wenn man den Betrieb auf der "grünen Wiese" im gegenwärtigen Zustand neu errichten wollte.

Vereinfacht kann dies wie folgt aussehen :

- Anschaffungs- oder Herstellungskosten (AHK)
- . / . bislang auf die AHK angefallene Abschreibungen
- . / . Fremdkapital
- + geschätzter Wert der immateriellen Güter (Patente, Lizenzen, Rechte u.ä.)

= Substanzwert

Das Substanzwertverfahren kann in folgenden Fällen im Vordergrund stehen :

- wenn der weit überwiegende Teil des Unternehmensvermögens in Immobilienwerten und Anlagen besteht
- als Mindestwert, wenn der Ertragswert des Unternehmens kleiner oder gar negativ ist.

Denn Substanz dient in erster Linie dazu, Ertrag zu schaffen. Dagegen wäre es falsch, wenn für einen Dienstleister, der überwiegend mit gemieteten und geleasten Wirtschaftsgütern arbeitet, das Substanzwertverfahren eingesetzt würde.

Die Differenz zwischen Substanz- und Ertragswert wird gelegentlich auch als Firmenwert oder Good-will bezeichnet.

Liquidationswertverfahren

Hier wird unterstellt, dass das Unternehmen aufgegeben wird. In diesem Fall wird geschätzt, welche Verkaufserlöse die Wirtschaftsgüter erzielen könnten, wenn sie einzeln verkauft werden. Die Summe dieser geschätzten Verkaufserlöse stellt dann den Liquidationserlös dar.

Es liegt auf der Hand, dass dieses Verfahren viele kaufpreissteigernde Faktoren außer acht lässt und damit für den Verkäufer den ungünstigsten Wert darstellt.

Ertragswertverfahren

Dieses Verfahren hat sich mittlerweile durchgesetzt und ist von der Rechtsprechung als das sinnvollste anerkannt. Dahinter steht folgende Überlegung: Die künftigen Erträge des Unternehmens für z.B. die folgenden fünf Jahre werden auf den heutigen Tag abgezinst und addiert. Daraus erhält man den so genannten Barwert, der dann einen Kaufpreis für das Unternehmen darstellt.

1. Schritt :

Ermittlung der Betriebsergebnisse der letzten drei Jahre aus den Gewinn- und Verlustrechnungen des Unternehmens.

2. Schritt :

Bereinigen der Betriebsergebnisse um alle außerordentlichen Erträge und Aufwendungen, die nichts mit dem normalen Betriebsgeschehen zu tun haben. Den Gewinnen werden u.a. hinzu gerechnet: Kosten für einen Umzug, nicht durch Versicherungen gedeckte Schadensfälle, Renovierungsaufwand, Spenden, Veräußerungsverluste aus Verkäufen unter Buchwert, Sonderabschreibungen, Bewertungsabschläge.

Abgezogen werden von den Gewinnen: Gewinnerhöhungen aus der Auflösung steuerfreier und auch stiller Reserven, Zulagen und Zuschüsse, Veräußerungsgewinne aus Verkäufen über Buchwert, nicht abzugsfähige Betriebsausgaben. Wenn ein mitarbeitendes Familienmitglied für seine

Tätigkeit geringer als ein fremder dritter Angestellter entlohnt wird, so ist diese Differenz ebenfalls abzuziehen; ebenso sind nicht enthaltende Kosten für kalkulatorische Abschreibungen, Unternehmerlohn, Zinsen, Miete* abzuziehen.

3. Schritt :

Ermittlung des Durchschnittes der in Schritt 2 bereinigten Betriebsergebnisse der letzten drei Jahre. Dieses Ergebnis wird auch als das nachhaltig erzielbare Betriebsergebnis bei Weiterführung des Unternehmens bezeichnet.

4. Schritt :

-> jetzt führen 2 Wege weiter:

1. Es wird unterstellt, dass dieses Ergebnis auch in den folgenden, in der Regel fünf Jahren erzielt werden kann. Deshalb wird dieses durchschnittliche und bereinigte Betriebsergebnis auf den heutigen Tag mit einem Zinssatz abgezinst, der sich am langfristigen Zins von z.B. Bundesobligationen zzgl. eines Zinsaufschlages zur Abgeltung des Unternehmer-Risikos orientiert.
2. Ausgehend von den bereinigten Ergebnissen der Vergangenheit wird unter Einbeziehung künftiger Entwicklungen eine Unternehmensplanung für die nächsten fünf Jahre erarbeitet. Erst die daraus resultierenden Betriebsergebnisse werden abgezinst.

**kalkulatorische Abschreibungen = Wenn die an den Anschaffungs- und Herstellungskosten orientierte steuerlich Abschreibung kleiner ist als die an dem Wiederbeschaffungswert orientierte tatsächliche Abschreibung.
kalkulatorischer Unternehmerlohn = als Vergütung für den Unternehmer; hier sollte ein Betrag vom Gewinn abgezogen werden, der dem Lohn entspricht, den man einem dritten Fremden für diese Arbeit zahlen müsste.
kalkulatorische Zinsen = Zinsen für das Kapital, das der Unternehmer dem Unternehmen zur Verfügung gestellt hat.*

kalkulatorische Miete = Miete für eigengenutzte Räume.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn, Zinsen und Miete sind nur bei der Bewertung von Einzelfirmen anzusetzen. Für diese Bewertung sollten u.a. folgende Unterlagen herangezogen werden :

1. Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre
2. Status des laufenden Jahres
3. Darlehens-, Arbeits-, Miet-/Leasing- und andere das Unternehmen bindende Verträge
4. Gesellschaftsvertrag ggf. auch Gesellschafter-Darlehensvertrag
5. Wertgutachten zur Immobilie
6. Mitarbeiterspiegel mit Qualifikation, Alter, Entlohnung, Pensionsansprüchen etc.
7. Angaben zum Produktionsprogramm
8. Kundenstruktur mit Zahlungsvereinbarungen
9. Auftragsstruktur
10. Lieferantenstruktur mit Zahlungsvereinbarungen

Das Ertragswertverfahren führt dann in die Irre, wenn das Unternehmen über hohe Immobilienwerte verfügt, wenn der Ertragswert kleiner als der Substanzwert ist oder wenn der Ertragswert negativ und der Substanzwert positiv ist.

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 dadurch, indem man festlegt, dass z.B. der Ertragswert ein Gewicht von 75% am Gesamtwert haben soll. Demzufolge ist der Ertragswert mit 0,75 und der Substanzwert mit 0,25 zu multiplizieren:

$$\begin{aligned} & (\text{Ertragswert} \times 0,75) + (\text{Substanzwert} \times 0,25) \\ & = \text{Gesamtwert des Unternehmens.} \end{aligned}$$

Verfahren nach der Kapitaldienstgrenze

Dieses in der Praxis entwickelte Verfahren ermittelt zunächst den maximal tragfähigen, zusätzlichen Kapitaldienst (zusätzlich, weil über den betriebsbedingten Mittelbedarf hinaus), der von den erwarteten Umsätzen und Erträgen aus den nächsten 5-10 Jahre getragen werden kann. Dieser zusätzlich tragbare Kapitaldienst spiegelt ein zusätzliches maximales Kreditvolumen wider, dass das Unternehmen tragen kann.

Dieses Kreditvolumen stellt nun die obere Preisgrenze für den Unternehmenswert dar.

Ihr Ansprechpartner zu Fragen der Existenzgründung und öffentlichen Finanzierungshilfen bei der IHK Koblenz ist:

Markus Elz
Tel : 0261 106-262
elz@koblenz.ihk.de

Daniela Breuer
Tel. 0261-106-261
breuer@koblenz.ihk.de

Stand: Januar 2017

Für die Richtigkeit aller Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.