

## Varianten der Nachfolgeregelung

Im Folgenden werden die Gestaltungsmöglichkeiten der Übergabe beschrieben. Die unterschiedlichen Varianten und deren Konsequenzen sollten mit dem Unternehmensberater, dem Steuerberater, dem Rechtsanwalt und der Familie diskutiert werden.

### 1. Familieninterne Nachfolge oder externe Nachfolgeregelung?

Es ist naheliegend, bei der Übergabe des Unternehmens an ein geeignetes Familienmitglied zu denken. Um den klassischen Generationskonflikt zu vermeiden, ist hierzu eine gründliche Information und das gemeinsame offene Gespräch aller Familienmitglieder notwendig.

Die folgenden Formen für eine Nachfolgeregelung können sowohl bei familieninterne als auch bei externen Lösungen angewendet werden:

- Verkauf gegen Einmalzahlung
- Verkauf gegen wiederkehrende Leistungen wie z. B. Rente, Raten oder dauernde Lasten
- Unternehmensnachfolge im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge
- Schrittweise Übertragung auf Familienmitglieder durch Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft

**TIPP:** Sie sollten Ihrem Nachfolger schon bald nach Eintritt in das Familienunternehmen eigene Verantwortungsbereiche übertragen und diese stetig erweitern! Schenken Sie Ihrem Nachfolger Vertrauen! Nur dann wird er auch das Vertrauen der Mitarbeiter und Geschäftspartner gewinnen!

### 2. Verkauf

Die Veräußerung eines Unternehmens ist eine umfangreiche Aufgabe. Daher ist es nötig, den Unternehmensverkauf strategisch vorzubereiten. Je besser ein Unternehmen organisiert und strukturiert ist, desto leichter lässt es sich verkaufen. Die Vorbereitungen erfordern Zeit. Defizite bei den Vorbereitungen schwächen die Verhandlungsposition und wirken sich negativ auf den Verkaufspreis aus. Verkaufszeitpunkt und Verkaufsgrund sind entscheidende Faktoren für den zu erzielenden Verkaufspreis.

Im Folgenden werden einige Formen des Verkaufs dargestellt.

#### Verkauf gegen Einmalzahlung

Das Unternehmen wird gegen eine einmalige Zahlung an einen Nachfolger verkauft. Bei dieser Variante ist der Verkäufer nicht von dem unternehmerischen Geschick des Nachfolgers abhängig, der Käufer hat ab sofort freie Verfügungsgewalt.

### **Verkauf gegen wiederkehrende Leistungen**

Der Nachfolger zahlt den vereinbarten Kaufpreis nicht in einem Betrag. Vielmehr wird der Kaufpreis auf Basis von Rente, Raten oder einer dauernden Last über einen längeren Zeitraum entrichtet. Der Vorteil für den Käufer besteht darin, dass er gegebenenfalls nicht auf eine Fremdfinanzierung angewiesen ist. Nachteilig dabei ist, dass der Verkäufer vom Erfolg seines Nachfolgers abhängig ist. Wiederkehrende Leistungen lassen sich aber z.B. auch mit einer Hypothek absichern.

- Beim Verkauf eines Betriebes gegen eine Rente wird zwischen der betrieblichen Veräußerungsrente und der betrieblichen Versorgungsrente unterschieden. Eine Veräußerungsrente liegt vor, wenn die Rente eine angemessene Gegenleistung für das übertragende Unternehmen darstellt. Dient die Rente hingegen in erster Linie dazu, den Lebensunterhalt des ausscheidenden Unternehmers zu sichern, spricht man von einer betrieblichen Versorgungsrente. Beide Formen können als Leibrente (Laufzeit hängt vom Leben einer oder mehrerer Personen ab) oder Zeitrente (feste Laufzeit) gestaltet werden.
- Bei einer Ratenzahlung handelt es sich um eine Aufteilung des Kaufpreises, die dem Nachfolger die Finanzierung erleichtert. Die Zahlungen erstrecken sich über einen im Voraus eindeutig festgelegten Zeitraum.
- Eine dauernde Last besteht aus wiederkehrenden Aufwendungen über einen Mindestzeitraum von zehn Jahren. Dauernde Lasten unterscheiden sich von Renten insbesondere dadurch, dass sie keine gleichmäßigen oder gleichbleibenden Leistungen voraussetzen. Sie können sich z.B. an der Umsatzhöhe des Unternehmens oder an den Lebenshaltungskosten des Verkäufers orientieren.

### **Schrittweise Übertragung durch Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft**

Die schrittweise Übertragung eines Unternehmens an Familienmitglieder oder familienexterne Personen kann auch durch die Gründung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft erfolgen. Dies hat den Vorteil, dass die Übergabe in Etappen erfolgen kann. Der Nachfolger wird am Betrieb beteiligt und somit zum Mitgesellschafter.

### **3. Verpachtung**

In allen Fällen der Veräußerung des Unternehmens und auch im Fall der Schenkung geht das Eigentum an den Nachfolger über. Ist der Unternehmer nicht oder noch nicht bereit, diesen Schritt zu gehen, besteht die Möglichkeit, das Unternehmen zu verpachten. Dem Unternehmer können somit laufende Einnahmen gesichert werden.

### **4. Vermietung**

Bei einer Vermietung werden dem Nachfolger in der Regel lediglich die Betriebsräume zur Nutzung gegen Entgelt überlassen. Im Unterschied zur Verpachtung kauft der Nachfolger in diesem Fall beispielsweise die Einrichtung und die Maschinen. Dies bedeutet aber im steuerlichen Sinne eine Unternehmensaufgabe mit der Konsequenz, dass die stillen Reserven aufgelöst und versteuert werden müssen.

### **5. Management-Buy-Out (MBO)**

Wenn kein Nachfolger innerhalb der Familie gefunden wird, besteht die Möglichkeit, das Unternehmen an das eigene Management zu veräußern. Vorteil: Der neue Eigentümer kennt sich bestens im Unternehmen aus. Dies kann die Verkaufsverhandlungen erleichtern und auch das Risiko späterer Inanspruchnahme (z. B. wegen Mängelgewährleistung oder Täuschung) deutlich reduzieren. Nachteil: Durch "Betriebsblindheit" sind weniger Innovationen im Unternehmen zu erwarten.

### **6. Management-Buy-In (MBI)**

Wenn ein Unternehmen von externen Managern übernommen wird, spricht man von einem Management-Buy-In. Vorteil: Mit dem neuen Eigentümer kommen neue Impulse in das Unternehmen. Nachteil: Die Einarbeitungszeit ist länger. Möglich ist auch eine Mischform aus Management-Buy-Out und -Buy-In. Dies kann zum Beispiel dann sinnvoll sein, wenn die internen Manager allein nicht genügend Kapital aufbringen können.

### **7. Stiftung**

Besteht der Wunsch, das Unternehmen unabhängig von den Nachkommen zu erhalten, eignet sich dafür die Gründung einer Stiftung. Das Besondere an einer Stiftung ist, dass sie keinen Eigentümer oder Gesellschafter benötigt. Die Stiftung gehört sich sozusagen selbst. Ihre rechtliche Selbständigkeit ist in den §§ 80 – 88 des Bürgerlichen Gesetzbuches definiert. Charakteristisch dabei ist die juristische Trennung des Stiftungsvermögens vom Stifter und dessen Nachkommen. Die Erben sind von der Unternehmensnachfolge ausgeschlossen, also praktisch "enterbt". Das Unternehmen zerfällt nicht in einzelne Erbteile, sondern bleibt durch die Stiftung erhalten. Die Stiftung ist eine vielfältig ausgestaltbare Rechtsform. Das Gesetz schreibt nur sehr wenig Zwingendes vor.

Eine Form der Stiftung ist die so genannte Doppelstiftung, eine Kombination aus einer gemeinnützigen Stiftung und einer Familienstiftung. Bei der Doppelstiftung behalten Sie das Sagen, können aber Ihre Erbschaft- und Vermögensteuer minimieren.

### **8. Gang an die Börse (Going Public)**

Bei der Regelung der Nachfolge und zur Erleichterung der Suche nach einem geeigneten Nachfolger kann es sinnvoll sein, die Einheit von Kapitaleigner und Geschäftsführung aufzulösen. Eine Möglichkeit hierzu ist, das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Die Börseneinführung eines Unternehmens ist jedoch an Mindestvoraussetzungen geknüpft:

- Jahresumsatz bei produzierenden Unternehmen grundsätzlich höher als 25 Mio. EUR
- gute Ertragsituation
- etablierte Marktstellung
- gute Perspektiven der Unternehmensentwicklung

Die Börseneinführung ist ein langwieriger Prozess. Es muss ein umfangreiches Informationssystem sowie eine klare Organisations- und Führungsstruktur geschaffen werden.

### **Kleine Aktiengesellschaft**

Die Einordnung einer Gesellschaft als kleine AG erfolgt nicht anhand der tatsächlichen Größenverhältnisse

gemessen am Umsatz oder den Mitarbeiterzahlen, sondern aufgrund der Nichtteilhabe am Kapitalmarkt. Dabei ist sogar die Gründung einer Ein-Personen-AG möglich. Kleine Aktiengesellschaften unterliegen vereinfachten Bestimmungen, die wichtigsten sind:

- Die kleine AG ist von der Arbeitnehmermitbestimmung im Aufsichtsrat bei weniger als 500 Arbeitnehmern befreit.
- Es gelten erhebliche Erleichterungen für die Durchführung und Dokumentation der Hauptversammlung.
- Die Dispositionsbefugnisse der Aktionäre hinsichtlich der Gewinnverwendung können durch eine entsprechende Gestaltung der Satzung der AG gestärkt werden.

### **Neue Marktsegmente an der Wertpapierbörsen**

Durch neue Börsensegmente, wie zum Beispiel den "start-up-market" an der Hanseatischen Wertpapierbörse Hamburg oder dem "Neuen Markt" an der Deutschen Börse in Frankfurt, soll es kleineren Aktiengesellschaften ebenfalls ermöglicht werden, ihren Eigenkapitalbedarf über die Börse zu decken. Die Unternehmenswerte, die in den neuen Märkten gelistet werden, werden in der Regel dem Freiverkehr zugeordnet. Es besteht seitens der Unternehmen jedoch kein Anspruch in die neuen Börsensegmente einbezogen zu werden. Hierüber entscheidet der Freiverkehrsausschuss der jeweiligen Börse. Charakteristisch für die neuen Märkte sind die vereinfachten Zulassungsbedingungen wie zum Beispiel:

- Geringere Börsenkapitalisierung (Aktienkapital von mindestens 250.000 EUR Nennbetrag) für die Zulassung zum Handel.
- Abgeschwächte Publizitäts- und Prospekthaftungsbedingungen.
- Unternehmen erhalten einen "Betreuer" (zum Beispiel ein zum Handel zugelassenes Kreditinstitut, ein Wertpapierhandelshaus oder ein Maklerunternehmen), der vornehmlich mit der Schaffung von Liquidität in der Aktie und der Information über das Unternehmen betraut ist.

Ansonsten gelten ähnliche Anforderungen wie bei einem normalen Börsengang.

**Ihre Ansprechpartner zu Fragen der Geschäftsübernahme-übergabe und öffentlichen Finanzierungshilfen in den IHK-Starterzentren Pfalz sind:**

Dipl.-Kfm. Steffen Blaga, **Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz**

Tel 0621 5904-2100, Fax 0621 5904-2104, Email: [steffen.blaga@pfalz.ihk24.de](mailto:steffen.blaga@pfalz.ihk24.de)

Dipl.-Kfm. Thorsten Tschirner, **Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz**

Tel. 0621 5904-2103, Fax 0621 5904-2104, Email: [thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de](mailto:thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de)

Dipl.-Phys. Marc Watgen, **Starterzentrum Landau-Südpfalz**

Tel.:06341 971-2511, Fax 06341 2514, Email: [marc.watgen@pfalz.ihk24.de](mailto:marc.watgen@pfalz.ihk24.de)

Ass. jur. Michael Schaum, **Starterzentrum Kaiserslautern-Nordwestpfalz**

Tel. 0631 41448-2701, Fax 0631 41448-2704, Email: [michael.schaum@pfalz.ihk24.de](mailto:michael.schaum@pfalz.ihk24.de)

Gabriele Westerkamp, **Starterzentrum Pirmasens-Südwestpfalz**

Tel. 06331 523-2615, Fax 06331 523-2614, Email: [gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de](mailto:gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de)

#### **Rechtsfragen**

Ass. jur. Heinrich Jöckel, Tel. 0621 5904-2010, Fax 0621 5904-2014,

Email: [heinrich.joeckel@pfalz.ihk24.de](mailto:heinrich.joeckel@pfalz.ihk24.de)

Ass.-jur. Heiko Lenz, Tel. 0621 5904-2020, Fax 0621 5904-2014,

Email: [heiko.lenz@pfalz.ihk24.de](mailto:heiko.lenz@pfalz.ihk24.de)

#### **Firmenrecht**

Ass. jur. Jeanette Ludwicki, Tel.:0621 5904-2030, Fax 0621 5904-2034,

Email: [jeanette.ludwicki@pfalz.ihk24.de](mailto:jeanette.ludwicki@pfalz.ihk24.de)

Stand: 2015

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

Quelle: IHK Darmstadt