



Industrie- und Handelskammer
zu Dortmund

Merkblatt "Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme"

Kontakt: Ass. Jost Leuchtenberg, j.leuchtenberg@dortmund.ihk.de (Stand: Februar 2021)

1 Informationen über das zu erwerbende Unternehmen

Damit es bei und vor allem nach einer Betriebsübernahme kein böses Erwachen gibt, sollten Sie sich vorab gründlich über das zu erwerbende Unternehmen informieren und sich vor allem einen gründlichen Überblick über dessen wirtschaftliche Situation verschaffen. Ziehen Sie dabei Experten wie Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, technische Gutachter und Juristen zu Rate. Die Erstellung einer soliden Analyse der Situation des Unternehmens mit allen relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten, des Ertragspotentials sowie der Qualität der Mitarbeiter wird als "Due Diligence" bezeichnet. Dabei werden auch die im Unternehmen enthaltenen Risiken aufgedeckt und Sie erhalten eine tragfähige Grundlage für Ihre Verhandlungen über den Kaufpreis. Informieren sollten Sie sich stets über:

- **Standort:** Lage, Straßenanbindung, Nachbarn, evtl. zukünftige Standortentwicklungen (können bei der örtlichen Baubehörde erfragt werden).
- **Ruf:** Sind die Kunden mit den Produkten bzw. Dienstleistungen des Unternehmens zufrieden? Wie beurteilen die Lieferanten die Zahlungsmoral des Unternehmens?
- **Kunden:** Welchen Kundenstamm hat das Unternehmen?
- **Mitarbeiter:** Besteht evtl. ein Personalüberhang? Werden sowohl erfahrene als auch junge, qualifizierte Nachwuchskräfte beschäftigt?
- **Zustand der Räumlichkeiten:** Festgestellte Mängel sollten Sie schriftlich dokumentieren. Ist das Grundstück mit Altlasten belastet? (Nachfrage beim Umweltamt.)
- **Zustand der Geschäftsausstattung, Maschinen, Geräte, Fuhrpark, etc.:** Lassen Sie sich z.B. 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 der nächsten 3 - 5 Jahre abschätzen können. Weiter sollten Sie Einsicht nehmen in: Bankkonten, Steuererklärungen der letzten Jahre, den letzten steuerrechtlichen Betriebsprüfungsbericht, Übersicht über alle in den letzten Jahren bezogenen öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse.
- **Konkurrenz:** Informieren Sie sich über Ihre künftigen Mitbewerber/Konkurrenten. Inwiefern unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?
- **Bestehende Verträge:** Lassen Sie sich sämtliche bestehenden Verträge zeigen und die Vollständigkeit dieser Unterlagen bestätigen. Erkundigen Sie sich nach evtl. schwebenden Rechtsstreitigkeiten, bestehenden Schutzrechten und Lizenzen.
- **Erfolg des Unternehmens im Branchenvergleich:** Überprüfen Sie anhand von Branchenkennzahlen, wie das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht.

2 Verfahren zur Bewertung von Unternehmen

2.1 Das Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren ist eine der wichtigsten Methoden zur Kaufpreisermittlung. Es 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 jedoch schwierig, weil sich nicht genau abschätzen lässt, wie sich die maßgeblichen Faktoren (z.B. Umsätze und Kosten) langfristig entwickeln werden. Die Ermittlung eines realistischen Ertragswerts erleichtert das folgende Schema. Dazu sollten Sie das komplette Zahlenmaterial in einer einheitlichen, übersichtlichen und vergleichbaren Form zusammenfassen 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 Risikoaufschlags. In der Praxis schwankt der angesetzte Kapitalisierungszinsfuß bei kleineren und mittleren Unternehmen zumeist zwischen 7 - 15 %.

2.2 Das Substanzwertverfahren

Dieses Verfahren soll den Zeitwert der Summe der Vermögensgegenstände des Unternehmens aufzeigen. Ausgangspunkt ist also die Frage: Was kostet es, ein Unternehmen gleicher Art zu errichten und alle dazugehörigen Vermögensbestandteile 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 über die Ermittlung des Liquidationswertes, d.h. die Einschätzung der aufaddierten Verkaufswerte der einzelnen Betriebsbestandteile, hergeleitet werden. Der Liquidationswert stellt aber regelmäßig den untersten Wert des Unternehmens dar. Vereinfacht kann man den Substanzwert folgendermaßen ausrechnen:

$$\begin{aligned} & \text{Anschaffungs-/ Herstellungskosten} \\ & \text{./. bislang darauf angefallene Abschreibungen} \\ & \text{./. Fremdkapital} \\ & \text{+ geschätzter Wert der immateriellen Güter (Patente, Lizenzen, Rechte, etc.)} \\ & \text{= Substanzwert} \end{aligned}$$

Die Anwendung des Substanzwertverfahrens ist sinnvoll bei Unternehmen, deren Vermögen überwiegend aus Immobilien, Maschinen, Warenlagern, Fahrzeugen etc. besteht.

2.3 Das Mittelwertverfahren

Mit Hilfe des Mittelwertverfahrens wird versucht, aus den bisweilen sehr unterschiedlichen Ergebnissen aus Ertrags- und Substanzwertverfahren einen Mittelwert zu bilden. Dazu werden Ertrags- und Substanzwert mit einer Gewichtung versehen. Aus der Addition dieser Größen wird der Unternehmenswert ermittelt. Hierzu ein Beispiel, bei dem festgelegt wurde, dass der Ertragswert ein Gewicht von 75% am Gesamtwert haben soll: Es ist also der Ertragswert mit 0,75 und der Substanzwert mit 0,25 zu multiplizieren:

$$(\text{Ertragswert} \times 0,75) + (\text{Substanzwert} \times 0,25) = \text{Gesamtwert des Unternehmens}$$

Hinter dem in diesem Zusammenhang immer wieder gehörten Begriff des sog. Firmenwerts verbirgt sich ein nicht gegenständlicher Wert, wie ihn z.B. ein solider Kundenstamm oder eine besonders qualifizierte und motivierte Belegschaft darstellt. Einen positiven Firmenwert kann es nur geben, wenn der Ertragswert größer als der Substanzwert ist:

$$\begin{array}{r} \text{Ertragswert} \\ \text{./. Substanzwert} \\ \hline = \text{Firmenwert} \end{array}$$

2.4 Das Umsatzverfahren

Dieses Verfahren ist zwar sehr einfach, aber auch weniger brauchbar zur verlässlichen Bewertung von Unternehmen. Es kann allerdings dazu dienen, einen ersten Eindruck vom Unternehmenswert zu erhalten. Dieser ergibt sich nach dem Umsatzverfahren aus dem bisher erzielten Jahresumsatz, der mit einem bestimmten Faktor multipliziert wird. Dieser Faktor hängt von der Parteivereinbarung und der jeweiligen Branchenübung ab. In manchen Branchen findet sich auch eine Bewertung anhand des jährlichen Warenumsatzes, z.B. bei Gaststätten etwa nach dem Bierumsatz; Zeitungsverlage werden oft nach der Anzahl ihrer Abonnenten beurteilt.

2.5 Das Liquidationsverfahren

Dieses Verfahren gibt den („Zerschlagungs-“)Wert an, den ein Unternehmen aufwiese, wenn man es kaufen und dann liquidieren - also aufgeben - würde. Hier liegt auch der Unterschied zum Substanzwert, der ein Fortführungswert ist. Der Liquidationswert ist der Wert, der sich bei einer Veräußerung der einzelnen Vermögensbestandteile nach Tilgung der Schulden ergibt:

Liquidationswert der Wirtschaftsgüter (Preis, den man erzielt, wenn alle Wirtschaftsgüter einzeln oder en bloc verkauft werden)

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

+ Forderungen

= Liquidationswert

2.6 Das "Stuttgarter Verfahren"

Hierbei handelt es sich um ein von der Finanzverwaltung früher verwendetes Bewertungsverfahren. GmbH-Satzungen greifen ebenfalls bisweilen auf dieses Verfahren zurück. Der Wert wird dabei vor dem Hintergrund des Vermögenswertes und der Ertragsaussichten abgeschätzt.

2.7 Die Methode der Übergewinnkapitalisierung

Bei dieser Methode besteht der Gesamtwert bzw. Kaufpreis des Unternehmens aus dem Substanzwert und einem hinzuzurechnenden Firmenwert. Der Firmenwert wird mit Hilfe der Ermittlung eines sog. Übergewinns berechnet. 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, erhält man den Übergewinn. Dieser wird nun mit einem erhöhten (Risikokapitalisierungs-)Zinsfuß kapitalisiert. Man erhält den Firmenwert. Aus Substanzwert plus Firmenwert errechnet sich nach diesem Verfahren der Kaufpreis. In der Praxis wird das Verfahren jedoch eher selten angewendet.

3 Rechtliche Aspekte bei Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme

3.1 Firmenfortführung, Forderungs- und Haftungsübergang

Wer ein Unternehmen erwirbt, kann mit Einwilligung des bisherigen Inhabers die Firma fortführen und somit vom Prinzip der Firmenbeständigkeit profitieren, § 22 Handelsgesetzbuch (HGB). Unter dieser Voraussetzung gelten auch die in dem Betrieb begründeten Forderungen den Schuldnern gegenüber als auf den Erwerber übergegangen, falls nichts Abweichendes in das Handelsregister eingetragen oder den Schuldnern mitgeteilt wird, § 25 HGB. Der "Preis" dieser Firmenfortführung ist die Gefahr der (Mit-)Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten, die vor der Übernahme im Unternehmen entstanden sind, §§ 25, 27 HGB. Gläubiger des früheren Inhabers können also

grundsätzlich dann auch den Erwerber in Anspruch nehmen. Unberührt bleibt davon natürlich die Haftung des früheren Inhabers. Dieser wird durch die Veräußerung seines Unternehmens nicht von seiner Schuld befreit. Die Gläubiger erhalten also einen zusätzlichen Schuldner. Dies gilt für Verbindlichkeiten, die aus dem übernommenen Geschäftsbetrieb herrühren und bei denen der Rechtsgrund bereits im Zeitpunkt des Inhaberwechsels gelegt (z.B. durch Vertragsabschluss begründet) war. Der Erwerber haftet natürlich nicht für nach der Unternehmensübernahme neu eingegangene Verbindlichkeiten des Veräußerers. Auch bei Dauerschuldverhältnissen haftet der Erwerber grundsätzlich für Altverbindlichkeiten. Für Verbindlichkeiten, die erst nach dem Erwerb des Unternehmens fällig werden, jedoch nur dann, wenn er auch Anspruch auf die Leistung hat.

3.2 Haftungs- bzw. Forderungsausschluss; Ausschlussfrist

Der Erwerber eines Unternehmens kann jedoch seine Haftung für Altschulden verhindern. Eine haftungsausschließende Vereinbarung zwischen dem früheren Inhaber und dem Erwerber ist den Gläubigern gegenüber wirksam, wenn sie in das Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht ist. Gleiches gilt, wenn sie den Gläubigern individuell mitgeteilt wurde, einerlei, ob dies durch den früheren Inhaber oder durch den Erwerber selbst erfolgte. Der frühere Inhaber hat ebenfalls die Möglichkeit, eine Vereinbarung mit dem Erwerber über den Ausschluss des Forderungsübergangs mit Wirkung gegenüber den Schuldnern in das Handelsregister eintragen zu lassen. Das gleiche Resultat wird erreicht, wenn der frühere Inhaber nicht in die Firmenfortführung einwilligt. § 26 HGB schreibt vor, dass Ansprüche gegen den Veräußerer gemäß § 25 HGB nach 5 Jahren erlöschen und wirkt somit zumindest risikobegrenzend. Danach können diese nur noch gegenüber dem Erwerber geltend gemacht werden. Die Ausschlussfrist beginnt gemäß § 26 Abs.1 Satz 2 HGB mit der Eintragung des Erwerbs in das Handelsregister bzw. nach § 26 Abs. 1 S. 2 2. HS HGB mit der Kundgebung der Übernahme.

3.3 Freistellungsvereinbarung

Der frühere Inhaber und der Erwerber können sich im Innenverhältnis darauf einigen, dass der Erwerber die Altverbindlichkeiten übernimmt (z.B. gegen Anrechnung auf den Kaufpreis). In diesem Fall erfüllt der Erwerber also die Verbindlichkeiten für den früheren Inhaber und stellt diesen frei. Solche Freistellungsvereinbarungen haben jedoch keine Außenwirkung und können folglich die Rechte der Gläubiger nicht „abschneiden“. Unabhängig von § 25 Abs. 1 HGB ist die Haftung des Erwerbers auch möglich durch Schuldübernahme oder Schuldbeitritt.

3.4 "Letter of intent" (Vorverträge)

Gelegentlich im Verlauf von Verhandlungen über einen Unternehmenskauf genutzte Vorverträge bzw. LOI („letter of intent“) sollen als "Absichtserklärungen" erzielte Zwischenergebnisse fixieren und zielen auf eine größere Verbindlichkeit der Verhandlungen ab. Ein LOI ist zwar formfrei gültig, sollte aber dennoch schriftlich niedergelegt werden. Beim Verkauf der Geschäftsanteile einer GmbH oder von Grundstücken ist ohnehin die notarielle Form erforderlich. Mit einer sog. Punktation werden Teilverhandlungsergebnisse schriftlich festgehalten, ohne dass eine bindende Wirkung entsteht. Hierbei sollte deutlich darauf hingewiesen werden, dass die Festschreibung der Einzelpunkte ohne bindende Wirkung für den späteren Vertragsabschluss ist. Eine solche Punktation kann insbesondere Gegenstand eines LOI sein.

3.5 Kaufvertrag

Um die mit dem Unternehmenskauf verbundenen rechtlichen Probleme zu bewältigen, sind oft umfangreiche Verträge nötig. Diese sollten von Rechtsanwälten verfasst werden, die auf dem Gebiet des Unternehmenskaufs umfassende Kenntnisse und Erfahrungen besitzen. Das zu diesem Zweck aufgewendete Geld hat sich schon in vielen Fällen nachträglich als die lohnendste "Investition" überhaupt erwiesen. Regelungen über Gewährleistung, Zusicherungen und Garantien sind wesentliche Bestandteile eines jeden Unternehmenskaufvertrages. Sich als Käufer auf die gesetzlichen Regelungen zu verlassen, bietet keine ausreichende Sicherheit.

4 Arbeitsrechtliche Aspekte

Gemäß § 613 a BGB tritt der Erwerber eines Betriebs oder Betriebsteils in die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen ein. 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 Betriebsübergangs sind unwirksam. Das Recht zur Kündigung aus anderen Gründen bleibt jedoch bestehen. Es kann also ein Rationalisierungskonzept entwickelt werden, bei dem u.a. auch die Zahl der Arbeitsplätze reduziert wird. Bei Kündigungen größeren Ausmaßes im Zusammenhang mit dem Betriebsübergang muss evtl. mit dem Betriebsrat ein Interessenausgleich bzw. Sozialplan vereinbart werden. Die wirtschaftlichen Konsequenzen, die sich hieraus ergeben, können erheblich sein. Dies sollte beim Übernahmevertrag beachtet werden. § 613 a Abs. 5 + 6 BGB schreiben bei Betriebsübergängen und Unternehmensumwandlungen eine Informationspflicht gegenüber den Arbeitnehmern vor. Erwerber und Veräußerer sind danach verpflichtet, jeden betroffenen Arbeitnehmer vor dem Übergang schriftlich über den schon feststehenden oder geplanten Zeitpunkt (§ 613 a Abs. 5 Nr. 1 BGB) und Grund des Überganges (Nr. 2) zu informieren. Nach § 613 a Abs. 5 Nr. 3 + 4 BGB müssen die betroffenen Arbeitnehmer über die für sie eintretenden rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Übergangs sowie über die für sie vorgesehenen Maßnahmen – z.B. Weiterbildungen, wenn Produktionsumstellungen oder eine Umstrukturierung anstehen oder andere Maßnahmen, die ihre berufliche Entwicklung betreffen – aufgeklärt werden. Diese Unterrichtung jedes Arbeitnehmers muss unbedingt beweiskräftig dokumentiert sein. Die Erklärung über die Unterrichtung muss den Arbeitnehmern in Textform – also als Schriftstück – übergeben werden. Eine nur mündliche Information, z.B. im Rahmen einer Betriebsversammlung, reicht dagegen nicht aus. § 613 a Abs. 6 BGB gibt dem Arbeitnehmer das Recht, dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses vom Betriebsveräußerer auf den Betriebserwerber zu widersprechen. Die Widerspruchsfrist beträgt 1 Monat nach Zugang der Unterrichtung durch den Arbeitgeber und 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 ihn zum Verlust des Arbeitsplatzes führen. Erfolgte die Unterrichtung seitens des Arbeitgebers formal nicht ordnungsgemäß, beginnt der Lauf der Widerspruchsfrist für den Arbeitnehmer nicht. Widerspricht der Arbeitnehmer, so hat er Ansprüche aus dem Kündigungsschutzgesetz gegenüber dem früheren Arbeitgeber. Dies verzögert den Unternehmensübergang insgesamt und macht ihn (noch) komplizierter.

5 Steuerrechtliche Aspekte

Wird ein Betrieb im Ganzen oder ein Teilbetrieb veräußert, erzielt der Veräußerer Einkünfte aus Gewerbebetrieb im Sinne des § 16 Einkommensteuergesetz (EStG). Der Veräußerungsgewinn, der der Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuerveranlagung zu Grunde gelegt wird, berechnet sich wie folgt:

Veräußerungspreis

./. Veräußerungskosten (z.B. Vermittlungsprovision, Notar- und Gutachterkosten, Verkehrssteuern, Beratungshonorar)

./. Betriebsvermögen im Zeitpunkt der Veräußerung

Veräußerungsgewinn

Durch die Veräußerung werden ggf. im Unternehmen vorhandene stille Reserven aufgedeckt und realisiert. Um die steuerlichen Folgen daraus abzumildern, können unter bestimmten Voraussetzungen ein Freibetrag und ein ermäßigter Steuersatz zur Anwendung gelangen. Danach ergibt sich der zu versteuernde Veräußerungsgewinn.

Dieses Merkblatt soll und kann – als Service im Rahmen der für uns zulässigen Erstberatung für unsere Mitgliedsunternehmen und Personen, die im Bezirk der IHK zu Dortmund die Gründung eines Unternehmens planen – nur erste Hinweise geben. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, ist eine Haftung – außer bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit – ausgeschlossen. Bei weiteren Fragen zum Thema sowie bei vertiefendem Beratungsbedarf holen Sie bitte den individuellen Rat eines einschlägig spezialisierten Rechtsanwalts und/oder Steuerberaters ein.
