



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Der Verkauf eines Einzelunternehmens



Industrie- und Handelskammer
Kassel-Marburg

INHALT

Einleitung	3
Die Rahmenbedingungen	3
Die Entscheidung	3
Der Plan	4
Die Vorbereitung: Bestandsaufnahme	4
Zukunftsfähigkeit	5
Der Preis	6
Das Übernehmerprofil	7
Das Unternehmensexposé	7
Die Suche	8
Der richtige Interessent	9
Der Weg zum Kaufvertrag	9
Der Kaufvertrag	10
Die Finanzierung	10
Rechtliches	12
Testament und Notfallplanung	13
Haftung	13
Garantien	13
Die Steuern	14
Förderung	14
Fazit: Voraussetzungen einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge	15

Impressum:

Autor: Carsten Heustock

Stand: Juni 2026

Bildnachweise:

Titel: Seventyfour - stock.adobe.com

Innenseiten: crizzystudio - stock.adobe.com, Nart - stock.adobe.com, #

Andrey Popov - stock.adobe.com

Einleitung

Diese Information richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die in der Rechtsform eines Einzelunternehmens geführt werden und bei denen eine Nachfolge in Form eines Verkaufes gegen Entgelt ansteht.

Die Rahmenbedingungen

Rund ein Drittel der nordhessischen Unternehmer ist über 50 Jahre alt. Mehr als ein Viertel der nordhessischen Unternehmer ist über 60 Jahre alt.

Demgegenüber steht eine zunehmend sinkende Zahl junger Menschen, die den Wunsch haben, sich selbstständig zu machen. Die unternehmerische Selbstständigkeit konkurriert dabei mit anderen Lebensmodellen und mit attraktiven Arbeitgebern. Diese Arbeitgeber bieten oft mehr Einkommen, als ein kleines oder mittleres Unternehmen an Gewinn erwirtschaften kann. Sie bieten mehr oder weniger sichere Arbeitsplätze, einen geregelten Arbeitszeitrahmen und eine gute soziale Absicherung. Die möglichen Käufer eines Unternehmens werden daher zunehmend knapper. Wenn man keinen Nachfolger in der Familie oder im Unternehmen hat, gehört Glück dazu, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Da heißt es, rechtzeitig mit den Vorbereitungen beginnen!

**Rechtzeitig
beginnen!**

Die Entscheidung

Am Anfang steht der ehrliche Entschluss, das Unternehmen an einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu übergeben.

Sind Sie ernsthaft für einen Verkauf bereit? Möchten Sie sich wirklich endgültig von Ihrem Unternehmen, Ihrem Lebenswerk, lösen? Diese emotionale Frage sollten Sie uneingeschränkt mit „Ja“ beantworten.

Dies ist eine wesentliche Voraussetzung für einen erfolgreichen Übergabeprozess.

**Loslassen
können!**

Der Plan

Wenn Sie sich ernsthaft entschlossen haben, Ihr Unternehmen zu übergeben, sollten Sie den Übergabeprozess planen. Welche Schritte wollen Sie wann gehen? Sie müssen einen Ablaufplan entwickeln und diesen gegebenenfalls mit einem zeitlichen Ablauf unterlegen.

Dabei sollten Sie zunächst Ihre Ziele festlegen, die Sie mit der Übergabe verfolgen, z. B. die Fortführung des Unternehmens und Sicherung der Arbeitsplätze, den Beitrag zu Ihrer Alterssicherung, die Qualifikation des Nachfolgers, eine steueroptimierte Übergabe ...

Möchten Sie sich allein auf den Weg machen oder benötigen Sie Hilfe? Die Beraterinnen und Berater Ihrer Industrie- und Handelskammer helfen Ihnen bei der Orientierung in diesem Prozess. Sie können sich aber auch von einem professionellen Unternehmensberater begleiten lassen. Eine solche Begleitung wird mit einem Honorarzuschuss vom Bund oder Land gefördert. Ihre IHK kennt die aktuellen Fördermöglichkeiten.

Hilfe suchen!

Die Vorbereitung

Sie sollten zunächst wichtige Unterlagen zusammenstellen, die ein potenzieller Käufer zur Beurteilung des Unternehmens benötigt. Dabei sollten Sie auch die Aktualität und Widerspruchsfreiheit bestehender Regelungen prüfen.

Das sind zunächst rechtliche Unterlagen wie zum Beispiel die Gewerbeanmeldung oder ein Grundbuchauszug. Das sind aber auch wichtige Verträge wie ein Miet- oder Pachtvertrag oder Rahmenverträge mit Lieferanten oder Abnehmern sowie mit Versorgungsunternehmen oder anderen Dienstleistern. Sie sollten auch eine Liste Ihrer Arbeitnehmer mit Eintrittsdatum und Entgelthöhe erstellen und die Arbeitsverträge prüfen.

Bitte prüfen Sie dabei insbesondere, ob ein Notfallplan und ein aktuelles Testament bestehen.

Die Buchführung sollte auf einem möglichst aktuellen Stand sein. Die Jahresabschlüsse oder Einnahmenüberschussrechnung der letzten drei Jahre werden benötigt. Diese sollten erstellt und vom Steuerberater testiert sein. Vom laufenden Jahr sind monatliche betriebswirtschaftliche Auswertungen erforderlich.

Informieren Sie rechtzeitig Ihren Steuerberater über Ihre Verkaufsabsichten und klären Sie mit ihm mögliche steuerliche Rahmendaten ab. Sind irgendwelche steuerlichen Vorkehrungen zu treffen? Gibt es zum Beispiel eine steuerliche Betriebsaufspaltung? Welche Vermögensgegenstände gehören zum Betriebsvermögen? Welche sind betriebsnotwendig, welche sollen bei Ihnen verbleiben, also entnommen werden? Sollen Vermögensgegenstände vorab verkauft werden? Was für Auswirkungen hätte ein Verkauf steuerlich auf Sie und Ihr Vermögen? Welche Möglichkeiten der Steueroptimierung gibt es?

Machen Sie auch eine Bestandsaufnahme Ihrer Altersvorsorge. Welche Einkünfte haben Sie noch im Alter? Welche Ausgaben kommen auf Sie zu? Gibt es Lebensversicherungen,

Rentenversicherungen oder andere Altersvorsorge? Erhalten Sie Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung? Verfügen Sie über Mieteinnahmen? Benötigen Sie einen wesentlichen Kaufpreis zur Altersabsicherung? Macht es gegebenenfalls Sinn, ein Betriebsgebäude oder den ganzen Betrieb zu verpachten? Wie sieht die familiäre Situation aus? Reichen Ihre Einkünfte insgesamt für den von Ihnen gewünschten Lebensstandard aus?

Unterlagen und Daten
zusammenstellen, prüfen
und aktualisieren.
Bestandsaufnahme und
Kassensturz!

Zukunftsfähigkeit

Die ausschlaggebende Frage, ob Ihr Unternehmen zukunftssicher aufgestellt ist, sollten Sie uneingeschränkt mit „Ja“ beantworten können.

- Ist das Angebot zukunftsorientiert?
- Wo steht der Wettbewerb?
- Stimmen die Margen?
- Ist meine Produktion oder Dienstleistung auf dem neuesten Stand?
- Muss ich neu investieren?
- Stimmt die Unternehmensorganisation?
- Läuft das Unternehmen für eine Zeit auch ohne mich?
- Bleiben gute Mitarbeiter noch länger im Unternehmen?
- Habe ich die richtigen Zulieferer und gute Kunden?
- Wie kann ich mein Wissen auf meinen Nachfolger übertragen?
- Werden konstant Gewinne erzielt?
- Können die Gewinne die Lebenshaltung und einen Kapitaldienst finanzieren

Nur ein Unternehmen mit
guter Zukunftsperspektive
findet Nachfolger!

Der Preis

Der Markt für Unternehmensverkäufe ist intransparent. Aufgrund der demografischen Entwicklung sind wenige gut qualifizierte und finanziell mit dem notwendigen Eigenkapital ausgestattete potenzielle Käufer auf der Suche nach einem Unternehmen. Dem Angebot steht also eine überschaubare Nachfrage gegenüber. Letztlich handelt es sich um einen Käufermarkt.

Es gibt nicht den einen und einzig richtigen Kaufpreis. Er ist ein Verhandlungsergebnis. Versuchen Sie durch verschiedene Überlegungen, ein Gefühl für eine realistische Preisspanne zu entwickeln.

Dazu sollten Sie sich in die Situation eines Käufers hineinversetzen. Der Kauf muss aus seiner Sicht attraktiv sein. Das Unternehmen muss gute Möglichkeiten für seine persönliche Entwicklung bieten und nachhaltige zukünftige Gewinne erzielen. Der Käufer muss seinen Lebensunterhalt, insbesondere seine Einkommensteuerzahlung und die Kosten der sozialen Absicherung für Krankheit und Alter, daraus bestreiten können. Er muss eine angemessene Gegenleistung für seinen persönlichen Einsatz erhalten, d.h. einen angemessenen Unternehmerlohn. Darüber hinaus muss noch eine attraktive Risikoprämie für sein unternehmerisches Risiko abfallen, sowie ausreichend finanzielle Mittel für eine Finanzierung des Kaufpreises übrigbleiben.

Dabei ist es wichtig zu wissen, dass Käufer fast immer eine Fremdfinanzierung benötigen. Dazu sind 10-20 % Eigenkapital beim Käufer als Voraussetzung für erfolgreiche Finanzierungsgespräche wünschenswert. Diese können durch eigene finanzielle Mittel oder auch Vermögen, das zur Absicherung dient, dargestellt werden. Sie selbst können ergänzend ein Verkäuferdarlehen gewähren, d.h. Sie selbst gewähren dem Käufer einen Teil vom Verkaufspreis als verzinsliches Darlehen. So zeigen Sie, dass Sie an die Zukunft Ihres Unternehmens glauben und Sie den aus Ihrer Sicht richtigen Nachfolger ausgewählt haben. Das schafft zusätzliches Vertrauen bei dem finanzierenden Kreditinstitut und erleichtert die Gesamtfinanzierung.

Bankfinanzierungen für Unternehmenskäufe laufen in der Regel über zehn Jahre. D.h. in diesen zehn Jahren muss das Darlehen vollkommen abgelöst werden. Jährlich müssen ausreichend Mittel für die Tilgungsleistungen und die Zinszahlungen vorhanden sein. Der Unternehmerlohn, die Risikoprämie und ausreichend finanzielle Mittel für Zins und Tilgung müssen aus den Einnahmeüberschüssen nach Steuern leistbar sein.

Lediglich Immobilienfinanzierungen laufen über einen längeren Zeitraum als zehn Jahre, in der Regel über 15 oder 20 Jahre. Müssen im Zuge der Übernahme Investitionen erfolgen, richtet sich deren Darlehenslaufzeit für sogenannte Betriebsmittel nach deren kürzeren Nutzungsdauer von z. B. 5 oder 8 Jahren.

Zumeist passt der Kaufpreis zu einer 10-jährigen Finanzierungslaufzeit, wenn Sie vom Einnahmeüberschuss den aus Ihrer Sicht angemessenen Unternehmerlohn inklusive Einkommensteuer und Sozialabgaben gedanklich abziehen und den übrigbleibenden Betrag mit dem Faktor fünf oder sechs multiplizieren. So erhalten Sie eine mögliche Preisobergrenze für Ihren Verhandlungsstart. Die Preisuntergrenze erhalten Sie, wenn Sie die Auflösung des Unternehmens gedanklich durchspielen und die Vermögensgegenstände

Der Verkaufspreis muss finanzierbar sein und dem Nachfolger ein angemessenes Einkommen ermöglichen.

des Anlagevermögens und Umlaufvermögens mit ihren möglichen Verkaufspreisen am Markt schätzen und den zeitlichen Verkaufsaufwand in Rechnung stellen. Sie ermitteln also die Marktpreise für z. B. Maschinen und Anlagen sowie Materialvorräte und Waren.

Das Übernehmerprofil

Sie sollten überlegen, welche fachlichen sowie kaufmännischen Qualifikationen sowie persönliche Eigenschaften ein Nachfolger benötigt, um Ihr Unternehmen erfolgreich weiterzuführen. Dies hilft Ihnen aus möglicherweise mehreren Interessenten den geeigneten auszuwählen.

Wie sieht Ihr idealer Nachfolger aus?

Das Unternehmensexposé

Wichtige Unterlagen wie Jahresabschlüsse, Steuerbescheide und Verträge haben Sie schon gesichtet und zusammengestellt, um sie Interessenten im Laufe des Prüfungsprozesses zeigen zu können. Die Fragen zur Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens haben Sie beantwortet. Empfehlenswert ist, daraus eine Informationsgrundlage für Interessenten zu erstellen, um sie im Rahmen des Übergabeprozesses zu verwenden. Versetzen Sie sich in die Lage des Interessenten. Welche Informationen hätten Sie gern wann im Prozess, um Entscheidungen zu treffen.

Sie sollten eine Kommunikationsstrategie festlegen. Welche Informationen wollen Sie wann geben. Dazu können Sie auch eine Verschwiegenheitsvereinbarung mit dem Interessenten abschließen, die eine Vertragsstrafe vorsieht. (Ein sogenanntes NDA)

Stellen Sie Informationen zusammen



Die Suche

Da der Markt intransparent ist, ist das Finden eines Nachfolgers vom glücklichen Zufall abhängig, wenn keine Nachfolge im Unternehmen aufgebaut werden konnte.

Idealerweise kommt Ihr Nachfolger aus dem Kreis Ihrer Mitarbeiter. Diese kennen das Unternehmen und die Abläufe. Sie sind vielleicht auch schon bei Ihren Kunden bekannt.

Es ist empfehlenswert, mehrgleisig vorzugehen. Vielleicht ist unter Ihren Lieferanten oder Kunden ein Unternehmen oder Mitarbeiter, zu dem Ihr Unternehmen passt. Vielleicht finden Sie auch unter Ihren Wettbewerbern Unternehmen, für die Ihr Unternehmen eine interessante Ergänzung ist. Sie sollten diese Möglichkeiten systematisch durchgehen.

Sie könnten auch Multiplikatoren ansprechen. Zum Beispiel Ihren Steuerberater, Ihre Hausbank, die regionale Wirtschaftsförderung oder die Industrie- und Handelskammer.

Sie können zur Suche einen Unternehmensberater beauftragen, der Ihre Unterlagen vorbereitet und sich aktiv auf die Suche begibt. Die Honorare für Unternehmensberater werden durch Zuschüsse seitens des Landes Hessen (www.rkw-hessen.de) oder des Bundes (Bundesamt für Wirtschaft) (www.bafa.de) gefördert.

Sie können auch durch Anzeigen in Fachpublikationen, Zeitschriften oder Tageszeitungen suchen. Außerdem gibt es verschiedene Nachfolgebörsen, in denen Sie inserieren können. Diese Börsen werden von gewerblichen Anbietern oder Unternehmensberatern gegen Entgelt angeboten. Sie sind von unterschiedlicher Qualität und Reichweite. Die Industrie- und Handelskammern arbeiten mit der vom Bundeswirtschaftsministerium und der KfW bereitgestellten Unternehmensbörse Nexxt-Change (www.nexxt-change.org) zusammen. Die Inserate dort sind kostenlos. Die Inserenten werden allerdings auch nicht qualitätsgeprüft. Dort können Verkaufsangebote eingestellt werden. Aber auch Kaufinteressenten können inserieren. Sie können daher dort auch aktiv nach einem Käufer suchen. Die Texte können Sie frei formulieren. Dabei hilft Ihnen ein Regionalpartner, zum Beispiel Ihre Industrie- und Handelskammer. Bei den Inseraten handelt es sich um anonyme Chiffre-Anzeigen. Die Kontaktaufnahme erfolgt über die Börse mit einem Kontaktformular per E-Mail. Sie sollten daher für den E-Mail-Verkehr eine anonymisierte Postfachadresse vorbereiten. Inserate können kurzfristig eingestellt oder verändert werden. Sie können auch jederzeit wieder gelöscht werden. Die Suche erfolgt nach Branchenkriterien oder auch regionalen Kriterien. Sie können auf den möglicherweise bestehenden Nachfolgerpool Ihrer Industrie und Handelskammer zugreifen. Der Erfolg ist allerdings zufallsabhängig. Sie benötigen etwas Glück.

Nutzen Sie alle Suchmöglichkeiten parallel.

Der richtige Interessent

Möglicherweise müssen Sie aus mehreren Interessenten auswählen. Dazu können folgende Orientierungsfragen helfen.

Warum interessiert sich der Nachfolger für den Betrieb? Hat er notwendige fachliche und technische Qualifikationen? Ist er auch kaufmännisch qualifiziert? Kann er Vertrieb? Hat er Führungserfahrung? Besitzt er Sozialkompetenz? Wie sieht sein Lebenslauf aus? Wo war er bisher beschäftigt? Welche Neuerungen kann er einbringen? Hat er ein überzeugendes Zukunftskonzept? Stimmt die Chemie, ist er mir sympathisch? Hat er ausreichendes Eigenkapital um die Finanzierung zu erhalten?

Prüfen Sie die Interessenten

Der Weg zum Kaufvertrag

Halten Sie die Gesprächsergebnisse mit dem Käufer fest. Bestätigen Sie die Punkte, über die Sie sich geeinigt haben, ruhig zwischenzeitlich per E-Mail. Treffen Sie klare Vereinbarungen. Wichtig ist, dass Sie sich über wesentliche Punkte einigen. Dazu sollten Sie im Vorfeld überlegen, was Ihnen beim Verkauf wichtig ist.

Die Ergebnisse können Sie auch in einer Absichtserklärung festhalten, einem sogenannten Letter of Intent (L.o.I.). Dies ist noch kein Vertrag, signalisiert aber ernsthafte Kaufabsichten und kann im Fall eines verschuldeten Scheiterns der Vertragsverhandlungen Grundlage für Schadenersatzforderungen sein.

Der Interessent benötigt zur Prüfung Ihres Unternehmens auch sehr persönliche und vertrauliche Unterlagen. Dies ist zwingend erforderlich. Den sorgfältigen Umgang mit betrieblichen Unterlagen und Daten durch den Kaufinteressenten können Sie mit einer Verschwiegenheitserklärung absichern. Das ist eine Verpflichtungserklärung, die mit einer Vertragsstrafe bei Verletzung der Verschwiegenheit unterlegt ist. Allerdings müssten Sie die Vertragsstrafe im Verletzungsfall einklagen und die Prozesskosten im Voraus verauslagen. Sie hat daher eher symbolischen Charakter.

Halten Sie die Verhandlungsergebnisse schriftlich fest.



Der Kaufvertrag

Solange Sie keine Immobilien verkaufen, etwa das Betriebsgebäude oder ein Betriebsgrundstück, ist kein Notar oder Rechtsanwalt rechtlich vorgeschrieben.

Der Verkauf von Immobilien muss von einem Notar beurkundet werden. Ansonsten empfehlen wir Ihnen, den Kaufvertrag schriftlich abzufassen. Eine bestimmte Form oder ein bestimmter Inhalt ist allerdings nicht vorgeschrieben. Sie sollten die wesentlichen Punkte klar und unmissverständlich formulieren.

Es gibt Vertragsmuster, vor allem auch im Internet. Auch Ihre IHK hält einen Mustervertrag vor. Bitte prüfen Sie bei einer Verwendung, ob die Musterformulierungen wirklich für Sie passen und Sie diese Regelungen überhaupt benötigen. Der Vertrag sollte einfach und gut verständlich sowie übersichtlich sein. Er sollte mindestens den Kaufgegenstand detailliert beschreiben und den Preis sowie Übergabestichtag regeln. Ihre IHK hält eine ausführliche Checkliste zum Kaufvertrag vor, die möglichst zu regelnden Punkte auflistet.

Sollten Sie einen Rechtsanwalt einschalten wollen, sollten Sie vorher über die Kosten sprechen. Der Rechtsanwalt rechnet in der Regel nicht nach Arbeitsaufwand, sondern nach einem Gegenstandswert ab, der bei Unternehmensverkäufen recht hoch sein kann.

Achtung bei Vertragsmustern! Der Kaufvertrag soll klar und deutlich sein!

Die Finanzierung

Für Ihre Zeitplanung sollten Sie berücksichtigen, dass Käufer in der Regel eine Kreditfinanzierung benötigen. Sie sollten von einer Prüfungsdauer von gut einem halben Jahr ausgehen, um nicht zeitlich in Bedrängnis zu geraten.

Für die Prüfung benötigt das Kreditinstitut aussagekräftige Unterlagen des Käufers, insbesondere einen Businessplan mit einer Dreijahresvorschau. Die Planung können Sie durch ein informatives Exposé Ihrerseits, Buchhaltungsunterlagen und weitere Informationen unterstützen.

In der Regel kommt es zur Bitte um ergänzende Unterlagen und Informationen durch das Kreditinstitut. Diesen Prozess können Sie durch Ihre schnelle Reaktion beeinflussen.

Die Kreditprüfung durchläuft bei Ihrer Hausbank mehrere Stationen. Urlaubszeiten können den Prozess verzögern. Die erste Prüfung erfolgt durch den Bereich Markt, also Ihren Firmenkundenbetreuer oder einem speziellen Betreuer für Unternehmensnachfolgefinanzierungen. Gesetzlich vorgesehen ist eine weitere interne Prüfung des Verkaufs durch den sog. Bereich Marktfolge. Vielleicht sind auch aufgrund der Kredithöhe Gremienbeschlüsse, z. B. des Vorstandes, innerhalb des Kreditinstitutes notwendig.

Die Einschaltung von Förderinstituten mit Förderkrediten, wie zum Beispiel der KfW auf Bundesebene oder der Wirtschafts- und Infrastruktur Bank des Landes Hessen oder der Bürgschaftsbank Hessen zur Deckung von Sicherheitenlücken benötigt weitere Zeit.

Ihre wichtigen Unternehmensinformationen haben Sie schon in Ihrem Verkaufsexposé gegeben. Ihre letzten drei Jahresabschlüsse sollten vorliegen und Ihre Buchführung ist auf dem aktuellen Stand. Eine betriebswirtschaftliche Auswertung für das laufende Jahr sollte vorliegen. Ebenso sollten weitere Unterlagen zu rechtlichen Sachverhalten, zum Beispiel Miet- oder Arbeitsverträge vorliegen.

Vielleicht haben Sie für Ihr Unternehmen eine Jahresplanung erstellt oder Sie haben im Rahmen des Verkaufsprozess eine Zukunftsprognose erstellt, um die weitere positive Geschäftsentwicklung und mögliche Potenziale für Interessenten darzustellen. Auch diese Planzahlen sind wichtig für die Bank, da der Käufer einen Businessplan mit einer Drei-Jahres-Vorschau vorlegen muss. Sie können aber auch helfen, indem Sie für die Planung des Käufers Informationen zur Verfügung stellen.

Es bietet sich an, auch Ihre Hausbank für eine Finanzierung anzufragen. Ihre Hausbank kennt Sie seit Jahren und hat in der Regel schon positive Erfahrungen mit Ihnen gesammelt.

Die Bereitstellung eines kurzfristigen Verkäuferdarlehens durch Sie, stärkt das Vertrauen der Hausbank in den von Ihnen ausgewählten Käufer. Auch Ihre Zusage einer weiteren übergangsweisen Begleitung des Käufers durch Sie kann die Darlehenszusage durch das Kreditinstitut fördern.

In der Regel verfügen die Käufer über Eigenkapital in Höhe von 10-20 %. Weniger vorhandenes Eigenkapital lässt die Zusagewahrscheinlichkeit des Darlehens sehr sinken.

Meist können Käufer die Darlehensfinanzierung nicht durch eigene Vermögenswerte absichern. Üblich ist die Übernahme einer persönlichen Bürgschaft. Für diese Deckungslücke kann die Bürgschaftsbank Hessen GmbH eine Ausfallbürgschaft in Höhe von 80-100 % der Gesamtfinanzierung übernehmen. Die Hausbank wird dann vom Risiko in der zugesagten Quote freigestellt. Der Kreditnehmer haftet weiterhin persönlich voll in der Kredithöhe gegenüber der Hausbank.

Die finanzierende Bank beurteilt auch die Angemessenheit Ihres Kaufpreises. Sie prüft dabei insbesondere, ob die Kapitaldienstfähigkeit gegeben ist. D.h. ob der Käufer aus den geplanten erwarteten zukünftigen Einnahmeüberschüssen das Darlehen innerhalb der Laufzeit tilgen kann und die Zinszahlungen möglich sind. Dabei muss auch noch ein angemessener Überschuss zur Deckung der Lebenshaltungskosten bleiben. Die Laufzeiten der Fördermitteldarlehen sind standardisiert. Für Unternehmensverkäufe werden in der Regel Laufzeiten von zehn Jahren angesetzt. Für Betriebsmittelfinanzierungen fünf Jahre oder acht Jahre. Immobilienfinanzierungen können über 12, 15 oder 20 Jahre laufen.

Es ist üblich, dass Verkäufe vertraglich unter der Auflage einer erfolgreichen Finanzierung vereinbart werden. Auch seitens der Hausbank kann die Finanzierungszusage mit Auflagen und Bedingungen versehen werden.

Planen Sie ausreichend Zeit für die Finanzierung ein und helfen Sie mit!

Rechtliches

Zur Vorbereitung haben Sie eine Bestandsaufnahme der wichtigen Verträge gemacht und dabei die Konditionen geprüft und insbesondere die Kündigungsfristen notiert. Da Sie als Einzelunternehmer Verträge persönlich geschlossen haben, können Sie diese Verträge in der Regel nicht selbständig auf den Nachfolger übertragen. Der Käufer muss diese Verträge mit Ihren Vertragspartnern neu abschließen.

Nur betriebliche Versicherungen gehen über. Auch für Arbeitsverträge sieht der Paragraph 611a BGB einen Übergang der Arbeitsverhältnisse auf den Käufer vor. D.h. der Übernehmer übernimmt die Arbeitsverträge zu den bisherigen Konditionen. Insbesondere bleiben auch die Betriebszugehörigkeitszeiten erhalten, die die Länge der Kündigungsfrist bestimmen. Die Arbeitnehmer müssen rechtzeitig vor dem Verkauf informiert werden und können dem Vertragsübergang widersprechen. Sie müssten diese Arbeitnehmer dann ggf. kündigen. Sie sollten für einen reibungslosen Übergang sorgen, da die Arbeitnehmer wesentliche Grundlage des Leistungsvermögens des Betriebes sind und mit Grundlage für die Kaufpreiszahlung.

Andere Verträge müssen neu abgeschlossen werden. Wenn Sie in einer gemieteten oder gepachteten Immobilie Ihr Unternehmen betreiben, müssen Sie klären, ob der Vermieter bereit ist, mit einem Nachfolger einen Vertrag abzuschließen. Außerdem muss er dann auch mit der konkreten präsentierten Person einverstanden sein. Wichtige Verträge mit Lieferanten, Kunden oder Dienstleistern muss ein Nachfolger neu abschließen. Sie können lediglich dabei helfen, dass diese Verträge übergehen. Dies stellt für Sie ein gewisses Risiko dar, da Sie von der Zustimmung anderer abhängig sind. Diese Vertragsfortführung kann Folgen für den Erfolg der Übergabe haben, beziehungsweise sich auf den Preis auswirken, wenn Folgeverträge nicht zu Stande kommen.

Zum Übergabestichtag sollten Sie insbesondere die Verträge Ihrer Ver- und Entsorger gekündigt haben, zum Beispiel Strom, Wasser, Heizung oder Telefon oder und dafür sorgen, dass Ihr Nachfolger diese Verträge neu abschließt. Wichtig für einen Nachfolger kann der Erhalt der Telefonnummer oder des Webauftrittes sein.

Betriebliche Darlehen, die Sie noch ggf. haben, müssen Sie vertragsgemäß weiter bedienen. In der Regel entlassen Kreditinstitute Darlehensnehmer nicht aus der Verpflichtung. Wenn Sie den Kaufpreis für Ihre Tilgungszahlung verwenden möchten, müssen Sie dies mit Ihrer Hausbank besprechen.

Abschließend sollten Sie daran denken, zum Übergabestichtag dem Gewerbeamten an Ihrem Betriebssitz die Übergabe anzuzeigen.

Wirken Sie beim Neuabschluss wichtiger Verträge mit!

Testament und Notfallplanung

Jeder Unternehmer sollte eine Notfallplanung haben und in einem Testament für Klarheit bezüglich der betrieblichen Verhältnisse sorgen. Insbesondere Bankvollmachten sind wichtig.

Nutzen Sie z.B. das
IHK-Notfallhandbuch!

Haftung

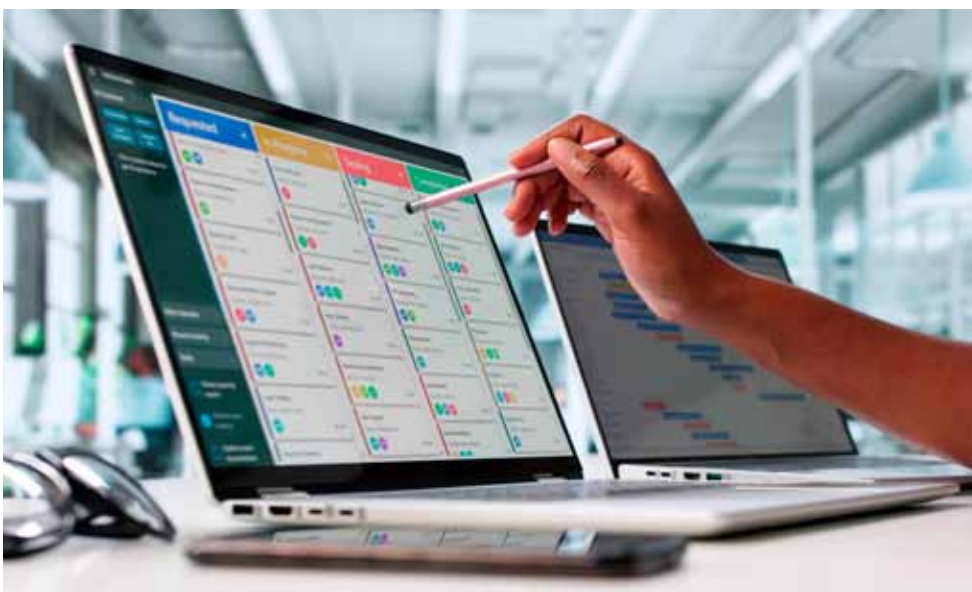
Für betriebliche Risiken, die in Ihrer aktiven Zeit vor der Übertragung entstanden sind, haften Sie weiterhin. Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten und Kreditgebern oder Steuerschulden müssen Sie tilgen oder deren Einverständnis zum Wechsel des Schuldners einholen. Dies ist nicht üblich. Insbesondere Darlehen gegenüber Kreditinstituten müssen Sie in der Regel persönlich tilgen. Auch die Gewährleistungen oder ausgegebene Gutscheine treffen Sie je nach gesetzlicher Frist noch.

Sorgen Sie rechtzeitig
für klare rechtliche
Verhältnisse!

Garantien

Es ist üblich, dem Käufer im Vertrag Zusicherungen zum Unternehmenszustand zu machen, z. B. die Freiheit von Steuerschulden und die Freistellung von Risiken und Gewährleistungen, die vor dem Verkaufszeitpunkt entstanden sind.

Minimieren Sie betriebliche
Risiken und entscheiden Sie,
was Sie garantieren können.



Die Steuern

Der Verkauf eines Unternehmens im Ganzen ist umsatzsteuerfrei. Wenn Immobilien mit übertragen werden, kann Grunderwerbsteuer anfallen. Ansonsten ist der Verkauf für den Verkäufer einkommensteuerpflichtig. Es wird ein Veräußerungsgewinn ermittelt. Vom Veräußerungspreis werden die Veräußerungskosten wie zum Beispiel Beratungskosten abgezogen. Einem Veräußerer, der über 55 Jahre alt ist, steht einmalig ein Freibetrag in Höhe von 45.000 Euro zur Verfügung. Dieser Freibetrag schmilzt allerdings ab, wenn der Veräußerungsgewinn größer als 136.000 Euro ist. Wenn der Veräußerungsgewinn höher als 181.000 Euro ($136.000 + 45.000$) ist, ist der Freibetrag vollkommen aufgebraucht. Auf den Veräußerungsgewinn kann ein ermäßigter Steuersatz angewendet werden. Sie sollten daher vor einem Verkauf auf jeden Fall Ihre Verkaufsabsicht mit Ihrem Steuerberater besprechen.

Ein Verkäufendarlehen ist üblich, eine Ratenzahlungsvereinbarung möglich. Allerdings entsteht eine mögliche Einkommensteuerschuld im Verkaufszeitpunkt unabhängig vom Zahlungszeitpunkt. Daher zahlen Sie ggf. Einkommensteuer im Verkaufszeitpunkt auf den Gesamtveräußerungsgewinn, die Ratenzahlungen des Käufers gehen aber erst später ein.

Behalten Sie Vermögensgegenstände aus dem Betriebsvermögen, z. B. ein Firmenfahrzeug, sind das Entnahmen, die der Einkommensteuer unterliegen.

Möchten Sie Immobilien behalten und vermieten, die vorher durch den Betrieb genutzt wurden, z. B. Bürogebäude, Hallen oder Werkstattgebäude, müssen Sie eine gewerbliche Vermietung vornehmen. Die Versteuerung von stillen Reserven dieser Immobilien sollten Sie vermeiden. Sprechen Sie daher unbedingt mit Ihrem Steuerberater.

Der Betriebsnachfolger haftet nach der Übertragung ebenfalls für betriebliche Steuerschulden, die vor dem Verkauf entstanden sind, neben Ihnen. Es ist üblich, ihn davon im Vertrag intern freizustellen.

Beziehen Sie Ihren Steuerberater frühzeitig ein!

Förderung

Betriebswirtschaftliche Beratungsdienstleistungen von qualifizierten Unternehmensberatern werden durch Honorarzuschüsse gefördert. Diese können Sie selbst und auch Ihr Nachfolger für sich in Anspruch nehmen. Investitionszuschüsse zur Übernahme gibt es in der Regel nicht.

Fragen Sie Ihre IHK nach den Fördermöglichkeiten!

Fazit: Voraussetzungen einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge

- Beginnen Sie den Prozess rechtzeitig.
- Handeln Sie ohne Zeitdruck.
- Machen Sie eine persönliche und finanzielle Bestandsaufnahme.
- Sorgen Sie frühzeitig für Ihr Alter vor.
- Lassen Sie nicht in Ihrem Engagement für das Unternehmen nach.
- Wählen Sie den richtigen Zeitpunkt mit guten Erträgen.
- Legen Sie Ihre Ziele fest.
- Beziehen Sie Berater ein. Insbesondere Ihr Steuerberater sollte frühzeitig dabei sein.
- Erstellen Sie einen Fahrplan.
- Legen Sie einen realistischen, finanzierbaren Preiskorridor fest.
- Überfordern Sie den Käufer nicht finanziell.
- Stellen Sie aussagekräftige aktuelle Unterlagen zur Prüfung zusammen.
- Begleiten Sie die Finanzierungsverhandlungen konstruktiv.
- Führen Sie den Käufer bei den Kunden ein.
- Stehen Sie noch für eine Übergangsphase zur Verfügung.
- Lösen Sie sich von Ihrem Unternehmen und lassen Sie Ihr Lebenswerk emotional los.

Nutzen Sie die vielfältigen kostenlosen Beratungsangebote aus seriösen Quellen. Sprechen Sie Ihre IHK-Beraterinnen und Berater an.

Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg

Kurfürstenstraße 9

34117 Kassel

☎ 0561 7891-0

✉ info@kassel.ihk.de



 [ihk.de/kassel-marburg](https://www.ihk.de/kassel-marburg)

 [instagram.com/ihk_kassel_marburg](https://www.instagram.com/ihk_kassel_marburg)

 [facebook.com/IHKKasselMarburg](https://www.facebook.com/IHKKasselMarburg)

 [youtube.de/IHKKassel](https://www.youtube.de/IHKKassel)

 [linkedin.com/company/ihk-kassel-marburg](https://www.linkedin.com/company/ihk-kassel-marburg)

 x.com/IHKKassel