



Formen der Betriebsübergabe

Im folgenden werden die Gestaltungsmöglichkeiten der Übergabe beschrieben. Die unterschiedlichen Varianten und deren Konsequenzen sollten mit dem Unternehmensberater, dem Steuerberater, dem Rechtsanwalt und vor allem in 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 familieninternen 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 vom 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 bis 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 zwingend vor.

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

Stand: August 2020

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service der IHK Köln – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es wird keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen.

Haben Sie noch weitere Fragen? Die Berater der Industrie- und Handelskammer zu Köln stehen Ihnen hierfür gerne zur Verfügung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Ihre Ansprechpartner für Köln:

Tanja Kinstle

Tel. +49 221 1640-1570

E-Mail: tanja.kinstle@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln

Unter Sachsenhausen 10 - 26

50667 Köln

www.ihk-koeln.de

Ihr Ansprechpartner für Leverkusen und den Rheinisch-Bergischen Kreis:

Roswitha Ruthenbeck

Tel. +49 2171 4908-9904

E-Mail: roswitha.ruthenbeck@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Geschäftsstelle Leverkusen/Rhein-Berg
An der Schusterinsel 2, 51379 Leverkusen
www.ihk-koeln.de

Ihre Ansprechpartnerin für den Rhein-Erft-Kreis:

Petra Maskow

Tel. +49 2271 8376-1840

E-Mail: petra.maskow@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Geschäftsstelle Rhein-Erft
Bahnstraße 2, 50126 Bergheim
www.ihk-koeln.de

Ihre Ansprechpartnerin für den Oberbergischen Kreis:

Angelika Nolting

Tel. +49 2261 8101-9952

E-Mail: angelika.nolting@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Geschäftsstelle Oberberg
Talstraße 11, 51643 Gummersbach
www.ihk-koeln.de

Bitte bewerten Sie das von Ihnen genutzte IHK-Merkblatt - [hier geht's zum kurzen Online-Fragebogen](#).

Vielen Dank für Ihr Feedback!