

Günter J. Stolz



BETRIEBSÜBERGABE und Betriebsveräußerung

Betriebsübergabe und Betriebsveräußerung

2. Auflage 2019

ISBN: 978-3-946853-02-2

Copyright – All rights reserved:

© Günter J. Stolz/markt intern Verlag GmbH
markt intern Verlag GmbH | Grafenberger Allee 337 a | 40235 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 6698-0 | www.markt-intern.de

Illustration: Norbert Höveler Illustrationen | Düsseldorf

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.



BETRIEBSÜBERGABE und Betriebsveräußerung

- Was vor der Übergabe/Veräußerung eines Betriebs zu beachten ist
- Den richtigen Nachfolger finden
- Übertragung von Betrieben und Gesellschaftsanteilen auf Kinder
- Die Veräußerung an Dritte
- Zivil- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen
- Fachbegriffe verständlich erklärt

von

Diplom-Finanzwirt (FH) Betriebswirt (VWA)

Günter J. Stolz

Steuerberater

Neustrelitz

Vorwort zur 2. Auflage

Im Jahr 2011 erschien die 1. Auflage des vorliegenden Buchs. Schon damals war es für viele kleine und mittlere Unternehmen eine große Herausforderung, geeignete Nachfolger zu finden. Heute ist die Thematik der Betriebsübergabe und -veräußerung aktueller denn je. Bedingt durch demographischen Wandel und Fachkräftemangel wird es für Unternehmer und Freiberufler immer schwieriger, ihre Firmen oder Praxen zu veräußern und hierbei einen auskömmlichen Kaufpreis zu erzielen. Auch wenn die gegenwärtige Niedrigzinspolitik Unternehmensfinanzierungen erleichtert, scheuen immer mehr junge Menschen den Weg in die Selbständigkeit und das damit verbundene Risiko. In den nächsten Jahren suchen hunderttausende Mittelständler einen Käufer. Wie aktuelle Studien zeigen, werden in den nächsten drei Jahren allein rund 150.000 Familienunternehmen zur Übergabe anstehen und tausende von Handwerksbetrieben mangels Nachfolger schließen müssen.

Aus diesem Grund hat sich der Verlag für eine 2. Auflage entschieden. Soweit sich rechtliche Rahmenbedingungen geändert haben, wurden diese berücksichtigt. Ferner sind in dieser Auflage Anregungen und Erfahrungen aus der täglichen Beratungspraxis der letzten Jahre eingegangen. Dieses Buch richtet sich an Unternehmer und Freiberufler, die demnächst ihr Unternehmen bzw. ihre Praxis verkaufen oder in der Familie übergeben wollen, aber auch an mögliche Interessenten für deren Erwerb.

Ich hoffe sehr, dass unsere Neuauflage wieder auf eine positive Resonanz stößt und wünsche mir, dass ich den Lesern nützliche Tipps und Hinweise für ihre persönliche berufliche und private Situation geben kann.

Neustrelitz/Düsseldorf, im August 2019

Günter J. Stolz

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort zur 2. Auflage	6
1. Einleitung	11
2. Die eigene Situation klären	14
3. Die Sichtweise des anderen	15
4. Gründe für die Unternehmensfortführung	17
5. Der richtige Nachfolger	18
5.1. Nachfolger aus der Familie	19
5.2. Angestellte als Nachfolger	20
5.3. Gründung einer Stiftung	22
5.4. Verkauf an Dritte	23
5.5. Verkauf an Wettbewerber oder Fusion	24
6. Verträge richtig gestalten	26
7. Netz und doppelter Boden	29
8. Zeitliche Planung	31
9. Mit offenen Karten spielen	36
10. Eindeutige und ernsthafte Vereinbarungen innerhalb der Familie	37
11. Anforderung an Darlehensverträge	40
12. Steuerfalle 'Gestaltungsmisbrauch'	41

13. Fachleute frühzeitig einbeziehen	43
14. Die Versorgung des bisherigen Betriebsinhabers	46
14.1. Verkauf des Unternehmens gegen Einmalzahlung	47
14.2. Veräußerung gegen Kaufpreistraten	48
14.3. Veräußerung gegen Kaufpreisrente	49
14.4. Betriebsverpachtung	49
14.5. Teilverkauf und Verpachtung	50
14.6. Beteiligung an zukünftigen Gewinnen/Quotennießbrauch	50
14.7. Übertragung gegen Versorgungsrente	51
14.8. Vergütung für weitere Mitarbeit	52
14.9. Betriebliche Altersversorgung	53
15. Das Unternehmen auf den Wechsel vorbereiten	54
16. Welche Unterlagen benötigt ein Kaufinteressent?	56
17. Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung	59
17.1. Ertragswertmethode	60
17.2. Sachwertverfahren	61
17.3. Besondere Bewertungsmethoden	62
18. Kaufpreisfindung und Konditionen	63
18.1. Finanzierung oder Stundung des Kaufpreises	64
18.2. Beteiligung des Verkäufers an zukünftigen Gewinnen	65
19. Abhängigkeit von der Rechtsform	66
19.1. Übertragung des (Einzel-)Unternehmens	67
19.2. Unentgeltliche Übertragung	68
19.3. Verkauf	68
19.4. Firmenwert	70

19.5. Teilentgeltlicher Übergang	72
19.6. Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften	73
19.7. Übertragung von Anteilen an Personengesellschaften	80
19.8. Sonderbetriebsvermögen und Betriebsaufspaltung	82
20. Teilung des Unternehmens	85
21. Verpachtung des Unternehmens	86
21.1. Umfang des verpachteten Betriebsvermögens	87
21.2. Höhe der Pacht	87
21.3. Nachteile und Risiken	89
21.4. Kaufoption	90
22. Überleitende Mitarbeit	91
23. Umsetzung der getroffenen Vereinbarungen	93
24. Folgen der Übernahme	95
25. Erbrechtliche Rahmenbedingungen	97
25.1. Grundsätzliche erbrechtliche Regelungen	97
25.2. Unternehmer testament	99
25.3. Testamentsvollstreckung	103
26. Erbschaftsteuer	105
26.1. Freibeträge und Steuersätze	105
26.2. Ansatz von Betrieben bei der Erbschaftsteuer	108
26.3. Die Bewertung nach dem Bewertungsgesetz	110
27. Fehler vermeiden	113
28. Fachbegriffe kurz erklärt	115

1. Einleitung

Für jeden Unternehmer kommt einmal der Tag, an dem er seinen Chefessel räumen und die Verantwortung in andere Hände geben muss. Die Übergabe des Betriebs an Kinder oder der Verkauf an Angestellte oder Dritte ist eine der größten Herausforderungen für die Inhaber kleinerer oder mittlerer Unternehmen, seien sie Handwerker, Einzelhändler oder Freiberufler. Deren Firmen und Praxen sind häufig über viele Jahre gewachsen und haben sich am Markt etabliert. Doch gerade dann, wenn sich der Inhaber in der Lebensmitte ein hohes Maß an Berufserfahrung und damit auch Souveränität erarbeitet und noch viele Pläne hat, muss er daran denken, wie es mit seinem Unternehmen weitergeht, sobald er sich aus dem aktiven Berufsleben zurückziehen muss oder will. Nur selten wird dieser Schritt langfristig und bewusst geplant, und es wird versäumt, rechtzeitig die Weichen für eine Betriebsübergabe innerhalb der Familie oder einen Verkauf an Dritte zu stellen – obwohl die Unternehmensnachfolge schon seit einiger Zeit zunehmend von Kammern, Verbänden und Medien thematisiert wird. Dies hat immer wieder die gleichen Gründe.

Zunächst einmal mag niemand an Alter oder Krankheit denken und sich damit auseinandersetzen. Viele Unternehmer sind es darüber hinaus gewohnt, alle wichtigen Entscheidungen eigenständig zu treffen und haben große Probleme damit, „die Herrschaft“ zu teilen oder ganz aus der Hand zu geben. Schließlich sind auch nicht immer die Kinder geeignet oder daran interessiert, den elterlichen Betrieb zu übernehmen bzw. dort eine verantwortliche Position zu bekleiden. Einige Inhaber schieben den Verkauf oder die Betriebsübertragung auch bewusst hinaus, da sie die lukrative Einnahmequelle ihres Betriebs noch nicht aus der Hand geben wollen oder können. Diese Überlegungen sind nachvollziehbar. Sie bergen jedoch die Gefahr, dass hierdurch der richtige Zeitpunkt für eine Übergabe bzw. Veräußerung versäumt wird oder wertvolle Zeit verloren geht, die für eine planvolle Übergabe erforderlich ist.

Das Thema der Unternehmensnachfolge wird an den Unternehmer häufig erst von Dritten herangetragen, etwa von der Hausbank, wenn es um die Finanzierung langfristiger Investitionen geht oder Kreditverträge zur Verlängerung anstehen. Anlass für Überlegungen zur Betriebsübergabe können eigene gesundheitliche Beeinträchtigungen sein, aber auch die Notwendigkeit, noch einmal größere betriebliche Investitionen vorzunehmen. Nicht selten ist es aber der Wunsch von Tochter oder Sohn oder eines „*Junior-partners*“, endlich im Unternehmen etwas mehr Verantwortung zu tragen und einen Generationswechsel einzuleiten.

Dieses Buch enthält allgemeine Hinweise dazu, was bei der Übergabe des Betriebs oder dem Verkauf zu beachten ist. Ziel ist es, einen auch für den Laien verständlichen, kurzen Überblick darüber zu geben, welche rechtlichen und praktischen Fragen sich bei der Übergabe oder der Veräußerung eines Betriebs stellen. Dabei werden unentgeltliche Übertragungen innerhalb der Familie und der Verkauf an Dritte jeweils parallel betrachtet. Es gibt nämlich Fälle, in denen die Veräußerung innerhalb der Familie unter Ausnutzung von Freibeträgen aus steuerlicher Sicht günstiger ist als die Schenkung. Auch gibt es Konstellationen, bei denen ein Teil des Betriebs unentgeltlich auf einen Nachkommen übertragen wird und gleichzeitig ein Angestellter oder ein fremder Dritter einen Anteil erwirbt. Dabei wird auf einzelne Teilaspekte mehrmals in verschiedenen Sachzusammenhängen eingegangen.

Einen Schwerpunkt dieses Buches bilden ertragsteuerliche Aspekte, da diese in der Regel die größte finanzielle Auswirkung bei einer Betriebsübertragung haben. Allerdings bietet das Steuerrecht auch zahlreiche interessante Gestaltungsmöglichkeiten, die sowohl beim Übergeber als auch beim Erwerber zu erheblichen Vorteilen führen können.

Bei der Beantwortung der Frage, wem und zu welchem Zeitpunkt und zu welchen Konditionen Vermögen zugewendet wird, darf natürlich die Erbschaftsteuer nicht außer Betracht gelassen werden. Ungünstige rechtliche Gestaltungen oder solche unter Zeitdruck können dazu führen, dass eine grundsätzlich vermeidbare Erbschaftsteuer in empfindlicher Höhe anfällt. Auch die ertragsteuerlichen Folgen müssen sowohl für den Übertragenden

als auch für den Empfänger geprüft werden. Geht es um betriebliche Grundstücke, die auf Personen übertragen werden, die am Unternehmen nicht oder nicht mehr beteiligt sind, so müssen diese gewinnerhöhend aus dem Betriebsvermögen entnommen werden. Aus der Sicht des Empfängers bzw. Erwerbers hat die gewählte Konstruktion wesentlichen Einfluss auf seine zukünftige steuerliche Situation. So hat er beim Kauf steuerlich hohe Anschaffungskosten, die gewinnmindernd abgeschrieben werden. Nach unentgeltlichen Vorgängen kann er nur die Abschreibungen des bisherigen Betriebsinhabers fortführen, die in der Regel auf wesentlich niedrigeren Anschaffungskosten beruhen. Im ungünstigsten Fall sind werthaltige Wirtschaftsgüter bereits vollständig abgeschrieben. Wird ein Unternehmen innerhalb der Familie nur einem potenziellen Erben zugewendet, können Ausgleichszahlungen an Geschwister oder andere Miterben je nach Gestaltung zu steuerlichen Aufwendungen oder Anschaffungskosten beim Zahlungsverpflichteten führen oder bei diesem völlig außer Ansatz bleiben. Die Vermögens- und Betriebsübertragung auf Kinder oder Dritte berührt jedoch noch eine ganze Reihe weiterer komplizierter Rechtsgebiete, die beachtet und in Planungen einbezogen werden müssen, zum Beispiel: Vertrags-, Handels-, Arbeits- oder Gesellschaftsrecht. Bei der Vermögensübertragung innerhalb der Familie sollte zwischen allen Beteiligten Einvernehmen hergestellt, vor allem auch vermieden werden, dass ein Testament oder eine Schenkung unter Lebenden später von nicht oder vermeintlich weniger begünstigten Erben angefochten werden kann.

Nicht übersehen werden darf auch, dass mit einem Betrieb möglicherweise weitere Verpflichtungen oder Risiken auf den Erwerber bzw. Übernehmer übertragen werden können. Bei der Übertragung und Fortführung eines ganzen Betriebs kann der neue Inhaber gezwungen sein, sämtliche Arbeitnehmer zunächst einmal weiter zu beschäftigen. Ferner kann er für bestimmte Altschulden des Betriebs einschließlich betrieblicher Schulden haften. Hinzu kommen mögliche Garantie- oder Gewährleistungsansprüche. Selbst wenn also rechtzeitig ein „passender“ Unternehmensnachfolger gefunden sein sollte, muss eine Vielzahl von Vorschriften und Regelungen berücksichtigt werden, um die Betriebsübertragung zivil- und steuerrechtlich möglichst optimal zu gestalten.

Vorkaufsrecht

Mietern oder Pächtern wird häufig ein Vorkaufsrecht am Pacht- oder Mietgegenstand eingeräumt. Der Berechtigte eines Vorkaufsrechts wird durch dieses in die Lage versetzt, die betreffende Sache selbst zu erwerben, falls diese an einen Dritten verkauft werden soll. Es gelten für ihn dann die gleichen Konditionen, die mit diesem Dritten vereinbart wurden, insbesondere der gleiche Kaufpreis. Ein schuldrechtliches Vorkaufsrecht wird zwischen den Vertragsparteien vereinbart und verhindert in aller Regel nicht, dass der Eigentümer den betreffenden Gegenstand an einen Dritten veräußert. Der Verkaufsberechtigte hat gegebenenfalls Anspruch auf Schadenersatz. Das dingliche Vorkaufsrecht gilt ausschließlich für Grundstücke und muss im Grundbuch eingetragen werden. Es verhindert den Kauf an einen Dritten. Vorkaufsrechte müssen innerhalb relativ kurzer Fristen ausgeübt werden.

Vorweggenommene Erbfolge

Hierbei handelt es sich um Vermögensübertragungen unter Lebenden (in der Regel innerhalb der Familie), um Erben vorab zu bedenken. Solche Vorabübertragungen dienen zuweilen auch der mehrmaligen Inanspruchnahme von erbschaftsteuerlichen Freibeträgen außerhalb von 10-Jahreszeiträumen.

Wettbewerbsverbot

Ein Wettbewerbsverbot verbietet einer Einzelperson oder einem Unternehmen, entweder innerhalb einer bestimmten Branche oder innerhalb einer bestimmten Region tätig zu werden. Mit einem derartigen Verbot kann verhindert werden, dass der Inhaber eines Unternehmens nach dem Verkauf weiterhin selbständig tätig ist und dem neuen Inhaber (Käufer) seines Unternehmens Konkurrenz macht. Ebenso ist es möglich, dass der gewerbliche Mieter von Geschäftsräumen in einer Gewerbeimmobilie damit ausschließt, dass der Vermieter selbst oder dritte Personen auf dem gleichen Grundstück ein ähnliches Unternehmen betreiben wie er selbst.

Hinweis: Die Inhalte dieses Buches wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt. Gleichwohl können wir keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte übernehmen. Hierfür bitten wir um Verständnis. Stand: Juni 2019.

steuertip

auf

miDIREKT

Das **markt intern** Mittelstandsnetzwerk

Der unabhängige Informationsdienst bietet praxisorientierte Tipps und Steuersparstrategien für Unternehmer und Selbständige.

Neben den wöchentlichen Ausgaben profitieren Abonnenten von Beilagen zu Fachthemen, Schaubildern, Checklisten, Muster-Formularen und dem direkten Draht zur Redaktion. Über die Steuer-Fachdatenbank können Sie jederzeit aktuelle Urteile, Erlasse und Verfügungen abrufen.

miDIREKT



miDIREKT ist das neue Mittelstandsnetzwerk von 'markt intern'. Über 20 Fachredaktionen bieten auf der Plattform Top-Informationen für Ihren Erfolg im Geschäftsalltag.

Durch unsere neuen digitalen Abo-Varianten ist es erstmals möglich, Ihren Infobrief ausschließlich online zu beziehen.

Auch auf miDIREKT gilt:

'markt intern' bleibt anzeigenfrei und unabhängig!

Ihre Vorteile auf einen Blick!



Wertvolle Zeit sparen!
Alle Infos kurz, präzise
und auf den Punkt



Checklisten, Formulare
und Schaubilder u. a. zur
Steuererklärung 2018



Ausgaben, Beilagen
und Artikel auf jedem
Endgerät lesen



Im Archiv Ausgaben,
Beilagen und über
200.000 Artikel
durchsuchen



Download von
Ratgebern und
Arbeitshilfen



Alle drei Monate fünf
Artikel Ihrer Wahl aus
den weiteren
'mi'-Briefen



Aktuelle Urteile, Erlasse
und Verfügungen in der
Steuer-Fachdatenbank



Abonnement

[www.markt-intern.de/
abo](http://www.markt-intern.de/abo)

„Wir sind langjährige und sehr zufriedene Leser. Der 'steuertip' liefert uns Woche für Woche wertvolle Informationen für unsere Arbeit.“

Kreikenbohm & Partner/Gifhorn

„Schon mit der ersten Ausgabe haben sich die Abo-Kosten für die nächsten fünf Jahre bezahlt gemacht. Sie machen einen Super-Job!“

P. Groschupf/Riederau

„Wir sind begeisterte Leser des 'steuertip'!“

StBG Lindemann Pannemann & Partner/Großenkneten

Der Autor



Günter J. Stolz ist Diplom-Finanzwirt (FH) und Betriebswirt (VWA). Er hat seine berufliche Laufbahn als Finanzbeamter in Rheinland-Pfalz begonnen. Seit 1992 ist er als Steuerberater in Neustrelitz niedergelassen und Geschäftsführer mehrerer WSR-Steuerkanzleien. Zu seinen beruflichen Tätigkeiten gehört auch die Betreuung von Mandanten, die ihr Unternehmen veräußern oder an die nächste Generation übergeben wollen sowie die Beratung von Existenzgründern, die den Erwerb eines bestehenden Unternehmens planen. Neben seiner Tätigkeit als Steuerberater ist Günter J. Stolz seit vielen Jahren als Fachautor tätig. Er ist u. a. Autor der Bücher „*Vermeidung steuerstrafrechtlicher Risiken*“, „*Wenn die Steuerfahndung klingelt*“ und „*50 populäre Steuerirrtümer*“. Daneben ist er Chefredakteur des im 'markt intern'-Verlag erscheinenden Informationsbriefs 'steuerberater intern'.

Aufgrund der langjährigen beruflichen Erfahrung des Autors bei der Begleitung von Unternehmensübergaben und –verkäufen hat dieses Buch einen hohen Praxiswert.



Betriebsübergabe und Betriebsveräußerung

Mit der Übergabe oder Veräußerung seines Betriebs oder seiner Freiberuflerpraxis entscheidet sich, ob das Lebenswerk des bisherigen Inhabers einen krönenden Abschluss findet oder ob er im schlimmsten Fall das Unternehmen oder die Praxis aufgeben muss, weil letztendlich doch kein geeigneter Nachfolger gefunden wird. Viele Selbständige gehen relativ unvorbereitet in diese äußerst wichtige Phase ihrer unternehmerischen Tätigkeit, zumindest wird mit den Vorbereitungen hierfür meist zu spät begonnen. Dieses Buch richtet sich auch in seiner 2. Auflage daher an Selbständige, die im Zenit ihrer beruflichen Tätigkeit stehen und noch einige Jahre eigener aktiver Tätigkeit vor sich haben. In diesem Buch finden Sie Hinweise dazu, wie das eigene Unternehmen oder die eigene Praxis auf einen Wechsel an der Spitze vorbereitet wird und was bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger zu beachten ist. Die erb- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen werden kurz und für den Laien verständlich dargestellt. Dabei werden unterschiedliche Möglichkeiten aufgezeigt, wie eine Betriebsübergabe gestaltet werden kann, und alternative Lösungen für verschiedene Problembereiche behandelt. Hingewiesen wird aber auch auf Fehler, die im Rahmen von Übergabe oder Veräußerung häufig gemacht werden. Wichtige Fachbegriffe, die in diesem Zusammenhang von Bedeutung sind, sind in einem Anhang kurz erläutert.

Dieses Buch richtet sich aber auch an diejenigen, die innerhalb der Familie oder als Käufer einen Betrieb oder eine Praxis übernehmen oder erwerben wollen. Auch dieser Personenkreis muss sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen und den unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten befassen. Dies gilt insbesondere deshalb, weil für den Übernehmer die zukünftige steuerliche Situation ganz wesentlich davon abhängt, zu welchen Vertragskonditionen er den Betrieb oder die Praxis erwirbt.

ISBN: 978-3-946853-02-2

EUR 19,90

Impressum

markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck
markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax
+49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Olaf Weber | Prokuristin:
Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda
GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages