Unternehmenswerkstatt Deutschland

IHK

Top 10-Tipps für einen geglückten externen Unternehmensverkauf aus Sicht von Transaktionsexperten (Recht & Steuern)

Webinar vom 18.06.2025

Dr. Cornelius Kruse LL.M. (RA/Notar) und Dipl.-Ök. Wilhelm-Berthold Schmuch (WP/StB)

Vorbemerkungen

Wesentliche Unterschiede zur internen Nachfolge

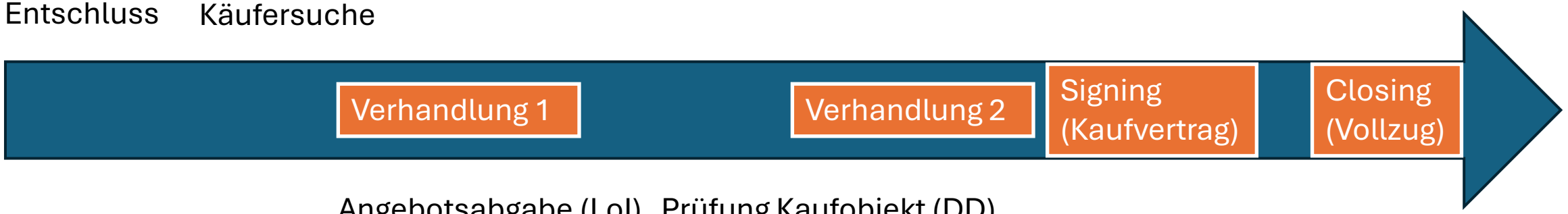
- höhere Informationsasymmetrien => mehr Informationsaufwand
- kein gewachsenes Vertrauensverhältnis => andere Risikoeinschätzung

Der Idealzustand auf den ersten Blick

Info-Memorandum

Vertraulichkeits-
vereinbarung (NDA)

Entschluss Käufersuche



Angebotsabgabe (LoI) Prüfung Kaufobjekt (DD)

Forderung
Garantien und
Freistellungen

Die 10 wichtigsten Themen

01: Zeitplan realistisch setzen

- Scheitern einplanen (mindestens zwei Anläufe einplanen)
- richtigen Zeitpunkt finden (nicht „jederzeit“)
- Rechtsformwechsel haben oft steuerliche Haltefristen (max. 7 Jahre)
- Käufersuche kann langwierig sein
- Verkaufsprospekt und DD-Vorbereitung sind zeitaufwendig

Tipp:

frühzeitig das Thema angehen (mit „55“ sollten Überlegungen starten)

02: Rahmenbedingungen abstecken

- was ist das Kaufobjekt (was gehört dazu/was nicht; z.B. privat mitgenutzte Dinge, Beteiligungen, Pensionszusagen, Grundstücke, wichtige Assets (etwa IP-Rechte), die in anderer Gesellschaft stecken)?
- sollen Anteile oder Vermögenswerte verkauft werden (asset-/share-deal)?
- gibt es Umwandlungsmöglichkeiten vor/nach Verkauf?
- besteht eine (Mit-)Finanzierungsbereitschaft (z.B. Verkäuferdarlehen)?
- wird ein fester/variabler Kaufpreis (locked-box, closing-accounts, earn-out) angestrebt?
- gibt es change-of-control-Risiken in Verträgen?
- liegen Zustimmungserfordernisse Dritter vor?

03: Realistische Preisvorstellungen

- Markt- und Branchenkenntnisse müssen schlüssig sein
- Kenntnisse der Werttreiber (und der Risiken) sind nötig
- eine zumindest überschlägige Unternehmensbewertung sollte vorliegen
- Track-Record/Entwicklungspfade müssen zum Kaufpreis passen
- M&A-Berater können den Interessentenkreis erweitern und den Kaufpreis erhöhen
- Verkäufer neigen zu optimistischer Einschätzung des Kaufpreises

04: Steuerliche Folgen müssen klar sein

Verkauf von	gehalten in	Folgen Verkäufer	Folgen Käufer
KapGes-Anteil	Privatvermögen	TEV (60% x pers. Steuersatz)	Anschaffungskosten einer Beteiligung
	PersGes/ BV	TEV (60% x pers. Steuersatz)	
	KapGes	§ 8b KStG (bis auf 5% n.a. BA steuerfrei)	
PersGes-Anteil	Privatvermögen	voll ESt-pflichtig, aber §§ 16/34 EStG (56% x pers. Steuersatz) einmal im Leben auf Antrag möglich	Abschreibungspotential/ Mehrwerte, wenn Kaufpreis größer als Kapitalkonto ist
	PersGes/ BV	voll GewSt- und ESt-pflichtig, aber §§ 16/34 EStG (56% x pers. Steuersatz) einmal im Leben auf Antrag möglich	
	KapGes	voll KSt/GewSt-pflichtig	

Und: Vorsicht bei earn-outs! Nachträgliche Zahlungen i.d.R. voll steuerpflichtig!

05: Kaufvertrag ist Herzstück der Transaktion

- Signing/Closing/wirtschaftlicher Stichtag
- Garantien, berücksichtigte Kenntnis des Verkäufers
- Haftungshöchstsumme, de-minimis-Regelungen, Freigrenzen
- Einbehalte können Komplexität und Unsicherheit aus Käufersicht reduzieren
- Verjährung (Basisgarantien, „normale Garantien“ und Steuern)
- Freistellungen
- Wettbewerbsverbot für Verkäufer
- Begleitdokumente zum Kaufvertrag
- Bleibeverpflichtung Verkäufer-GF (Anstellungsvertrag, Beratervertrag)

06: Einbeziehung der Familie

- Unternehmen(-sgruppe) ist häufig Hauptbestandteil des Vermögens
- Finanzierung der Familie nach Verkauf muss gesichert sein
- Entscheidung über externe Veräußerung nicht im stillen Kämmerlein
- Sinnfrage des „danach“ ist wichtig

07: Berater frühzeitig einbinden

- Steuerberater (sehr frühzeitig; eingebunden in Veräußerungspläne)
- Rechtsanwalt (vorab; sollte transaktionserfahren sein)
- Transaktionsberater, wenn Käufersuche offen ist (vorab)
- Banken, je nach Bedarf

08: Information und Kommunikation

- Mitarbeiter und Geschäftspartner spüren „Altersdruck“
- positive Abholung ist vorteilhaft (frühzeitig, konzeptionell)
- Kernmitarbeiter müssen eingeweiht und ggf. zur Mitwirkung an bestmöglicher Veräußerung incentiviert werden

09: Die Übergangsphase

- i.d.R. nicht zu lang
- üblich ist GF- oder Beratertätigkeit auf Zeit (belastbare Regelung nötig)
- Verjährungsfristen und Wettbewerbsverbote zeitlich sinnvoll kurz halten

10: Notfallkoffer nicht vergessen

- es kann immer etwas passieren (Unfall, Krankheit, Tod)
- notarielles Testament und notarielle Vollmachten sollten vorhanden sein
- Testament und Gesellschaftsvertrag müssen zueinander „passen“
- Testamentsvollstreckung beachtet?
- Vollmachten müssen auch für notwendige Verträge gelten
- ggf. Notfall-Beirat vorsehen

Vielen Dank! Ihre Fragen?

Dr. Cornelius Kruse LL.M.
Partner

Rechtsanwalt und Notar
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Aulinger Rechtsanwälte PartG mbB

Josef-Neuberger-Str. 4, 44787 Bochum
Web: www.aulinger.eu
Mail: cornelius.kruse@aulinger.eu
Telefon: +49 234 68 77 9-0

Dipl.-Ök. Wilhelm-Berthold Schmuch
Partner

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Sustainability Auditor IDW

zeptrum Dr. Adamsen PartG mbB WPG/StBG
Lise-Meitner-Allee 24, 44801 Bochum
Web. www.zeptrum-adamsen.de
Mail: w.schmuch@zeptrum-adamsen.
Telefon: +49 234 77788-0