

UWD

Unternehmensnachfolgewoche

Externe Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten

Stefan Hammes,
IHK Nordschwarzwald

Agenda

- Vorbereitung auf die Unternehmensnachfolge
- Suche der potenziellen externen Nachfolgerinnen und Nachfolger
- Verhandlungsprozess
- Übergabe

Vorbereitung auf die Unternehmensnachfolge

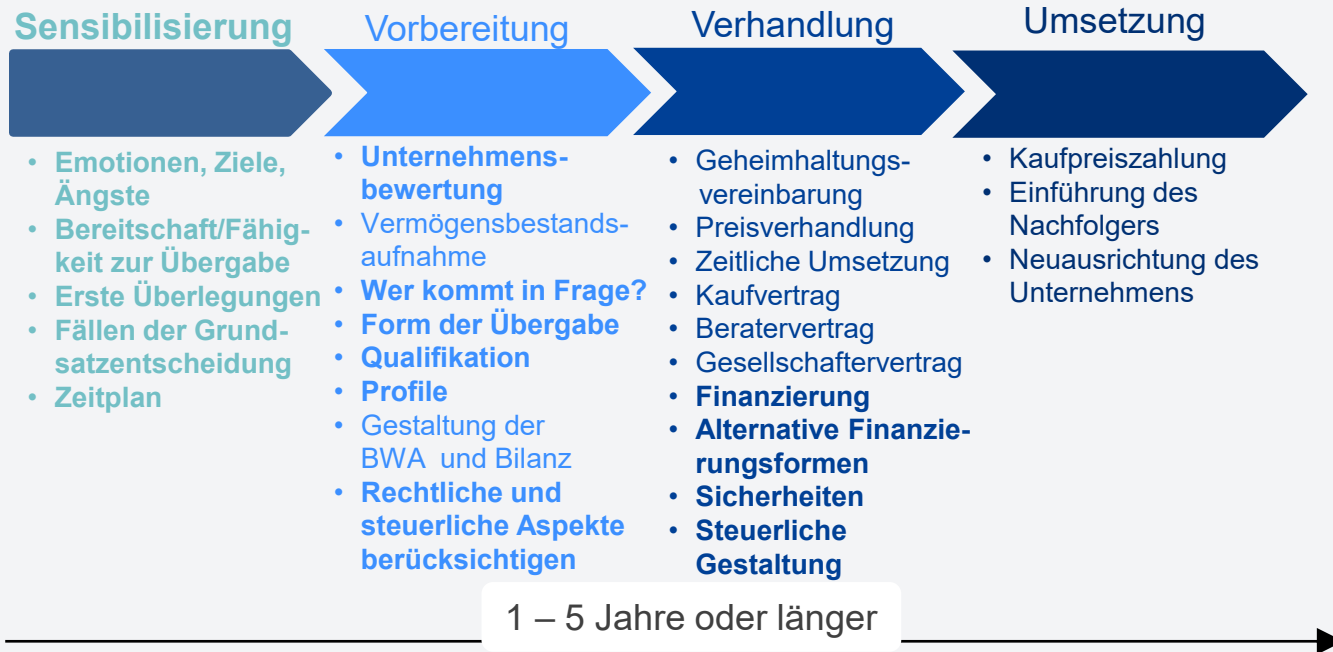
- Ausloten der Möglichkeiten
- Zeitstrahl
- Unternehmensentwicklung?
- Erstellung Unterlagen

Möglichkeiten in der Nachfolge

- Interne Nachfolge
 - Familie
 - Mitarbeitende
- Externe Nachfolge
 - „Privatperson“
 - Strategischer Investor
 - Finanzinvestor
- Angestellte Geschäftsführung

Zeitstrahl

Zeitstrahl Unternehmensnachfolge



Erstellung Unterlagen

- Betriebswirtschaftliche Unterlagen
 - Aktuelle BWA
 - BWA Vorjahr
 - Letzte Bilanz
 - Planung lfd. Jahr, Planung zwei Folgejahre
- Unternehmenswert - Unternehmenspreis
- Exposé

Unternehmenswert

- Webinar 19.6.26, 16:00 Uhr
- Ertragswert ist die dominante Basis für den Unternehmenswert
- Unternehmenswert \neq Kaufpreis
- Natürlicher Begrenzungsfaktor ist die Kapitaldienstfähigkeit
- www.uwd.de

Exposé

- Im ersten Schritt weitgehend anonymisiert
- Prosa-Beschreibung, Bilder, Ist- und Plan-GuV
- Kaufpreisvorstellung
- Demnächst ein Exposé Kreator auf www.uwd.de

Suche

- Selber Suchen
- Suchprozess outsourcen

Selber suchen

- Internet-Börsen
- Print- und Soziale Medien
- Direktansprache

Internet-Börsen

- www.nexxt-change.org
- Andere [Börsen](#)

Suchprozess outsourcen

- Unternehmensberatung (M&A)
- Steuerberater/Rechtsanwalt
- Konditionen
- Vor- und Nachteile

Verhandlungsprozess

- Wie will ich übergeben?
- Datensicherheit
- Gesprächsführung
- Unterstützung im Prozess

Wie will ich übergeben?

- Asset- versus Share-Deal
- Wann und wie soll der Kaufpreis fließen?

Asset- versus Share Deal

- Asset Deal: Es werden die einzelnen betriebsnotwendigen Vermögensteile verkauft und zusätzlich der Firmenwert.
- Share Deal: Es werden die Geschäftsanteile verkauft.
- Bei Einzelunternehmen immer Asset Deal
- Bei Personen- und Kapitalgesellschaften besteht ein Wahlrecht.
- Große steuerliche Auswirkungen!

Beispiel Verkäufer

- Kaufpreis: 1.000.000
- Buchwerte Anlagevermögen: 400.000
- Share Deal:
Verkaufsgewinn = Preis – Anschaffungskosten - Verkaufskosten
 $1.000.000 - 25.000 = 975.000 \times 0,6 = 585.000 \times ,042 = 245.700$
- Asset Deal:
Verkaufsgewinn = Kaufpreis – Buchwert Anlagevermögen
 $1.000.000 - 400.000 = 600.000 \times 0,4925 = 295.500$

Beispiel Käufer

- Kaufpreis: 1.000.000
- Buchwerte Anlagevermögen: 400.000
- Share Deal:
Buchwerte bleiben erhalten. FW 600.000 kann nicht abgeschrieben werden
($600.000 \times 0,42 = 252.000$)
Finanzierung und Tilgung im Privatbereich, Zinsen nur zu 60% abzugsfähig
(ca $32.000 \times 0,42 = 13.000$)
- Asset Deal:
Auch der Firmenwert kann in der neuen Firma aktiviert und über 15 Jahre abgeschrieben werden.
Zinsen für die Finanzierung sind zu 100% Betriebsaufwand

Wann und wie soll der Kaufpreis fließen?

- In einer Summe
- Verkäuferdarlehen
- Verrentung
- Earn Out

Unternehmensübergabe

- Information der Mitarbeitenden
- Information Kunden und Lieferanten
- Weitere Mitarbeit der ehemaligen Inhaberinnen/Inhabern
 - Als Angestellte
 - Beratervertrag
 - Unentgeltlich
 - **Wichtig** „klare Absprachen“