

Gut übergeben, gut übernehmen: Steuerliche und rechtliche Erfolgsfaktoren

Webinar vom 18.06.2026

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



Schön, dass Sie dabei sind!



Die Vorbereitung der Nachfolge



|| Als Übergebende strategisch vorgehen!

- Wann soll die Nachfolge erfolgen?
- Ist das Unternehmen nachfolgefähig?
- Wer kommt für die Nachfolge in Frage?
 - Familie
 - Mitarbeiter
 - Externe
- Verkauf oder Schenkung als Idealbild?
- „Nachfolgeinventur“
 - Unternehmenswert ermitteln
 - Stärken/Schwächen/Abhängigkeiten identifizieren
 - rechtliche Grundlagen klären (insbes. Güterstand, Erbfolge/Pflichtteile, GesV, Testament/ErbV)
 - steuerliche Grundlagen klären (insbes. Betriebsvermögen/Privatvermögen, Fristen)
 - finanzielle Situation der Parteien prüfen
- Notfallszenarien jederzeit absichern (Notfallkoffer)!



|| Frühzeitig handeln!

- langfristige Vorbereitung (5-10 Jahre) ermöglicht gezielte Gestaltung
 - Behaltens-/Sperrfristen für Umwandlungen
 - Verwaltungsvermögen/Ausgangslohnsumme für ErbSt/SchenkSt
- bei Schenkungen können steuerliche Freibeträge alle 10 Jahre genutzt werden; bei Großvermögen aber „Verschonungsbedarfsprüfung“ einkalkulieren
- es kann auch mal nicht im ersten Anlauf klappen; Puffer einbauen
- Vermeidung von Notfall-Nachfolgen (i.d.R. nachteilig)

Rechtliche Aufräumarbeiten

- Klärungs-/Anpassungsbedarf feststellen
 - ungeklärte Gesellschafterstrukturen, Altgesellschafter, Erbgemeinschaften
 - Vinkulierungen, Sonderrechte
 - CoC-Klauseln, Zustimmungserfordernisse
- DD-bereit werden
 - Vertragsmanagement
 - IP-Dokumentation
 - Compliance- und Datenschutz-Dokumentation



|| Vermeidung unnötiger Steuerbelastungen!

- Aufdeckung stiller Reserven vermeiden (z.B. bei Betriebsaufspaltung und Sonderbetriebsvermögen)
- Trennung/Vereinigung von Betriebs- und Privatvermögen planen
- verminderten Steuersatz bei EU/PersGes nutzen (55+)
- ggf. Nießbrauch nutzen (mindert Bereicherung)
- doppelstöckige KapGes bei Verkauf rechtzeitig aufbauen (1,85%)
- Wegzugsbesteuerung bzw. Ansässigkeit berücksichtigen (kaum Erbschaftsteuer-DBA's)

|| Optimale Wahl der Übertragungsform wählen!

je nach Vermögen, Familiensituation, Alter und Liquiditätsbedarf

- unentgeltlich (Schenkung/Erbe)
- entgeltlich (Verkauf)
- teilentgeltlich (verminderter Kaufpreis)
- sowohl als auch

je nach Rechtsform

- Kapitalgesellschaft
- Personengesellschaft
- Holding-Konstruktionen
- Stiftungs-Konstruktionen

Einbeziehung der Familie

- Unternehmen ist häufig Hauptbestandteil des Vermögens
- Gerechtigkeitsüberlegungen sind zu berücksichtigen
- Altersversorgung muss gesichert sein
(ggf. Übertragung gegen dauernde Last, Rente, Kaufpreis)

Einbindung von Experten

- Steuerberater (i.d.R. sehr frühzeitig; ggf. zusätzlicher Spezialist)
- Rechtsanwalt (frühzeitig; sollte für Nachfolgen erfahren sein)
- Notar
- ggf. Unternehmensberater für Transformation
- ggf. Transaktionsberater bei Verkauf
- ggf. Banken

Information und Kommunikation

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

Familieninterne Nachfolge



|| Nutzung von steuerlichen Begünstigungen!

- Regelverschonung oder Antragsverschonung

Regelverschonung	Antragsverschonung
85% des verschonungsfähigen Vermögens ist steuerfrei	100% des verschonungsfähigen Vermögens ist steuerfrei; Voraussetzung: max. 20% Verwaltungsvermögen
5 Jahre Haltefrist	7 Jahre Haltefrist
80% der Ausgangslohnsumme einzuhalten	100% der Ausgangslohnsumme einzuhalten

- Beurteilung der Folgen von Haltefristen, Lohnsummenregelung und Verwaltungsvermögensquoten (Simulationsrechnung)
- Unternehmensbewertung als Stellschraube nutzen

Verträge und Dokumente erstellen

- Übergabevertrag
- Geschäftsführung in der Übergangszeit regeln
- Rücktritts- oder Rückfallklauseln
- notarielle Formvorschriften

Externe Nachfolge



Grundsatzfragen

- Was soll verkauft werden („target“)?
- Share-Deal oder Asset-Deal?
- Ziele des Verkäufers
 - Preis: Höchstpreis, Festpreis
 - Kontinuität: Strukturen, Arbeitsplätze, Familienname
 - Zeit: schnelle Transaktion
 - Übergangsphase: kurz/lang, GF- oder BeraterV

Käufer suche

- opportunistisch (Wettbewerber, Lieferanten, Dritte, Plattformen)
- systematisch (i.d.R. mit M&A-Berater)
 - strategischer Investor („kennt das Geschäft“)
 - Finanzinvestor („benötigt Management“)
 - Management-Buy-Out
- Marktansprache
 - Teaser
 - NDA/Vertraulichkeitsvereinbarung
 - Information Memorandum
 - NBO (non binding offer)
 - Datenraum

Interessenten einschätzen

- passendes strategisches Leitbild
- vorhandene Finanzierungsnachweise
- bekannte Erfolgs-Historie
- Branchenkenntnis
- Integrationsfähigkeit (IT, Personal)
- passendes Akquisitions-Team
- angebotene Kaufpreis-Komponenten

Realistische Preisvorstellungen bei Verkauf

- Markt- und Branchenkenntnisse müssen schlüssig sein
- Kenntnisse der Werttreiber und der Risiken sind nötig
- eine belastbare Unternehmensbewertung sollte vorliegen (Verfahren abhängig von Größe und Komplexität des Unternehmens)
- Entwicklungspfade müssen zum Kaufpreis passen
- M&A-Berater können den Interessentenkreis erweitern und den Kaufpreis erhöhen

Verhandlungen planen

- Verhandlungsmatrix erstellen
 - verhandelbare und nicht verhandelbare Punkte (rote Linien)
 - BATNA definieren (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Prozesshoheit behalten
 - Zeitplan
 - ggf. Bieterprozess

Verträge und Dokumente erstellen

- Kaufvertrag
- Geschäftsführung in der Übergangszeit regeln
- Wettbewerbsverbote
- Rücktritts- oder Rückfallklauseln
- notarielle Formvorschriften

|| Erfolgsfaktoren für Käufer (1)

- klare Erwerbsstrategie
 - Passen Stärken/Schwächen zueinander?
 - Was ist das Akquisitions-Ziel?
 - Marktanteil gewinnen
 - know-how, Personal oder Technologie erwerben
 - vertikale Integration
 - Wie soll die Nachfolgesituation genutzt werden?

=> „Schnäppchen-Suche“ ist keine Strategie

|| Erfolgsfaktoren für Käufer (2)

- Abhängigkeiten vom Verkäufer vermeiden
- Bindung von Mitarbeitern und Integration sicherstellen
- CoC im Blick behalten
- für die DD-Phase Zeit und Geld investieren
- Kaufpreisdziplin
- Finanzierung sicherstellen
- (Rest-)Risiken im Kaufvertrag begrenzen

=> Nicht das Unternehmen von gestern bezahlen,
sondern die Werttreiber von morgen kaufen!

|| Erfolgreiche Nachfolge gelingt, wenn ...

- frühzeitig strategisch geplant wird,
- Steuern, Recht und Strategie zusammen gedacht werden,
- klare Regelungen und Verträge bestehen und
- alle erforderlichen Beteiligten eingebunden sind.

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

zeptrum PartG mbB WPG/StBG

Lise-Meitner-Allee 24, 44801 Bochum
Web: www.zeptrum.de
Mail: w.schmuch@zeptrum.de
Telefon: +49 234 77788-0

