

# Ich verkaufe meine Firma (1)

**TEILWEISER ODER VOLLSTÄNDIGER VERKAUF** Soll ein Elektrohandwerksbetrieb veräußert werden, so gibt es dafür unterschiedliche Möglichkeiten. Die Abwägung der Vor- und Nachteile und das Lesen einschlägiger Fachliteratur kann eine Orientierung bei der Entscheidungsfindung geben.



## AUF EINEN BLICK

**DER VERKÄUFER EINES UNTERNEHMENS** muss sich überlegen, wie er sein Unternehmen verkaufen will. Nach der Form der Übergabe richtet sich auch der Kaufpreis

**DER ASSET-DEAL** ist in den meisten Fällen eine sinnvolle Form des Betriebsübergangs

Wenn ein/e Unternehmer/in plant, den Betrieb zu verkaufen, ist in vielen Fällen nicht klar, ob das Unternehmen als Ganzes verkauft wird oder nur Teile davon. Die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Vorgehensweisen beleuchten wir in diesem Beitrag.

Die Tabelle zeigt die Bilanzstruktur eines klassischen Elektroinstallationsbetriebes mit etwa zehn Mitarbeitern und einer Eigenkapitalsituation, die als zufriedenstellend eingestuft werden kann.

Grundsätzlich bestehen nun unterschiedliche Möglichkeiten:

- es wird lediglich das Rohmateriallager verkauft und das Anlagevermögen verbleibt beim Verkäufer und wird gegen eine monatliche Pachtzahlung überlassen oder
- es wird ein sog. »Asset-Deal« durchgeführt, d.h. nur das Anlagevermögen und

das Rohmateriallager werden übergeben oder

- das Unternehmen wird als Ganzes mit allen Aktiva und Passiva verkauft

## Vor- und Nachteile

Die Vor- und Nachteile der drei Möglichkeiten stellen sich wie folgt dar.

### 1. Es wird lediglich das Rohmateriallager verkauft:

Das Anlagevermögen wird verpachtet und geht nach einem Zeitraum von z. B. drei oder vier Jahren in den Besitz des Käufers über.

Vorteil für den Käufer: Er muss lediglich den Kauf des Warenlagers finanzieren. Die Verhandlungen mit den Kreditinstituten werden erheblich einfacher vonstattengehen.

Nachteil für den Käufer: Durch die Raten für die Pacht des Anlagevermögens muss der Betrieb sehr gute Gewinne erwirtschaften, um diese Raten zahlen zu können und gleichzeitig den Lebensunterhalt des Existenzgründers abzudecken.

Vorteil für den Verkäufer: Er wird, da die Finanzierungssumme für den Kauf des Unternehmens vergleichsweise niedrig liegt, schneller einen Käufer finden.

Nachteil für den Verkäufer: Scheitert das Vorhaben in den ersten ein bis zwei Jahren und hat der Käufer nur einen Teil der Monatsraten bezahlt, sind die Wirtschaftsgüter möglicherweise nicht mehr verkaufbar. Bei dieser Version wird es für den Verkäufer nicht ganz leicht, loszulassen.

**2. Verkauf des Anlagevermögens und des Rohmateriallagers:** Dieser Weg wird als »Asset-Deal« bezeichnet. Es wird nicht das gesamte Unternehmen verkauft, sondern nur Anlagegüter und Lagerbestände. Im vorliegenden Fall wird das Anlagevermögen mit z. B. 120000€ und das Material mit 25000€ verkauft.

### 2. Verkauf des Anlagevermögens und des Rohmateriallagers:

Natürlich kann man davon ausgehen, dass die Anlagegüter des Unternehmens, die im vorliegenden Fall mit 120000€ zu Buche stehen, bei genauer Betrachtung möglicherweise mit einem erheblich höheren Wert zu taxieren sind. Gleichzeitig ist hier nicht berücksichtigt, dass für den Wert der Kundendatei und des Unternehmens-Know-Hows i.d.R. noch weitere Beträge angesetzt werden. Der endgültige Wert des Unternehmens wird in der Regel durch ein Gutachten ermittelt.



## INFOS

### Seminare zur Unternehmensnachfolge mit Ulrich C. Heckner

e-master Seminare »Unternehmensnachfolge«:

- 27./28.3.2014 in Münster
  - 16./17.10.2014 in Soest
- Anmeldung über [www.e-master.de](http://www.e-master.de) oder per E-Mail an [moeller@e-masters.de](mailto:moeller@e-masters.de)

Busch-Jaeger Seminare zum Thema Unternehmensnachfolge:

- 26./27.6.2014 in Ulm
  - 2./3.12.2014 in Lüdenscheid
- Anmeldung über [www.busch-jaeger.de](http://www.busch-jaeger.de)

## BILANZ

Aktiv		Passiv	
Anlagevermögen	120 000 €	Eigenkapital	105 000 €
Umlaufvermögen		Bankverbindlichkeiten	120 000 €
– Material	25 000 €	Lieferantenschulden	30 000 €
– Forderungen	90 000 €	Erhaltene Anzahlungen	100 000 €
– Halbfertige	120 000 €		
Sonst. Aktiva	10 000 €	Sonst. Verbindlichkeiten	10 000 €
<b>Summe</b>	<b>365 000 €</b>	<b>Summe</b>	<b>365 000 €</b>

Tabelle: Bilanz eines Betriebes mit zehn Mitarbeitern



INFOS

### Buchtipps

#### Heckner, Ulrich C.: Betriebsübergabe leicht gemacht

Hüthig & Pflaum Verlag  
2012,  
ISBN: 978-3-8101-0319-2



telt, das dann als Verhandlungsgrundlage für Käufer und Verkäufer dient.

**Vorteil für den Käufer:** Die Risiken, die sich aus uneinbringlichen Forderungen, Gewährleistungsansprüchen oder ähnlichem ergeben verbleiben beim Verkäufer.

**Nachteil für den Käufer:** Er muss erheblich mehr investieren als im ersten Beispiel.

**Vorteil für den Verkäufer:** Das Konfliktpotenzial mit dem Käufer ist weitaus geringer. Der Erlös ist höher als im Beispiel 1.

**Nachteil für den Käufer:** Er kann sich nicht sofort von seinem Unternehmen lösen, sondern muss die Forderungen eintreiben, seine Lieferantenschulden begleichen und eventuelle Gewährleistungsansprüche aus früheren Geschäften abdecken. Das kann bis zu zwei Jahre dauern.

### 3. Verkauf des kompletten Unternehmens:

Auch hier stellt sich die Frage zu welchem Preis wird dieses Unternehmen tatsächlich verkauft.

**Vorteil für den Käufer:** Kein besonderer, außer dass er in die Rechtsform des Unternehmens und in die Rechte zur Nutzung des Namens in vollem Umfang einsteigt.

**Nachteil für den Käufer:** Er muss in sämtliche Risiken des Geschäftsbetriebes, die sich aus Gewährleistungsansprüchen, aus nicht mehr einbringlichen Forderungen u.ä. entstehen, eintreten.

**Vorteil für den Verkäufer:** Er muss sich um nichts mehr kümmern und kann alle Probleme,

die sich aus dem Unternehmen ergeben, seinem Nachfolger überlassen.

**Nachteil für den Verkäufer:** Er wird voraussichtlich einen geringeren Verkaufspreis erzielen als beim Beispiel des Asset-Deals, da er sich die Risiken aus Vertragserfüllungen, Gewährleistungsansprüchen u.ä. kaufpreismindernd anrechnen lassen muss.

### Steuerliche Konsequenzen für den Nachfolger

Empfehlung an Unternehmer, die planen ihren Betrieb zu verkaufen: Klären sie zuerst, was sie von ihrem Unternehmen verkaufen wollen. Diese und weitere Informationen sind auch dem aktuellen Fachbuch von *Ulrich C. Heckner* zum Thema Unternehmensnachfolge zu entnehmen (s. **Buchtipps**).

(Fortsetzung folgt)

### AUTOR

**Ulrich C. Heckner**

Unternehmensberatung Heckner, Kastl/Obb.

### INTERVIEW

»de« stellte *Ulrich C. Heckner* Fragen zum Unternehmensverkauf.

»de«: **In Ihrem Artikel haben sie verschiedene Formen des Unternehmensverkaufes dargestellt. Welche Form empfehlen Sie einem Käufer und Verkäufer gleichermaßen?**

U. C. Heckner: Der Asset-Deal erscheint unter dem Aspekt der Konfliktvermeidung und der erheblichen Erleichterungen bei den Kaufpreisverhandlungen, der geeignete Weg.

»de«: **Können Sie den Asset-Deal noch einmal genauer erläutern?**

U. C. Heckner: Beim Asset Deal werden nur die Sachwerte verkauft. Das sind der Lagerbestand Material und das betriebliche Anlagevermögen zu dem Fahrzeuge, Werkzeuge, EDV, Büroeinrichtung, Lagereinrichtung und vieles andere gehört. Die Forderungen und die halbfertigen Aufträge werden nicht mit verkauft. Sie verbleiben beim Verkäufer. Der Verkäufer ist dafür verantwortlich, seine Forderungen einzutreiben, seine halbfertigen Aufträge abzuwickeln und seine Lieferanterechnungen und sonstigen Verbindlichkeiten zu bezahlen. Der Verkäufer tritt auch in die Gewährleistungsansprüche ein, die in diesem Fall nicht beim Käufer landen.

»de«: **Gibt es noch weitere Problemfelder, denen man mit dem sogenannten Asset-Deal aus dem Weg geht?**

U. C. Heckner: Stellen Sie sich vor, der Käufer erwirbt Forderungen in Höhe von



80000€ und bezahlt dafür. Es stellt sich aber im Nachhinein heraus, dass einige der Kunden gegen die die Forderung gerichtet wird, entweder nicht einverstanden waren mit den Leistungen des Vorgängers oder aber schlichtweg insolvent sind und nicht mehr bezahlen können. Sie können sich sicherlich vorstellen, dass

sich daraus einige unerfreuliche Diskussionen zwischen Käufer und Verkäufer ergeben können. Beim Asset-Deal werden die Forderungen nicht mit verkauft. Die Folge daraus: Kein Streit zwischen Käufer und Verkäufer.

»de«: **Wenn ein Betrieb im Familienkreis übergeben wird, empfehlen Sie dann auch den Asset-Deal oder sollte der Senior dem Junior das Unternehmen nicht einfach schenken?**

U. C. Heckner: Wenn ein Betrieb verschenkt wird, könnte das Finanzamt auf die Bühne treten und versuchen, vom Betriebsübernehmer Erbschaftssteuer zu kassieren. Zwar gibt es auch hier Regelungen, nach denen der »Käufer«, wenn er den Betrieb übernimmt und die Anzahl der Mitarbeiter nicht oder nur in geringem Umfang reduziert, von der Erbschaftssteuer weitgehend befreit ist. Dennoch kann es Konflikte geben. Wenn ein Betrieb an die nächste Generation verkauft und nicht verschenkt wird, fällt keine Erbschaftssteuer an.

»de«: **Wir danken für das Gespräch!**