

Merkblatt

Geschäftsübernahme

Eine Geschäftsübernahme kann den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern, denn neben den Geschäftsräumen, dem Warenbestand und den erfahrenen Mitarbeitern wird in der Regel der vorhandene Kundenstamm mit übernommen. Eine Geschäftsübernahme birgt aber auch Gefahren. Dieses Merkblatt macht Sie auf einige wirtschaftliche und rechtliche Punkte aufmerksam, die Sie bei Ihrer Geschäftsübernahme berücksichtigen sollten.

I. Informationen über das Unternehmen

Damit es nach der Betriebsübernahme kein böses Erwachen gibt, sollten Sie sich vorab gründlich über das Unternehmen informieren. Es ist (überlebens-)wichtig, sich einen Überblick über die gesamte wirtschaftliche Situation des Unternehmens zu verschaffen.

Ziehen Sie dabei Experten wie Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, technische Gutachter oder Juristen zu Rate. Die Erstellung einer soliden Analyse der Situation des Unternehmens mit seinen relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten, seines Ertragspotentials sowie der Qualität der Mitarbeiter wird als *Due Diligence* bezeichnet.

Hier werden auch die im Unternehmen enthaltenen Risiken aufgedeckt. Je mehr Informationen man über das Unternehmen hat, umso besser kann man über den Kaufpreis verhandeln. Informieren Sie sich von daher stets über:

- **Standort:** Lage, Straßenanbindung, Nachbarn, evtl. zukünftige Standortentwicklungen, können bei der örtlichen Baubehörde erfragt werden;
- **Ruf:** sind die Kunden mit dem Produkt bzw. mit der Dienstleistung des Unternehmens zufrieden? wie steht es um die Zahlungsmoral des Unternehmens gegenüber den Lieferanten?
- **Kunden:** welchen Kundenstamm hat das Unternehmen?
- **Mitarbeiter:** besteht ein Personalüberhang; sind sowohl alte erfahrene als auch junge qualifizierte Nachwuchskräfte beschäftigt?;
- **Zustand der Büro- bzw. Betriebsräume:** festgestellte Mängel sollten Sie schriftlich festhalten; ob das Grundstück evtl. durch Altlasten verseucht ist, können Sie ggf. beim Umweltamt erfahren;
- **Zustand der Geschäftsausstattung, Maschinen, Geräte, Fuhrpark, etc.:** lassen Sie sich folgende Unterlagen vorlegen: Kauf- und Wartungsverträge, Garantieleistungen, Gutachten der Geräte-/Anlagenlieferanten, Berichte der Aufsichtsämter, Betriebserlaubnisse);

- **finanzielle Situation** (Kosten und Erträge): Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, evtl. Lagebericht, Inventarliste, anhand derer Sie die Umsatz- und Gewinnentwicklung für die kommenden 3 bis 5 Jahre beurteilen können. Weiterhin sollten Sie Einsicht nehmen in: Bankkonten, Steuererklärungen der letzten Jahre, den letzten steuer rechtlichen Betriebsprüfungsbericht, Übersicht über alle öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse der letzten 5 Jahre;
- **Konkurrenz**; informieren Sie sich über die Konkurrenten, mit denen Sie es zu tun haben werden; inwiefern unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?);
- **bestehende Verträge**: lassen Sie sich sämtliche bestehenden Verträge zeigen und bestätigen, dass er Ihnen alle Verträge gezeigt hat; erkundigen Sie sich nach bestehenden Rechtsstreitigkeiten, bestehenden Schutzrechten und Lizenzen;
- **Erfolg des Unternehmens im Branchenvergleich** (mit Hilfe von Branchenkenntnissen können Sie feststellen, wie das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht).

II. Wirtschaftliche Aspekte

1. Übernahmepreis

Ein Unternehmen ist soviel wert wie der Käufer damit verdienen kann. Dabei kommt es jeweils auf die individuelle Situation des Käufers und des Veräußerers an. Im Regelfall bezahlt der Käufer mehr als mit dem Verkauf der Gegenstände und Ausrüstungen des Unternehmens zu erzielen wäre.

Deshalb setzt sich normalerweise der Übernahmepreis aus dem Substanzwert und dem so genannten Firmenwert zusammen.

Also: Übernahmepreis = Substanzwert + Firmenwert

Achtung: Diese Berechnung berücksichtigt keine individuellen Besonderheiten und kann nur als Ansatz zur Schätzung des Übernahmepreises dienen.

Der Substanzwert ist der Wert der Vermögensgegenstände, wenn man diese verkaufen würde. Neutrale Sachverständige können den Wert der Vermögensgegenstände schätzen. Informieren Sie sich bei der IHK oder auch bei ihrer Bank, wenn diese die Übernahme finanzieren soll.

Der Firmenwert ist der Wert, den der Käufer zum Beispiel für den guten Ruf, den Kundenstamm etc. bezahlt. Die Höhe des Firmenwertes hängt von der Verhandlungsposition und den individuellen Gegebenheiten der Verhandlungspartner ab. Faustformeln jeglicher Art zur Errechnung des Firmenwertes haben sich oft als nicht praktikabel erwiesen. Das folgende Berechnungsbeispiel für den Firmenwert kann daher nur einen Ansatz zur Errechnung des Firmenwerts und des Übernahmepreises liefern.

Bei dieser Berechnung geht man von einem zukünftigen "Gewinn" aus, der nach Abzug eines angemessenen Unternehmergehalts (bei GmbH das Geschäftsführergehalt) und einer angemessenen Eigenkapitalverzinsung für drei bis vier Jahre übrig bleibt. Dabei wird unterstellt, dass sich der zukünftige Gewinn nicht vom Durchschnittsgewinn der letzten drei Jahre unterscheidet.

Beispiel:

Das zu verkaufende Unternehmen verfügt nach Prüfung durch einen Sachverständigen über einen Substanzwert von 100.000 Euro.

Der **durchschnittliche Jahresgewinn** während der letzten drei Jahre betrug 80.000 Euro.

Für das eingesetzte Eigenkapital in Höhe von 20.000 Euro sind bei einem Zinssatz von 6 % 1.200 Euro an Zinserträgen anzusetzen (**kalkulatorische Eigenkapitalverzinsung**).

Hätte der Veräußerer einen Angestellten an seiner Stelle beschäftigt, wären Gehaltskosten in Höhe von 60.000 Euro angefallen (**kalkulatorischer Unternehmerlohn**).

Also:

Firmenwert =	durchschnittlicher Jahresgewinn	(80.000 Euro)
	./. kalkulatorische Eigenkapitalzinsen	(1.200 Euro)
	./. kalkulatorischer Unternehmergehalt	(60.000 Euro)
	./. Risikoabschlag 10 %	(8.000 Euro)
	<hr/>	
= Ergebnis		(10.800 Euro)
mal 3 bis 4 = Firmenwert		(32.400 - 43.200 Euro)

Übernahmepreis:

	Substanzwert	(100.000 Euro)
+	Firmenwert	(32.400 Euro - 43.200 Euro)
	<hr/>	
=	Übernahmepreis	(132.400 Euro - 143.200 Euro)

2. Kaufpreiszahlung

Grundsätzlich empfehlen wir, die Übernahme durch eine Barzahlung darzustellen. Hierzu bieten sich auch öffentliche Finanzierungen an. Dies kann steuerliche und altersversorgungstechnische Vorteile bieten.

Oft sind auch "Verrentungen" sinnvoll. Für den Verkäufer ist dann die Wertsicherung sehr wichtig durch die er seine Rentenansprüche sichert. Die Wertsicherungsklauseln sollten im Vertrag formuliert werden. Sprechen Sie hierüber mit einem Rechtsanwalt. Vertragliche Wertsicherungsklauseln können durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (www.bafa.de) genehmigungspflichtig sein. Lassen Sie dies ebenfalls durch einen Rechtsanwalt prüfen.

Ihre Ansprechpartnerin:

Dipl.-Bw. (FH) Susanne Stamberger

Industrie- und Handelskammer zu Coburg
Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Telefon: 09561 7426-11
Telefax: 09561 7426-15
E-Mail: stamberger@coburg.ihk.de

Rechtliche Aspekte

1. Vertragliche Form

Die IHK empfiehlt in jedem Falle einen schriftlichen Übernahmevertrag, damit Verkäufer und Käufer nachweisen könne, was vereinbart worden ist. Insbesondere das Betriebsvermögen und die übernommenen Verbindlichkeiten müssen eindeutig festgelegt werden.

2. Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten

Drei Fälle sind möglich:

- A** Bei der Übernahme eines Betriebes, der nicht im Handelsregister eingetragen ist, haftet der Käufer nur bei entsprechenden vertraglichen Vereinbarungen.
- B** Das Unternehmen ist **im Handelsregister eingetragen und wird unter gleichem Namen weitergeführt**. Der Käufer haftet in diesem Fall für alle Verbindlichkeiten, die im Unternehmen angefallen sind, wenn er nichts anderes vertraglich vereinbart und bekannt gemacht hat. Dies gilt zum Beispiel für rückständige Versicherungsprämien oder für fällige Vergütungsansprüche. Der Haftungsausschluss ist Dritten gegenüber erst wirksam, wenn er im Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht worden ist oder dem Dritten vom bisherigen Schuldner oder dem Erwerber unverzüglich mitgeführt wird. Wichtig ist, dass der bisherige Inhaber nicht aus der Haftung ausscheidet. Die Gläubiger bekommen vielmehr einen *zusätzlichen* Schuldner.
- C** **Wird eine eingetragene Firma nicht fortgeführt** haftet der Käufer ohne gesonderte vertragliche Vereinbarungen nicht, insbesondere muss die Übernahme der Haftung handelsüblich bekannt gemacht werden.

Forderungsausschuss

Der frühere Inhaber hat ebenfalls die Möglichkeit, eine Vereinbarung mit dem Erwerber über den Ausschluss des Forderungsübergangs mit Wirkung gegenüber den Schuldnern im Handelsregister eintragen zu lassen. Oder in einfacher Weise, in dem der frühere Inhaber die Einwilligung zur Firmenfortführung verweigert.

3. Steuerhaftung

Der Käufer übernimmt die **Haftung für betriebliche Steuern** (zum Beispiel Umsatz-, Gewerbe-, Lohnsummensteuer).

Unser Rat: Lassen Sie durch einen Steuerberater prüfen, in welchem Umfang Sie noch mit Steuernachzahlungen rechnen müssen. Vertraglich kann ausgemacht werden, dass der Veräußerer dem Erwerber diese Nachzahlungen ersetzt.

Keine Haftung übernimmt der Käufer für die persönlichen Steuern, also zum Beispiel die Einkommens-, Vermögens-, Erbschafts- und Grunderwerbssteuer.

4. Bestehende Verträge

Mietvertrag:

Der Mietvertrag darf nur mit Zustimmung des Vermieters auf den Käufer übertragen werden.

Lieferverträge:

Auch mit den Lieferanten sind solche Absprachen notwendig.

Arbeitsverträge:

Der Erwerber übernimmt sämtliche Arbeitsverträge mit allen Rechten und Pflichten und auch die eventuell daraus entstehenden Anwartschaften auf betriebliche Altersversorgung.

Versicherungsverträge:

Auch hier tritt der Erwerber in bestehende Verträge ein, wenn nichts anderes vereinbart worden ist.

5. Wettbewerbsrechtliche Verpflichtungen

Der Erwerber tritt in sämtliche vertragliche Verpflichtungen aufgrund von Unterlassungserklärungen nach dem UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) ein. Der Erwerber sollte sich im Innenverhältnis zum Veräußerer freistellen lassen.

Wettbewerbsklausel gegenüber dem Veräußerer:

Zwar ist ein örtlich begrenztes Wettbewerbsverbot allgemein üblich. Im Kaufvertrag sollte dennoch eine schriftliche Festlegung erfolgen. Es ist zweckmäßig, eine Vertragsstrafe bei Verstößen gegen das Konkurrenzverbot festzulegen.

Kundenrechte:

Auch in bestehende Sachmängel bzw. Garantierechte tritt der Erwerber ein. Er sollte sich im Innenverhältnis gegenüber dem Veräußerer freistellen lassen.

6. Werbemaßnahmen

Für Erwerber gilt das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Werbung darf nicht unlauter oder irreführend sein. So liegt bei einer Geschäftsübernahme in der Regel keine "Neueröffnung" vor. Ebenfalls unlauter – weil irreführend – sind "Eröffnungspreise", denn es ist unklar wie der Preis kalkuliert wurde.

Ihre Ansprechpartner:

Assessor Frank Jakobs

Industrie- und Handelskammer zu Coburg
Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Telefon: 09561 7426-17
Telefax: 09561 7426-50
E-Mail: jakobs@coburg.ihk.de