

## Merkblatt "Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme"

Ansprechpartner: Jost Leuchtenberg, [j.leuchtenberg@dortmund.ihk.de](mailto:j.leuchtenberg@dortmund.ihk.de) (Stand: April 2004)

---

### 1 Informationen über das Unternehmen

Damit es bei und vor allem nach einer Betriebsübernahme kein böses Erwachen gibt, sollten Sie sich vorab gründlich über das jeweilige Unternehmen informieren und sich vor allem einen Überblick über die gesamte wirtschaftliche Situation des Unternehmens verschaffen. Ziehen Sie dabei Experten wie Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, technische Gutachter und Rechtsanwälte zu Rate. Die Erstellung einer soliden Analyse der Situation des Unternehmens mit allen relevanten wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten, des Ertragspotentials sowie der Qualität der Mitarbeiter wird als "Due Diligence" bezeichnet. Dabei werden auch die im Unternehmen enthaltenen Risiken aufgedeckt, und Sie erhalten eine tragfähige Grundlage für Ihre Verhandlungen über den Kaufpreis. Informieren sollten Sie sich stets über:

- ? **Standort:** Lage, Straßenanbindung, Nachbarn, evtl. zukünftige Standortentwicklungen (kann bei der örtlichen Baubehörde erfragt werden).
- ? **Ruf:** Sind die Kunden mit den Produkten bzw. Dienstleistungen des Unternehmens zufrieden? Wie ist die Zahlungsmoral des Unternehmens gegenüber den Lieferanten?
- ? **Kunden:** Welchen Kundenstamm hat das Unternehmen?
- ? **Mitarbeiter:** Besteht eventuell ein Personalüberhang? Werden sowohl erfahrene als auch junge, qualifizierte Nachwuchskräfte beschäftigt?
- ? **Zustand der Büro- bzw. Betriebsräume:** Festgestellte Mängel sollten Sie schriftlich festhalten. Denken Sie auch an eine eventuelle Altlastenbelastung des Grundstücks (ggf. Nachfrage beim Umweltamt).
- ? **Zustand der Geschäftsausstattung, Maschinen, Geräte, Fuhrpark, etc.:** Lassen Sie sich etwa die folgenden 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 abschätzen können. Weiterhin sollten Sie Einsicht nehmen in: Bankkonten, Steuererklärungen der letzten Jahre, den letzten steuerrechtlichen Betriebsprüfungsbericht, Übersicht über alle öffentlichen Fördermittel und Zuschüsse der letzten Jahre.
- ? **Konkurrenz:** Informieren Sie sich über die Mitbewerber/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 die Vollständigkeit dieser Unterlagen bestätigen. Erkundigen Sie sich nach evtl. schwebenden Rechtsstreitigkeiten, bestehenden Schutzrechten und Lizenzen.
- ? **Erfolg des Unternehmens im Branchenvergleich:** Hier helfen Branchenkennzahlen, anhand derer Sie feststellen können, wie das Unternehmen im Vergleich zu anderen steht.

### 2 Verfahren zur Bewertung von Unternehmen

#### 2.1 Das Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren ist eine der wichtigsten Methoden zur Kaufpreisermittlung. Es wird der durchschnittlich erzielte und um verschiedene Posten berichtigte Gewinn der letzten 3 oder

5 Jahre errechnet. Man nimmt an, dass dieser Gewinn auch in der Zukunft und langfristig zu erzielen sein wird. Dann wird er abgezinst und so der Ertragswert ermittelt.

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Kapitalzinsfuß in \%}}$$

Der zukünftige Gewinn wird errechnet durch Erstellen einer Kostenstruktur nach dem Prinzip der kaufmännischen Vorsicht. Dies ist jedoch schwierig, weil sich nicht genau abschätzen lässt, wie sich die maßgeblichen Faktoren (z.B. Umsätze und Kosten) langfristig entwickeln werden. Um zu einem realistischen Ertragswert zu kommen, sollten Sie nach folgendem Schema vorgehen. Dazu sollten Sie das komplette Zahlenmaterial in einer einheitlichen, übersichtlichen und vergleichbaren Form zusammenfassen und danach eine Prognose aufstellen.

- ? Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung der letzten 5 Jahre
- ? Aufbau einer Umsatz- und Kostenstruktur für die Zukunft
- ? Ermittlung des zu erwartenden Gewinns
- ? Ermittlung des Kapitalisierungszinsfußes
- ? Errechnung des Zukunftsertragswertes

Der Kapitalisierungszinsfuß wird gebildet durch einen Basiszinssatz zuzüglich eines Risikoaufschlags. In der Praxis schwankt der angesetzte Kapitalzinsfuß bei kleineren und mittleren Unternehmen zumeist zwischen 7 - 15 %.

## 2.2 Das Substanzwertverfahren

Dieses Verfahren soll den Zeitwert der Summe der Vermögensgegenstände des Unternehmens aufzeigen. Ausgangspunkt ist also die Frage: Was kostet es, ein Unternehmen gleicher Art zu errichten und alle dazugehörigen Vermögensbestandteile im jetzigen Zustand wieder zu beschaffen? Von Bedeutung sind hierbei die Anschaffungswerte, der Zustand und die zu erwartende Lebensdauer der Anlagen und der zu veräußernden Güter, die Nachfrage nach diesen Gütern etc. Der Substanzwert kann über die Ermittlung des Liquidationswertes, d.h. die Einschätzung der aufaddierten Verkaufswerte der einzelnen Betriebsbestandteile, hergeleitet werden. Der Liquidationswert stellt aber regelmäßig den untersten Wert des Unternehmens dar. Vereinfacht kann man den Substanzwert folgendermaßen ausrechnen:

$$\begin{aligned} & \text{Anschaffungs-/ Herstellungskosten} \\ & \text{./. bislang darauf angefallene Abschreibungen} \\ & \text{./. Fremdkapital} \\ & \text{+ geschätzter Wert der immateriellen Güter (Patente, Lizenzen, Rechte, etc.)} \\ & \text{= **Substanzwert**} \end{aligned}$$

Das Substanzwertverfahren ist sinnvoll bei Unternehmen, deren Vermögen überwiegend aus Immobilien, Maschinen, Warenlagern, Fahrzeugen etc. besteht.

## 2.3 Das Mittelwertverfahren

Mit Hilfe des Mittelwertverfahrens wird versucht, aus den bisweilen sehr unterschiedlichen Ergebnissen aus Ertrags- und Substanzwertverfahren einen Mittelwert zu bilden. Dazu werden Ertrags- und Substanzwert mit einer Gewichtung versehen. Aus der Addition dieser Größen wird der Unternehmenswert ermittelt. Hierzu ein Beispiel, bei dem festgelegt wurde, dass der Ertragswert ein Gewicht von 75% am Gesamtwert haben soll: Es ist also der Ertragswert mit 0,75 und der Substanzwert mit 0,25 zu multiplizieren:

$$(\text{Ertragswert} \times 0,75) + (\text{Substanzwert} \times 0,25) = \text{Gesamtwert des Unternehmens}$$

Hinter dem in diesem Zusammenhang immer wieder gehörten Begriff des sog. Firmenwerts verbirgt sich ein nicht gegenständlicher Wert, wie ihn z.B. ein solider Kundenstamm oder eine besonders qualifizierte und motivierte Belegschaft darstellt. Einen positiven Firmenwert kann es nur geben, wenn der Ertragswert größer als der Substanzwert ist:

$$\begin{aligned} & \text{Ertragswert} \\ & \text{./. Substanzwert} \\ & \text{= **Firmenwert**} \end{aligned}$$

## **2.4 Das Umsatzverfahren**

Dieses Verfahren ist zwar sehr einfach, aber auch weniger brauchbar zur verlässlichen Bewertung von Unternehmen. Es kann allerdings dazu dienen, einen ersten Eindruck vom Unternehmenswert zu erhalten. Dieser ergibt sich nach dem Umsatzverfahren aus dem bisher erzielten Jahresumsatz, der mit einem bestimmten Faktor multipliziert wird. Dieser Faktor hängt von der Parteivereinbarung und der jeweiligen Branchenübung ab. In manchen Branchen findet sich auch eine Bewertung anhand des jährlichen Warenumsatzes, z.B. bei Gaststätten etwa nach dem Bierumsatz; Zeitungsverlage werden oft nach der Anzahl ihrer Abonnenten beurteilt.

## **2.5 Das Liquidationsverfahren**

Dieses Verfahren gibt den Wert an, den ein Unternehmen aufwiese, wenn man es kaufen und dann liquidieren - also aufgeben - würde. Hier liegt auch der Unterschied zum Substanzwert, der ein Fortführungswert ist. Der Liquidationswert ist demnach der Wert, der sich bei einer Veräußerung der einzelnen Vermögensbestandteile nach Tilgung der Schulden ergibt:

Liquidationswert der Wirtschaftsgüter (Preis, den man erzielt, wenn alle Wirtschaftsgüter einzeln oder en bloc verkauft werden)

./.. Schulden (alle bilanzierten und nicht bilanzierten Verbindlichkeiten sowie die Kosten eines evtl. Sozialplans, Ablösung von Miet-, Pacht-, Leasingverträgen, Demontage- und Transportkosten etc.)

+ Forderungen

**= Liquidationswert**

## **2.6 Das "Stuttgarter Verfahren"**

Hierbei handelt es sich um ein von der Finanzverwaltung verwendetes Bewertungsverfahren. In der Praxis wird in GmbH-Satzungen bisweilen auf dieses Verfahren zurückgegriffen. Der Wert wird dabei vor dem Hintergrund des Vermögenswertes und der Ertragsaussichten abgeschätzt.

## **2.7 Die Methode der Übergewinnkapitalisierung**

Bei dieser Methode besteht der Gesamtwert bzw. Kaufpreis des Unternehmens aus dem Substanzwert und einem hinzuzurechnenden Firmenwert. Der Firmenwert wird durch Ermittlung eines sog. Übergewinns berechnet. Dazu wird der zu erwartende Gewinn in zwei Komponenten zerlegt. Die erste ist die Verzinsung des Substanzwertes, hier Normalgewinn genannt. Zieht man diesen Normalgewinn vom zu erwartenden Gewinn ab, erhält man den Übergewinn. Dieser wird nun mit einem erhöhten Zinsfuß kapitalisiert. Man erhält den Firmenwert. In der Praxis wird dieses Verfahren selten angewendet, weswegen hier auch eine nähere Darstellung unterbleibt.

# **3 Allgemeine rechtliche Aspekte**

## **3.1 Forderungsübergang auf den neuen Inhaber des Unternehmens**

Wer ein Unternehmen erwirbt, kann mit Einwilligung des bisherigen Inhabers von der in § 22 Handelsgesetzbuch (HGB) normierten Möglichkeit Gebrauch machen und die bisherige Firma fortführen, sich also den Grundsatz der Firmenbeständigkeit zunutze machen. Unter dieser Voraussetzung gelten die in dem Betrieb begründeten Forderungen den Schuldern gegenüber als auf den Erwerber übergegangen, falls nichts Abweichendes im Handelsregister eingetragen oder den Schuldern mitgeteilt wird, § 25 HGB.

## **3.2 Haftung des neuen Unternehmensinhabers für bestehende Verbindlichkeiten**

Der "Preis" der soeben erwähnten Firmenfortführung ist die Gefahr der Haftung des Erwerbers für Verbindlichkeiten, die vor der Übernahme im Unternehmen entstanden sind, §§ 25, 27 HGB. Gläubiger des früheren Inhabers können also grundsätzlich den Erwerber in Anspruch nehmen. Unberührt bleibt davon natürlich die Haftung des früheren Inhabers, der sich durch die Veräußerung seines Unternehmens nicht etwa befreit. Die Gläubiger bekommen also einen zusätzlichen Schuldner. Entsprechende Verbindlichkeiten müssen aus dem übernommenen

Geschäftsbetrieb herrühren und ihr Rechtsgrund muss im Zeitpunkt des Inhaberwechsels bereits gelegt (z.B. durch Vertragsabschluss begründet) worden sein. Der Erwerber haftet natürlich nicht für nach der Unternehmensübernahme neu eingegangene Verbindlichkeiten des Veräußerers. Auch bei Dauerschuldverhältnissen haftet der Erwerber grundsätzlich für Altverbindlichkeiten; für Verbindlichkeiten, die erst nach dem Erwerb des Unternehmens fällig werden, jedoch nur dann, wenn er auch Anspruch auf die Leistung hat.

### **3.3 Haftungs- bzw. Forderungsausschluss; Ausschlussfrist**

Der Erwerber des Unternehmens kann seine Haftung für Altschulden verhindern. Eine haftungsausschließende Vereinbarung zwischen dem früheren Inhaber und dem Erwerber ist den Gläubigern gegenüber wirksam, wenn sie in das Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht ist. Gleiches gilt, wenn sie den Gläubigern individuell mitgeteilt wurde, einerlei, ob dies durch den früheren Inhaber oder durch den Erwerber selbst erfolgte. Der frühere Inhaber hat ebenfalls die Möglichkeit, eine Vereinbarung mit dem Erwerber über den Ausschluss des Forderungsübergangs mit Wirkung gegenüber den Schuldnern in das Handelsregister eintragen zu lassen. Das gleiche Resultat wird erreicht, wenn der frühere Inhaber die Einwilligung zur Firmenfortführung verweigert. § 26 HGB schreibt vor, dass Ansprüche gegen den Veräußerer gemäß § 25 HGB nach 5 Jahren erlöschen. Danach können diese nur noch gegenüber dem Erwerber geltend gemacht werden. Die Ausschlussfrist beginnt gemäß § 26 Abs.1 Satz 2 HGB mit der Eintragung des Erwerbs in das Handelsregister. Für den Veräußerer wird dadurch das Haftungsrisiko zeitlich zumindest etwas begrenzt.

### **3.4 Freistellungsvereinbarung**

Der frühere Inhaber und der Erwerber können sich im Innenverhältnis darauf einigen, dass der Erwerber die Altverbindlichkeiten übernimmt (z.B. gegen Anrechnung auf den Kaufpreis). In diesem Fall erfüllt der Erwerber also die Verbindlichkeiten für den früheren Inhaber und stellt diesen frei. Solche Freistellungsvereinbarungen haben jedoch keine Außenwirkung, so dass sie die Rechte der Gläubiger nicht endgültig abschneiden. Unabhängig von § 25 Abs. 1 HGB ist die Haftung des Erwerbers ferner auch möglich durch Schuldübernahme oder Schuldbeitritt.

### **3.5 "Letter of intent" (Vorverträge)**

Im Verlauf der Verhandlungen über einen Unternehmenskauf werden häufig Vorverträge geschlossen, um erzielte Zwischenergebnisse zu fixieren. Diese sog. „letter of intent“ (etwa "Absichtserklärungen") sollen alsbald eine Verbindlichkeit in den Verhandlungen herbeiführen. Ein Vorvertrag kann - auch wenn dies eigentlich nicht empfehlenswert ist - grundsätzlich mündlich geschlossen werden. Ausnahmen sind der Verkauf der Geschäftsanteile einer GmbH oder von Grundstücken, da hier die notarielle Form erforderlich ist. Ein anderes rechtliches Instrument ist die sog. Punctuation. Hierbei werden Teilverhandlungsergebnisse schriftlich festgehalten, ohne dass eine bindende Wirkung entsteht. Empfehlenswert ist ein Hinweis in der Niederschrift, dass die Festschreibung der Einzelpunkte ohne bindende Wirkung für den späteren Vertragsabschluss ist. Eine solche Punctuation kann insbesondere Gegenstand eines „letter of intent“ sein.

### **3.6 Kaufvertrag**

Um die mit dem Unternehmenskauf verbundenen rechtlichen Probleme zu bewältigen, sind oft umfangreiche Verträge nötig. Diese sollten von Rechtsanwälten verfasst werden, die auf dem Gebiet des Unternehmenskaufs umfassende Kenntnisse und Erfahrungen besitzen. Das zu diesem Zweck aufgewendete Geld hat sich schon in vielen Fällen nachträglich als die lohnendste "Investition" überhaupt erwiesen. Regelungen über Gewährleistung, Zusicherung und Garantien sind wesentliche Bestandteile eines jeden Unternehmenskaufvertrages. Sich als Käufer auf die gesetzlichen Regelungen zu verlassen, bietet keine ausreichende Sicherheit.

## **4 Arbeitsrechtliche Aspekte**

§ 613 a BGB besagt, dass der Erwerber eines Betriebs oder Betriebsteils in die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen eintritt. Darüber hinaus haften Erwerber

und Veräußerer als Gesamtschuldner für Verpflichtungen, die vor dem Zeitpunkt des Übergangs entstanden sind und vor Ablauf eines Jahres nach dem Übernahmezeitpunkt fällig werden. Kündigungen wegen des Übergangs des Betriebes sind unwirksam. Allerdings bleibt das Recht zur Kündigung aus anderen Gründen unberührt. Es kann also ein Rationalisierungskonzept entwickelt werden, das aus betriebswirtschaftlichen Gründen zu einer Reduzierung der Arbeitsplätze führt. Bei Kündigungen größeren Ausmaßes im Zusammenhang mit dem Betriebsübergang muss evtl. mit dem Betriebsrat ein Interessenausgleich bzw. Sozialplan vereinbart werden. Die wirtschaftlichen Konsequenzen, die sich aus dem Interessenausgleich bzw. Sozialplan ergeben, können erheblich sein; dies ist beim Übernahmevertrag zu beachten.

Die seit dem 1. April 2002 neu eingeführten Absätze 5 und 6 des § 613 a BGB schreiben bei Betriebsübergängen und Umwandlungen von Unternehmen eine Informationspflicht gegenüber den Arbeitnehmern vor. Erwerber und Veräußerer sind danach verpflichtet, jeden betroffenen Arbeitnehmer schriftlich über den schon feststehenden oder geplanten Zeitpunkt (§ 613 a Abs. 5 Nr. 1 BGB) und Grund des Überganges (Nr. 2) zu informieren. Nach § 613 a Abs. 5 Nr. 3 BGB müssen die betroffenen Arbeitnehmer über die für sie eintretenden rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen des Übergangs sowie über die für sie vorgesehenen Maßnahmen - z.B. Weiterbildungen, wenn Produktionsumstellungen oder eine Umstrukturierung anstehen oder andere Maßnahmen, die die berufliche Entwicklung der Arbeitnehmer betreffen - aufgeklärt werden. Diese Unterrichtung jedes einzelnen Arbeitnehmers muss beweisbar gewährleistet sein, was zu erheblichem Verwaltungsaufwand führt. Die Erklärung über die Unterrichtung muss in Textform - also als Schriftstück - den Arbeitnehmern zugänglich gemacht werden. Eine nur mündliche Information, z.B. im Rahmen einer Betriebsversammlung, reicht nicht aus.

Der neue § 613 a Abs. 6 BGB gibt dem Arbeitnehmer das Recht, dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses vom Betriebsveräußerer auf den Betriebserwerber zu widersprechen. Die Widerspruchsfrist beträgt 1 Monat nach Zugang der Unterrichtung durch den Arbeitgeber. Während dieser Frist kann der Arbeitnehmer die Konsequenzen des Übergangs seines Arbeitsverhältnisses auf den neuen Inhaber überdenken und entscheiden, ob er widersprechen will oder nicht. Diese Frist gilt auch, wenn die Unterrichtung nach dem Übergang erfolgt. Der Arbeitnehmer soll vor übereilten Entscheidungen geschützt werden, denn der Widerspruch gegen den Übergang des Arbeitsverhältnisses kann für den Arbeitnehmer zum Verlust des Arbeitsplatzes führen. Wenn die Unterrichtung des Arbeitgebers formal nicht ordnungsgemäß war, beginnt der Lauf der Widerspruchsfrist für den Arbeitnehmer nicht. Widerspricht der Arbeitnehmer, so hat er Ansprüche aus dem Kündigungsschutzgesetz gegenüber dem früheren Arbeitgeber. Dies verzögert und verkompliziert den Unternehmensübergang insgesamt.

## **5 Steuerrechtliche Aspekte**

Wird ein Betrieb im Ganzen oder ein Teilbetrieb veräußert, erzielt der Veräußerer Einkünfte aus Gewerbebetrieb im Sinne des § 16 Einkommensteuergesetz. Der Veräußerungsgewinn, der der Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuerveranlagung zu Grunde gelegt wird, berechnet sich wie folgt:

Veräußerungspreis

./. Veräußerungskosten (z.B. Vermittlungsprovision, Notar- und Gutachterkosten,  
Verkehrssteuern, Beratungshonorar)

**Wert**

./. Betriebsvermögen im Zeitpunkt der Veräußerung

**Veräußerungsgewinn**

Durch die Veräußerung werden ggf. im Unternehmen vorhandene stille Reserven aufgedeckt und realisiert. Um die steuerlichen Folgen daraus abzumildern, können unter bestimmten Voraussetzungen ein Freibetrag und ein ermäßigter Steuersatz zur Anwendung gelangen.

---

Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer Kammer - nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

---