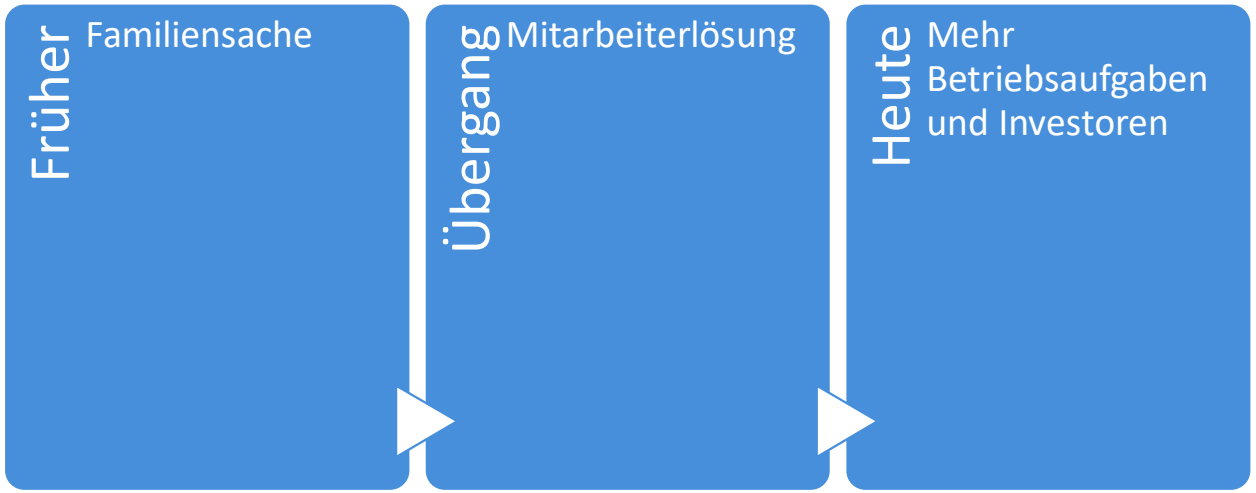
Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Unternehmensnachfolge

Verband Maritime Wirtschaft Deutschland e.V. (VMWD)
Online-Veranstaltung, 23. Juni2026

Einführung

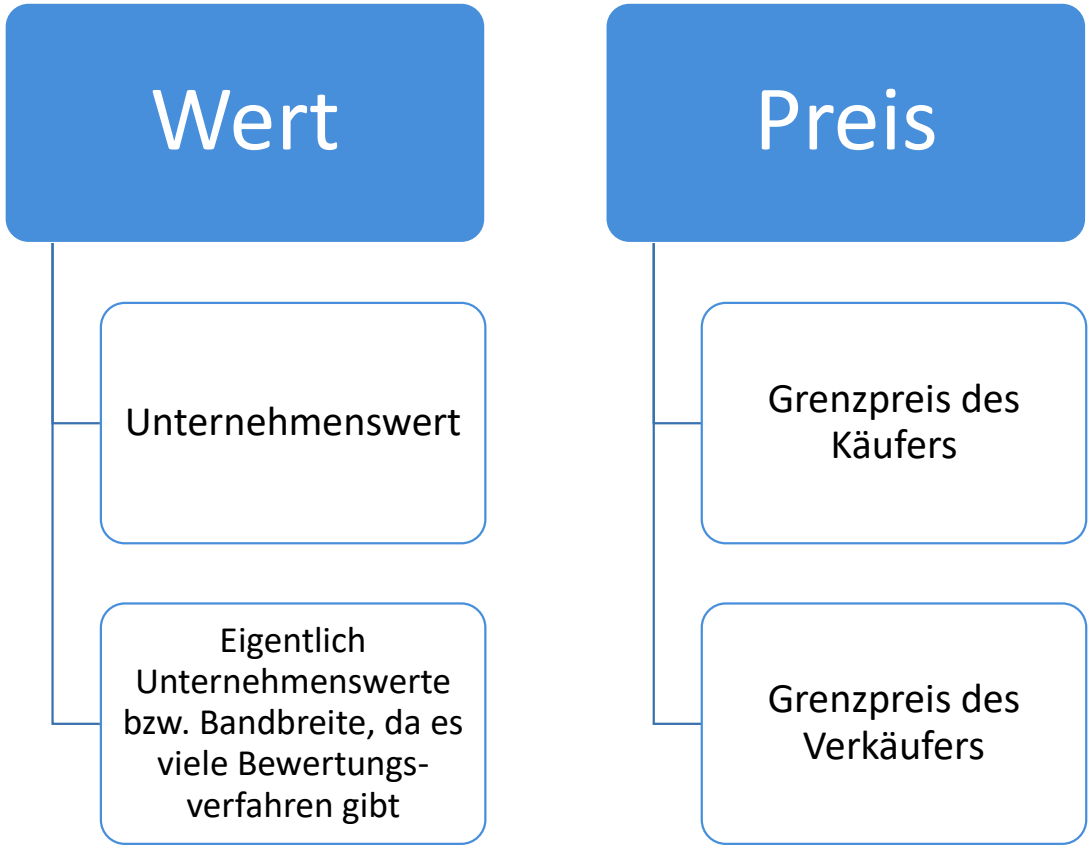
These für das Handwerk insgesamt



Boots- und Schiffsbauer in Deutschland – anders?

Kennzahl	2015	2025	Veränderung in %
Betriebe	526	562	+6,8
Auszubildende	460	427	-7,2
Meisterprüfungen	19	18	-5,3
Tätige Personen	3.038	4.100	+35,0
Umsatz (Mio. €)	372,2	554,7	+49,0

Nur eine Übereinstimmung führt zum Deal



Wo stehen wir bzw. welche Wahrnehmung dominiert?

Insoweit: Es gibt Rahmenbedingungen (Umfeld). Entscheidend ist die konkrete Situation (Branche, Betrieb).

Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Boots- und Schiffsbauer in Deutschland

- Corona-Hoch, anschließend Abverkauf von Lagerbeständen der Händler
- Hohe Preise für neue Boote und Überangebot an Gebrauchtbooten
- Umstieg auf alternative Antriebe erfordert neue Spezialkenntnisse bei den Herstellern
- Strafzölle
- Nachwuchsmangel
- Attraktivität des Berufs führt auch zur Abwanderung nach der Berufsausbildung
- geringe Tendenz zur Selbstständigkeit (jedenfalls wird diese nicht direkt nach der Meisterprüfung angestrebt – vgl. Umfrage, die 2025 (DBSV Frühjahrstagung) präsentiert wurde
- Chancen
  - …
- Weitere/andere Faktoren für die maritime Wirtschaft insgesamt?

Ausgangsfragen

- Wer?
- Was?
- Wo?
- Wann?
- Warum?
- Wie viel?

Wann liegt eine Unternehmensnachfolge im eigentlichen Sinn vor?

- Standort
- Anlagevermögen, RHB
- Mitarbeiter
- Kunden
- Kommunikationswege
- Firmierung / Geschäftsbezeichnung, Bekanntheitsgrad
- Produkte, Dienstleistungen, Alleinstellungsmerkmal

Oder …?

Verantwortung
Risiken
Viel Arbeit
Nachfolger
Schlaflose Nächte
Erwerbsgrundlage und nicht die Altersversorgung der bisherigen Inhaberfamilie
Kapitaldienst

Immobilie – bei einem typischen Klein(st)betrieb

Baulich	Wirtschaftlich	Steuerlich
• Räumliche Situation (oft „verschachtelt“) • Gemischt genutzte Immobilien – akzeptieren Sie dort einen (fremden) Nachfolger? • Standortsicherheit	• Oft der eigentliche Wert • Ggf. Ansatz einer kalkulatorischen Miete	• Abgrenzung BV und PV • EStG: Buchwertfortführung • ErbStG: Verschonungsregeln • Betriebsaufspaltung • Betriebsverpachtung im Ganzen

Konsequenz: „zwingt“ oft zur familieninternen Fortführung oder z. B. Verpachtung im Ganzen (Verpächterwahlrecht).

Warum es auch sehr viele Betriebsaufgaben gibt

- Inhaberseite
  - 2011: überwiegend altersbedingte Nachfolgesituationen
  - 2026: sehr viele Inhaber wollen bereits mit 50+ die Nachfolge umsetzen, zum Teil mit Beteiligungslösungen
  - Babyboomer und jüngere Inhaber treten gleichzeitig als Verkäufer auf
- Interessenten
  - Zahl eher rückläufig
  - Veränderte Einstellung zur Selbstständigkeit
  - Hoher Stellenwert der Tradition, aber diese dominiert nicht mehr
  - Abwägungsprozess: Übernahme oder Gründung „auf der grünen Wiese“

Zahlenmäßig: Verschiebung der Relation Inhaber – Interessenten

Warum es auch sehr viele Betriebsaufgaben gibt

- VWL, Konjunktur
- Rahmenbedingungen, Hemmnisse
- BWL
  - Nicht darstellbare Vorstellungen, teilweise abgeleitet aus Vorjahren mit besonders positiven Einmaleffekten
  - Stetige Verkleinerung des Betriebs in den Vorjahren
  - Viele Klein(st)betriebe
  - Niedrige Markteintrittsbarrieren
  - Änderung Zinsniveau
  - Pensionszusagen
- Verschachtelte und gemischt genutzte Immobilie

Betriebsaufgabe – wie Sie damit umgehen

- Mindset
  - Sich im Vorfeld auch damit beschäftigen
  - Positiver Rückblick
  - Nach vorne schauen
  - Keine Stigmatisierung
  - Nachbarn und Bekannte interessieren sich dafür weniger als sie denken
- Wirtschaftlich
  - Verkauf Fuhrpark u. ä. oft trotzdem möglich
  - Hoher Abschlag bei Verkauf an Maschinenhändler
  - Übernahme Mietvertrag kann auch ein guter Deal sein (keine Renovierungskosten)

Wer?

- Familienintern
  - Kinder
  - Andere Angehörige

Wer?

- Familienextern
  - Mitarbeiter
  - Andere Existenzgründer
  - Wettbewerber aus der eigenen Branche
  - Anbieter aus anderen Branchen, die ihr Leistungsspektrum erweitern wollen (z. B. Installateur und Heizungsbauer übernimmt Fliesenlegerbetrieb)
  - Unternehmensgruppen, die starkes (auch überregionales) Wachstum verfolgen

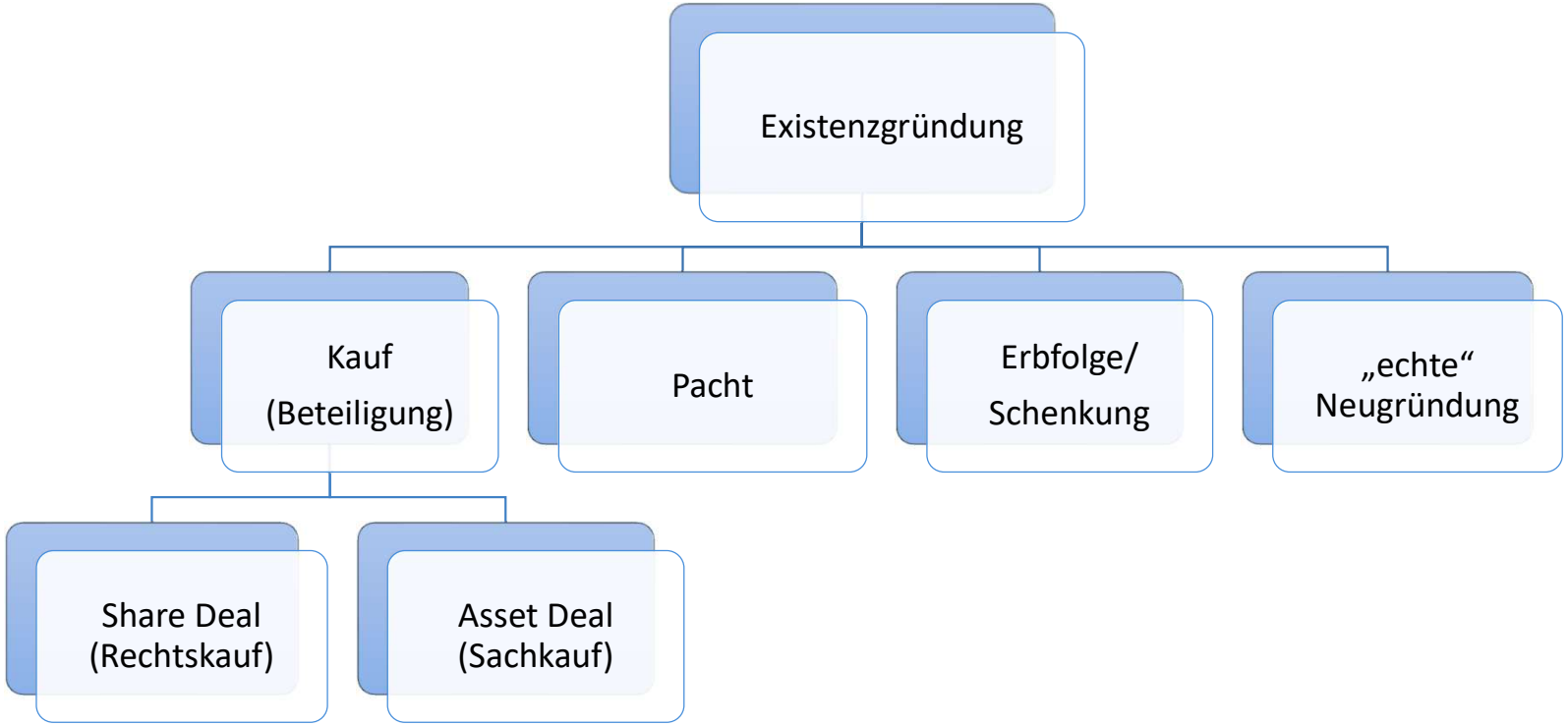
Wer?

- Guter Überblick zu Betriebsbörsen:
  - Börsen zur Unternehmensnachfolge in Deutschland
- Deutschlandweit z. B.
  - nexxt-change – Startseite
  - DUB.de - Unternehmensverkauf einfach gemacht

Welcher Weg erscheint bei einem engen Markt vielversprechend?

- Anonymität wohl nur eingeschränkt möglich
- Annahme: Persönliche Kontakte und direkte Ansprache
- Marktnische für ein spezialisiertes M&A-Haus

Alternativen aus Sicht eines klassischen Nachfolgers



Fokus und Übertragbarkeit auf die maritime Wirtschaft?

aus Nachfolgersicht

Existenzgründung durch Nachfolge

Wachstum/Synergien

Mögliches Modell: Drei Betriebstypen

Inhaberbetrieb	Regionaler Qualitätsbetrieb	Strukturierter Betrieb
• Klein, stark personenbezogen, keine zweite Führungsebene • Begrenzte Wachstumsoptionen	• 5-25 Mitarbeitende, stabile Erträge • Durch Inhaber geprägt, starkes Managementteam	• 25+ Mitarbeitende, zweite Führungsebene • Hoher Digitalisierungsgrad, definierte Prozesse • Stark wachsendes Segment

Mögliche Klassifizierung von Interessenten für größere Betriebe

Plattform-Konsolidierer	Strategische Käufer	Hersteller	Investoren / Family Offices
• Buy-and-Build-Gruppen, z. B. HPM • Inhaber bleibt Geschäftsführer, Marke bleibt	• Wettbewerber oder branchennahe Industrie • Team und Marktzugang	• Direktzugriff auf Endkunden und Fachkräfte	• Z. B. TGA-Segment • Auch als sog. Search Funds

Auswirkungen

Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Stellenwert der Unabhängigkeit

Bewertungsanlass und Bewertungszweck

Planungsinstrument

- „gerechte“ Verteilung des Vermögens auf die Kinder
- Altersvorsorge
- Kaufpreisindikation
- Verwaltungsvermögen (Tests)

Verkauf einschl. Gesellschaftereintritt

- Preisfindung

Erbfall und Schenkung

- Steuererklärung
- Auseinandersetzung
- Pflichtteile und Pflichtteilsergänzungsansprüche

Trennung

- Ehepartner, z. B. Zugewinnausgleich (Anfangsvermögen!)
- Ausscheiden eines Gesellschafters

Ertragsteuerliche Belange

- z. B. Beendigung einer Betriebsaufspaltung

Oft sind daher zwei Unternehmensbewertungen sinnvoll – zunächst für die Planung und dann anlässlich der Umsetzung.

Phasen im Übergabeprozess und Zeitpunkt der Unternehmensbewertung

Langfristige Vorbereitung

- Investitionen
- Altersversorgung prüfen
- Testament
- Notfallstrategie
- Nachfolger aufbauen
- Dealbreaker identifizieren

Entwicklung Übergabekonzept

- Familie einbinden
- Nachfolger festlegen
- Zeitplan definieren

Umsetzung

- Vertraulichkeits-vereinbarung
- Verhandlung
- Mitarbeiter / Geschäftspartner informieren
- Verträge vorbereiten

Begleitung der Übergabe

- Übergabe vollziehen
- Übergeber als Ratgeber einbeziehen
- Rückzug Übergeber

Die Sicht des Übergebers (typische Argumentation)

- Zweckentsprechende Werkstatträume und vorhandenes Betriebsinventar
- Vorhandener Kundenstamm
- Eingearbeitetes Team von Mitarbeitern
- Bekanntheitsgrad, Ruf und Image des Betriebes
- Angebot der Unterstützung des Übernehmers
- Stufenweise Übernahme ist möglich

Ziele des Übergebers

- Erhaltung des Betriebes
  - Sicherung der Arbeitsplätze
  - Klare Eigentumsverhältnisse
- Minimierung der Steuerbelastung für Übergeber
- Altersversorgung des Übergeber-Ehepaars (Versorgungsübersicht)

Die Sicht des Übernehmers (typische Argumentation)

- Starke Prägung durch bisherigen Inhaber
- Festgefahrene Strukturen
- Zu lange Amortisationsdauer
- Gesetzliche Verpflichtung zur Übernahme der Arbeitsverhältnisse
- Mitarbeiter akzeptieren Übernehmer nicht
- Bleiben die Kunden treu?
- Haftungsrisiken, z. B. Gewährleistungen

Ziele des Übernehmers

- Mitarbeiter halten
- Übernahme der Kunden
- Sicherung der Einkunftsquelle
  - Tragbare Belastung
  - (kalk.) Unternehmerlohn
  - Investitionsfähigkeit
- Evtl. Fortführung des Firmennamens bzw. der Geschäftsbezeichnung

Was ermitteln z. B. wir als Handwerkskammer?

- Objektivierter Unternehmenswert: Ein von den individuellen Wertvorstellungen der Parteien sowie deren Annahmen über die Zukunft des Unternehmens von einem neutralen Sachverständigen ermittelter unabhängiger Wert im Sinne eines intersubjektiv nachprüfbaren, typisierten Zukunftserfolgswerts, d. h. „ent-subjektiviert“.
- Hingegen wird im Rahmen der Beratungsfunktion ein subjektiver Entscheidungswert ermittelt; Preisobergrenze (potenzieller Käufer) oder Preisuntergrenze (Verkäufer). Es erfolgt keine Offenlegung der individuellen Wertvorstellungen und Annahmen.

Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Unternehmensbewertung im Kontext einer Unternehmensnachfolge

Wert und Preis

Wert	Preis

• Verschiedene Bewertungsverfahren, z. B. AWH-Standard (Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk) und seine Eignung für Handwerksbetriebe, andere KMU und Kleinstbetriebe	• Ergibt sich aus Angebot und Nachfrage
	  • Grenzpreis des Verkäufers
	  • Grenzpreis des Käufers

• Ertragswert	• Vorstellungen der Parteien unterscheiden sich (auch bei familieninterner Nachfolge)
• Cash and debt free oder mit allen Aktiven und Passiven	• Inhaber sehen den Betrieb i.d.R. positiver als Nachfolger
• Bedeutung des Substanzwertes?	• Inhaber sehen den Verkauf oft als Baustein der Altersvorsorge und weniger als Erwerbsgrundlage für den Nachfolger
• Nicht-betriebsnotwendiges Vermögen	• Sehr emotionaler Punkt im Nachfolgeprozess
• Besonderheiten: Sonderbetriebsvermögen und Betriebsaufspaltung	

Ausprägungen

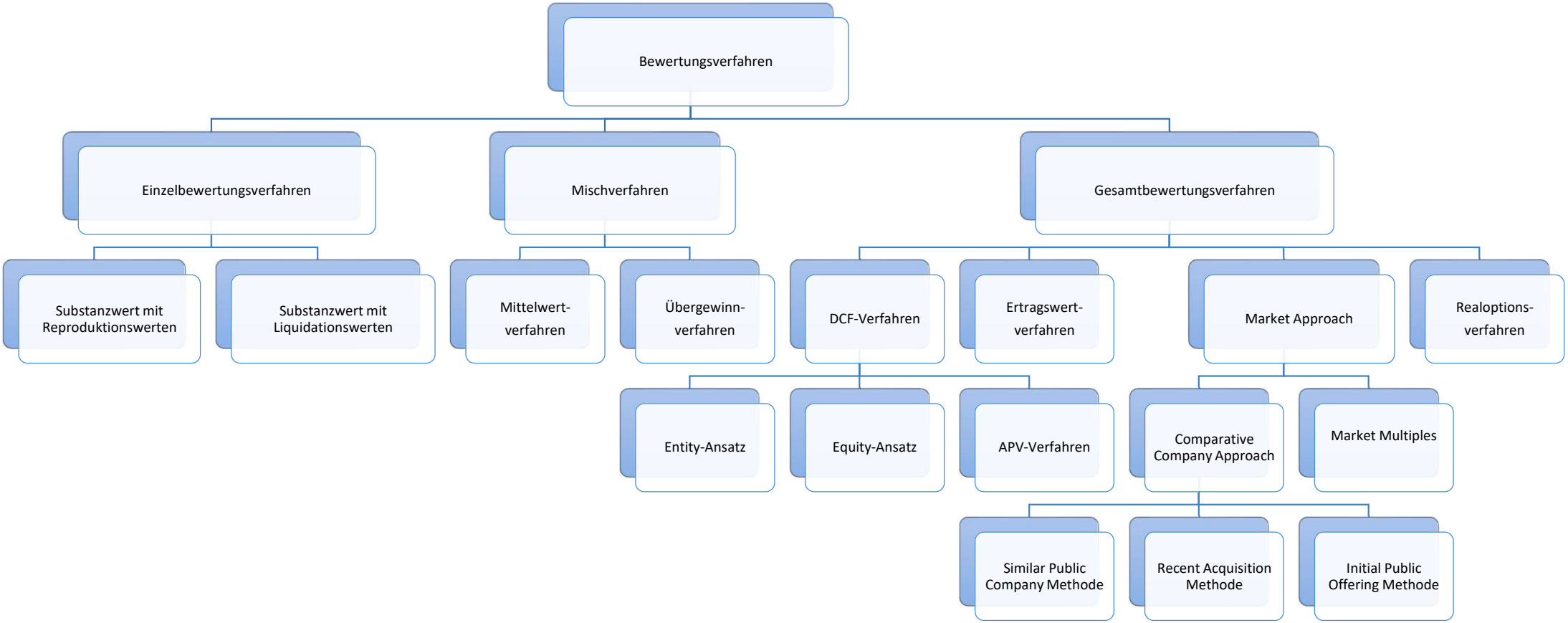
„symbolischer Euro“

Substanzwert mit Liquidationswerten

Substanzwert mit Reproduktionswerten (dieser entspricht bei einem Share Deal grds. dem Eigenkapital zzgl. stiller Reserven; AWH-Standard abweichend)

Ertragswert

Übersicht Bewertungsverfahren



Methodisch umgesetzt durch

- Ableitung der Erfolgsprognose aus der Vergangenheit oder
- vollständige Planung (Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Bilanzen) für die nächsten Jahre oder
- Ableitung der Unternehmenswerte aus Börsenkursen oder Kaufpreisen vorangegangener Transaktionen (Vergleichbarkeit vorausgesetzt) oder
- Kombinationen hieraus

Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Rechengrößen

Betrag, der abgezinst wird	Zinssatz
• Kalkulatorischer Unternehmerlohn als wichtigste Stellschraube	• Multiplikator auf eine Größe, z. B. EBIT, ist mathematisch eine Abzinsung mit dem korrespondierenden Zinssatz
• ggf. auch kalkulatorische Miete	• Verschiedene Bewertungsverfahren mit einer markanten Spreizung der Kapitalisierungszinssätze
• Ableitung aus der Vergangenheit oder Planungsrechnung	• z. B. § 203 BewG (Faktor 13,75 entspricht 7,27 %) und AWH-Standard (individuell ermittelt und i. d. R. zwischen 15 % und 30 %)
• Cashflow vs. Jahresüberschuss	• Typischerweise hohe Inhaberabhängigkeit bei KMU und Klein(st)betrieben
• Bereinigung um außerordentliche Positionen	
• Mit oder ohne Steuern auf Ebene des Unternehmens und Inhabers	
• Mit oder ohne Kapitaldienst für ein Darlehen, das zur Finanzierung des Kaufpreises aufgenommen wird	

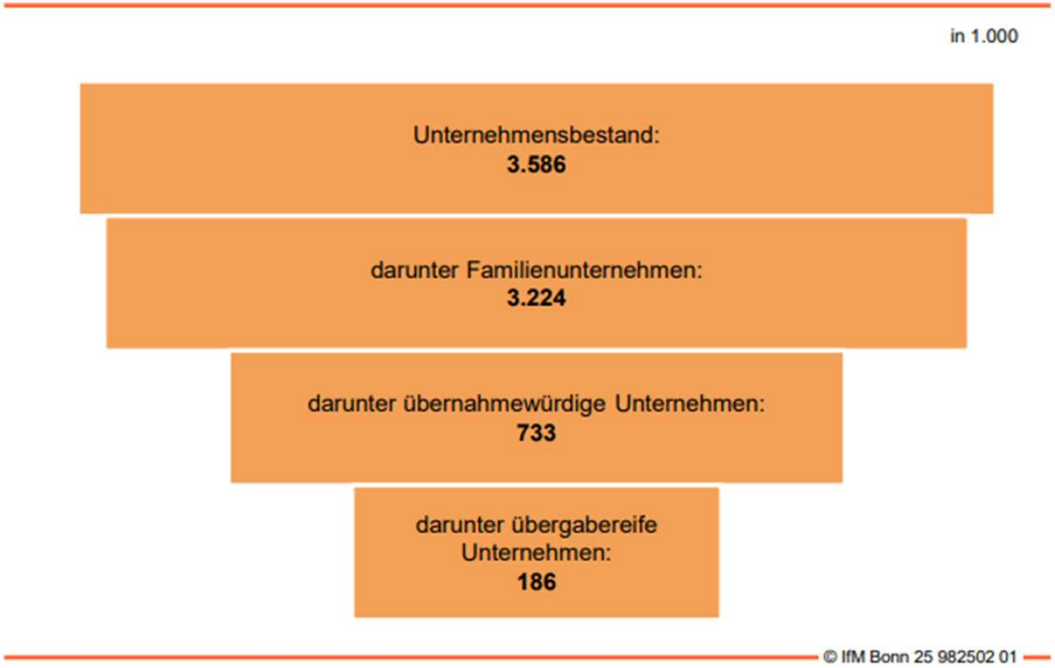
(Kalkulatorischer) Unternehmerlohn

- Tarifliche Vergütung eines handwerklichen Betriebsleiters
- Orientierung an leitenden Angestellten im eigenen Betrieb
- Entgeltatlas der Agentur für Arbeit
- Betriebsvergleiche
- Datenbanken
- Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung
- Zuschlag für Mehrarbeit und unternehmerisches Risiko

D. h. hohe Bankbreite ist denkbar.

Jahresmindestgewinn von 68 TEUR als erste Orientierung

Abbildung 1: Anzahl der zur Übergabe anstehenden Unternehmen in Deutschland im Zeitraum 2026 bis 2030



23 %

„Im Mittel der betrachteten Jahre beträgt der Jahresmindestgewinn, der für die Fortführung eines Unternehmens ohne Kapitaleisatz erforderlich ist, 67.995 €."

Quelle: IfM, Bonn

BBE media – Beispiel

Ewige Rente

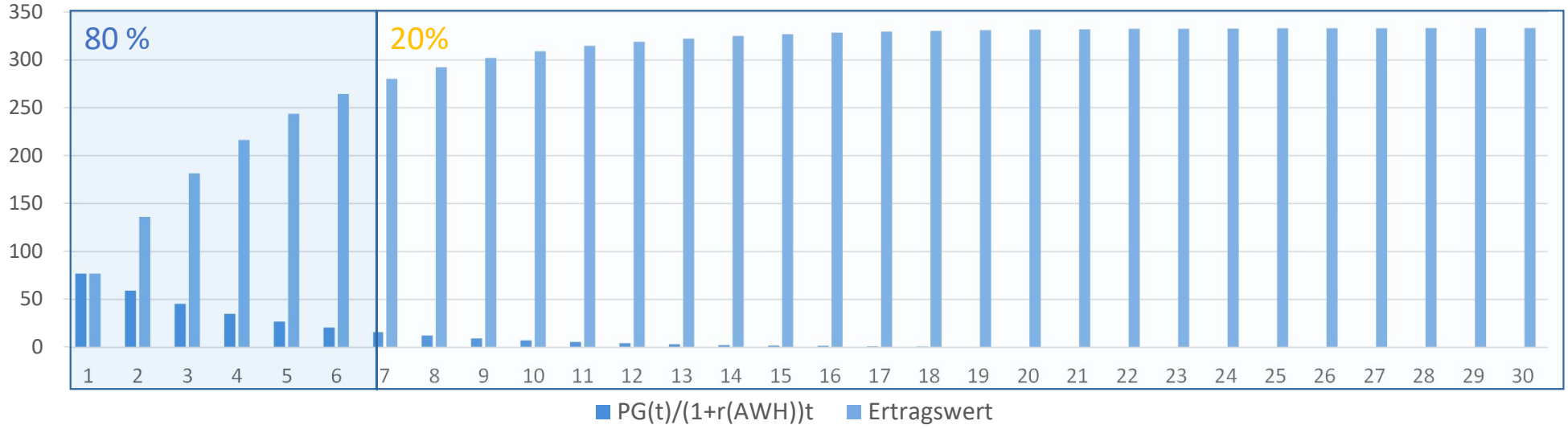
- Finanzmathematische Modellierung
- Zu diskontierende Erfolgsgröße wird bis in alle Ewigkeit in konstanter Höhe unterstellt
- Oft Detailplanungsphase von 3-5 Jahren und erst anschließend ewige Rente
- Besondere Komplexität bei
  - Unternehmen in der Krise
  - Jungen Unternehmen
  - Pensionszusagen
  - …
- Zwei gegenläufige Effekte:
  - Ungenauigkeit nimmt mit Länge des Prognosezeitraums zu
  - Gewicht, mit dem der Barwert in die Bewertung eingeht, nimmt mit zunehmender Entfernung ab

Ewige Rente

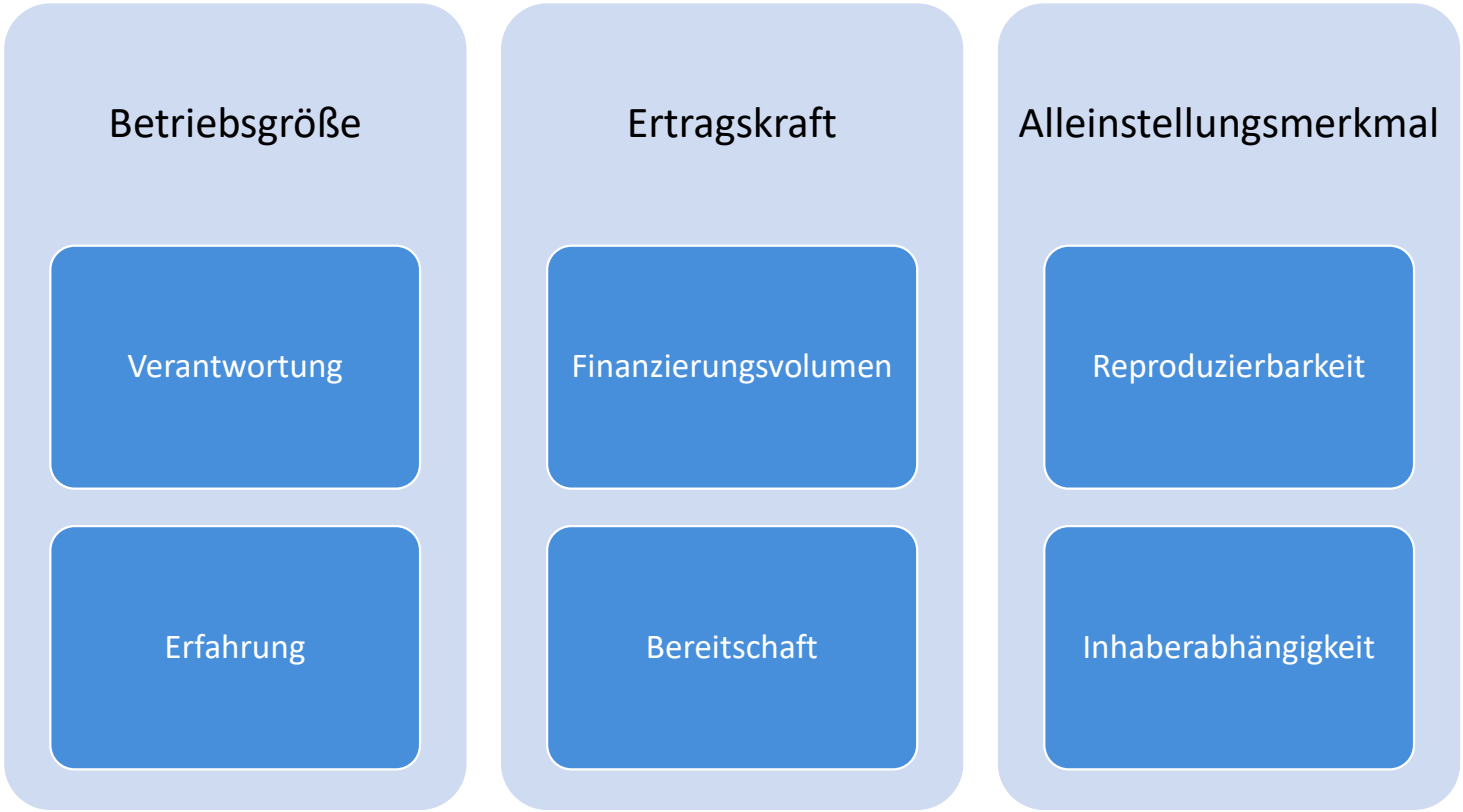
$$AWH = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{PG_t}{(1+r_{AWH})^t} = \frac{100}{1{,}3^1} + \frac{100}{1{,}3^2} + \frac{100}{1{,}3^3} + \frac{100}{1{,}3^4} + \frac{100}{1{,}3^5} + \frac{100}{1{,}3^6} + \frac{100}{1{,}3^3} + \frac{100}{1{,}3^7} + \frac{100}{1{,}3^8} + \frac{100}{1{,}3^9} + \frac{100}{1{,}3^{10}} + \cdots$$

$$AWH = 76{,}92 + 59{,}17 + 45{,}51 + 35{,}01 + 26{,}93 + 20{,}71 + 15{,}93 + 12{,}25 + 9{,}42 + 7{,}25 + 5{,}57 + 4{,}29 + \ldots \approx 333{,}33$$

$$AWH = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{PG_t}{(1+r_{AWH})^t} = \frac{PG}{r_{AWH}} = \frac{100}{0{,}3} = 333{,}33$$



Zusammenspiel unserer Ausgangsfragen



Reproduktionstheorie spricht in der Mehrheit der Fälle gegen den Faktor von 13,75

„Die Reproduktionstheorie orientiert sich an am Markt nachvollziehbaren Zeiträumen, in denen ein wirtschaftlich „gleiches“ bzw. vergleichbares Unternehmen neu aufgebaut werden kann. Spätestens dann, wenn der Neuaufbau eines Unternehmens gleicher Art und gleicher Struktur die gleiche Ertragskraft erreicht wie das Bewertungsobjekt, wird ein Investor nicht bereit sein, einen höheren Preis für eine Übernahme zu bezahlen.“

Quelle: b.v.s Standpunkt 06-2024, Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Skizzen zu diesem Standard:

- Modifiziertes Ertragswertverfahren
- Begrenzung des Kapitalisierungszeitraums und daher Addition des Substanzwerts

Beispiele

Ableitung aus Transaktionen

Thor Industries übernimmt Hymer

Der schwäbische Caravan-Hersteller Hymer wird an einen US-Wettbewerber verkauft. Bis zuletzt soll auch ein Finanzinvestor um den Zuschlag geworben haben.

18. September 2018 – von **Antonia Kögler**

cookelma/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Suche nach einem neuen Investor ist beendet: Der Wohnmobilhersteller Hymer wird an den US-Rivalen Thor Industries verkauft. Das teilte das schwäbische Unternehmen am heutigen Dienstag mit. Die US-Amerikaner bewerten den Wohnmobilhersteller mit einem Unternehmenswert von rund 2,1 Milliarden Euro.

Hymer rechnet Berichten zufolge in diesem Jahr mit einem Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) von 250 Millionen Euro – der von Thor angesetzte Unternehmenswert beträgt damit das rund 8,4-Fache des Ebitda.

Quelle:
https://www.finance-magazin.de/deals/ma-deals/thor-industries-uebernimmt-hymer-37459/

Abruf am 07.08.2023

FINANCE-Multiples

Auszug aus GuV und Bilanz	TEUR
Umsatz	2.500
Vorsteuerergebnis	510
./. Zinsertrag	- 2
+ Zinsaufwand	+ 42
= EBIT	= 550
+ Abschreibungen	+ 150
= EBITDA	= 700

Nettofinanzverschuldung	TEUR
Bankschulden	700
Gesellschafterdarlehen	+ 350
Überschüssige Liquidität auf dem Festgeldkonto	- 100
= Nettofinanzverschuldung	= 700

FINANCE-Multiples

Berechnung des Unternehmenswertes in TEUR auf EBIT-Basis*	
EBIT	550
x Multiplikator	x 6,4
= Unternehmenswert	= 3.520
./. Nettofinanzverschuldung	- 700
= Eigenkapitalwert	= 2.820

Berechnung des Unternehmenswertes in TEUR auf Umsatz-Basis	
Umsatz	2.500
x Multiplikator	x 1,08
= Unternehmenswert	= 2.700
./. Nettofinanzverschuldung	- 700
= Eigenkapitalwert	= 2.000

* Auf Basis von EBITDA würde sich bei einem Multiple von 7,2 ein Eigenkapitalwert von 4.340 TEUR ergeben.

Anbieter für Multiples sind u. a.

- Unternehmenswert-Rechner der FINANCE Multiples – FINANCE
- DUB KMU Multiples 2025 - aktuelle Werte

AWH-Standard

Umsatzerlöse	500.000 EUR
- Materialeinsatz	- 100.000 EUR
- Personalaufwand	- 150.000 EUR
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 80.000 EUR
- (kalkulatorische) Abschreibung	- 20.000 EUR
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn	- 80.000 EUR
- Steuern (GewSt, ESt)	- 24.500 EUR
= Prognostizierter Gewinn nach Steuern	**45.500 EUR**

Bei einem Kapitalisierungszinssatz von z. B. 20 % errechnet sich ein Ertragswert i. H. v. 227.500 EUR. Hierin sind bei einem Asset Deal das betriebsnotwendige bewegliche Anlagevermögen sowie der Warenbestand/RHB enthalten. Bei einem Share Deal bzw. Schenkung/Erbfolge sind zusätzliche Positionen (z. B. Bankguthaben, FLL, Verbindlichkeiten) zu addieren bzw. abzuziehen.

Nur als erster Überblick: Steuern

Ertragsteuerliche Folgen klären

- Schenkung (und Erbfolge)
  - Buchwertfortführung bei Schenkung (und Erbfolge) grundsätzlich erwünscht
  - Voraussetzung: Übergabe aller wesentlichen Betriebsgrundlagen, daher Vorsicht bei Zurückbehalt der Gewerbe-Immobilie
  - langfristig nimmt potenzielle Steuerbelastung zu
- Verkauf
  - Veräußerungsgewinn

Erbschaft- und Schenkungsteuer

- Betriebsvermögen: BFH 2012, BVerfG 2014, Reform ErbStG und BewG 2016
  - Lohnsummenkriterium bereits für Betriebe mit mehr als fünf Arbeitnehmern
  - Verschärfung beim Verwaltungsvermögen
  - Verschärfung bei Übertragungswerten > 26 Mio. EUR
- „Musik spielt“ oft im Privatvermögen
- Drei Bereiche beachten:
  - Freibeträge (§ 16 ErbStG)
  - Familienheim (§ 13 ErbStG)
  - Betriebsvermögen, Betriebe der Land- und Forstwirtschaft, Anteile an Kapitalgesellschaften (§§ 13a, 13b ErbStG)
- Weitere Reform zu erwarten

Erbschaft-/Schenkungsteuer – Regel- oder Optionsverschonung?*

Wahlrecht	Regelverschonung	Optionsverschonung
Verschonungsabschlag	85 %	100 %
Gleitender Abzugsbetrag	max. 150.000 Euro	entfällt
Behaltens- und Lohnsummenfrist	fünf Jahre	sieben Jahre
Mindestlohnsumme in %		
0 - 5 MA	-	-
6 - 10 MA	250	500
11 - 15 MA	300	565
> 15 MA	400	700

*bis 26 Mio €

Erbschaft-/Schenkungsteuer – Beispiel

begünstigtes Betriebsvermögen	**1.000.000**	**2.000.000**	**3.000.000**
./. Verschonungsabschlag 85 %	850.000	1.700.000	2.550.000
= steuerpflichtiges Betriebsvermögen	150.000	300.000	450.000
./. Gleitender Abzugsbetrag	150.000	75.000	0
= verbleiben	0	225.000	450.000
./. Persönlicher Freibetrag Sohn	400.000	400.000	400.000
= steuerpflichtiger Erwerb	0	0	50.000
Steuersatz	7 %	7 %	7 %
Anfallende Erbschaft-/Schenkungsteuer	**0**	**0**	**3.500**

Umsetzung

Wie schaut eigentlich das (Gesamt-)Paket aus?

- Transaktionsstruktur: Asset Deal vs. Share Deal
- Bilanzbild zum Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs
  - Zurückbehalt von Wirtschaftsgütern
  - Gewinnausschüttung, Privatentnahmen
  - Schuldübernahmen
- ggf. Arbeitsvertrag mit dem bisherigen Inhaber
- ggf. Mietvertrag

Gesamtpaket, aber unterschiedliche Vertragspartner

Weiterhin:

- Darlehensvertrag (Finanzierung)
- Aufhebungsvertrag/Kündigung
- Ehevertrag ➡ modifizierte Zugewinngemeinschaft
- Erbvertrag ➡ Pflichtteilsverzichtserklärung
- Sicherheitenfreigabe

Der zeitliche Ablauf kann gerade bei interessanten Betrieben bzw. Objekten eine Herausforderung sein.

Rechtliche und wirtschaftliche Risiken

unterschiedliche Risiken bei:

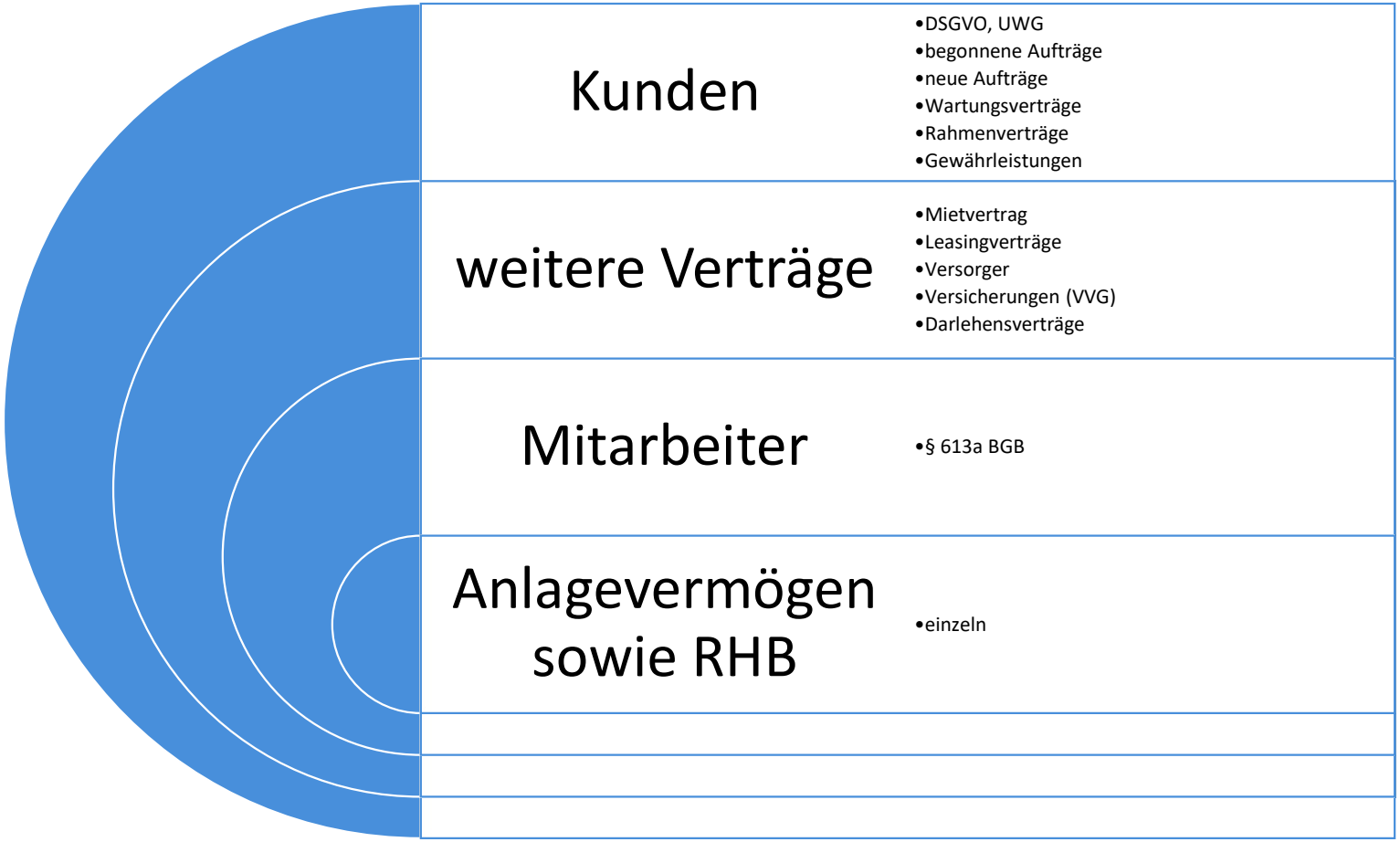
- Share Deal: Übernahme mit „Haut und Haaren“, d. h. Chancen und Risiken schlagen wirtschaftlich voll durch
- Asset Deal: Einzelrechtsnachfolge

zu prüfen:

- sehr hohe Hürde: Pensionszusagen
- Gewährleistungsrisiken (Rückstellungen?)
- Kalkulation und Ausführung bei bereits angenommenen Aufträgen
- Haftung für Steuern

Relevante Vorschriften sind u. a.: § 75 AO, § 25 HGB, § 613a BGB

Was bedeutet Einzelrechtsnachfolge?



- jedes Vertragsverhältnis separat
- Cherry Picking
- reduziert Risiken, aber § 75 AO und ggf. § 25 HGB
- Umsetzungsaufwand

Beteiligung – oft nachgefragt, aber ist dieser Weg sinnvoll?

- Rentabilität als Voraussetzung
- Inhaber bleibt dem Betrieb erhalten
- Mitgesellschafter bringt idealerweise Netzwerk und Kapital ein (Kapitalerhöhung, nicht Kapitalzufluss bei Altgesellschafter durch Anteilsverkauf)
- Aber im Handwerk geht es i. d. R. „nur“ um die Bindung Dritter und die Entlastung des bisherigen Inhabers
- Änderung der Rechtsform erforderlich, wenn bisher Einzelunternehmen
  - Ausschlussverfahren und daher ggf. Rechtsform mit Haftungsbeschränkung?
  - Sozialversicherungsrechtlichen Status der Beteiligten klären

Beteiligung – oft nachgefragt, aber ist dieser Weg sinnvoll?

- Gesellschaftsvertrag, z. B. späteres Ausscheiden eines Mitgesellschafters und Abfindungsklauseln
- Minderheitsbeteiligung blockiert späteren Komplettverkauf
- Wie realistisch ist es, dass der Minderheitsgesellschafter später auch die zweite Tranche übernimmt?
  - Optionsmodell denkbar
  - Kauf- oder Verkaufsoption?
- Einschränkungen durch Reform der HwO (§ 126 HwO) beachten
- bei Klein(st)betrieben i. d. R. nicht zu empfehlen

Zusammenfassung und Empfehlungen

Rechtzeitig planen

- Nicht handeln führt zu einer Erbengemeinschaft
- Etwaiges Vakuum durch (Vorsorge-)Vollmacht u. a. Instrumente vermeiden
- Alternativen im Auge behalten
- Reflektieren Sie als Inhaber, welches Ziel Sie verfolgen
  - Geht es Ihnen „nur“ um ein Kürzertreten oder um eine abschließende Regelung?
  - Wie könnten Sie Ihr Ziel anders erreichen, z. B.
    - Betriebsleiter mit entsprechender Vollmacht
    - (Minderheits-)Beteiligung eines Dritten
    - Sorgfältige Abwägung erforderlich
- Notarielle Regelung bei Übertragung an Angehörige sinnvoll (Pflichtteilsrecht einschl. Pflichtteilsergänzungsansprüchen)

Unternehmensbewertung

- Wert und Preis sind unterschiedliche Dimensionen
- Was wird überhaupt ermittelt? Enterprise Value vs. Equity Value
- Methodenpluralismus, d. h. unterschiedliche Unternehmenswerte sind typisch
- Zulieferung von Daten durch den Inhaber erforderlich
- Komplexes Verfahren
- Zeitlichen Vorlauf einplanen

Was ist die Hürde?

* Kommt es nicht zur Nachfolge, verlieren Sie ggf. auch einen Mitarbeiter, der im schlimmsten Fall Kollegen „mitnimmt“

Unternehmensnachfolge – ein Käufermarkt?

- Kein neues Phänomen: Geschäftsmodelle ändern sich, Unternehmen kommen und gehen
- Zahl der Betriebe, die einen Nachfolger suchen, nimmt im Vergleich zu potenziellen Interessenten zu
  - Demografischer Wandel
  - Viele Inhaber wollen die Nachfolge inzwischen deutlich früher regeln
- Viele Interessenten warten ab
  - Geringes Wirtschaftswachstum
  - Zinsen zuletzt gestiegen

Unternehmensnachfolge – ein Käufermarkt?

- Gleichzeitig neue Käuferschichten für größere Betriebe
  - Digitalisierung führt je nach Branche zu einer geringeren Standortabhängigkeit
  - Stark auf Wachstum ausgerichtete Unternehmensgruppen
  - Vorübergehende Erscheinung oder stabiler Markt?
  - Übertragung der vorliegenden Beobachtung auf Boots- und Schiffsbauer möglich?
- Inwieweit die Vorteile einer Gründung im Wege einer Unternehmensnachfolge zum Tragen kommen, hängt u. a. vom Kaufpreis ab

Handwerkskammer
für München und Oberbayern

Wie wir Sie bei Nachfolgen im Handwerk unterstützen können

- Beratung und Begleitung im Nachfolgeprozess
- Betriebsbörse
- Bewertung des beweglichen Anlagevermögens
- Unternehmensbewertung (AWH-Standard)
- Unterstützung des Existenzgründers, z. B. Businessplan
- Vertragsmuster und Vertragsprüfung
- Moderation oder bei Bedarf Mediation

Die Beratung ist gefördert durch

Gefördert durch:

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Gute Gespräche!

Kontakt:

Peter.Badmann@hwk-muenchen.de