

Rechtliche und steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge - Was ist wichtig?

1. Nachfolge – Welche Modelle gibt es?

- 1.1 Nachfolge ist nicht gleich Nachfolge - Fünf unterschiedliche „Modelle“
- 1.2 Idealtypische Prozessverläufe bei der Unternehmensnachfolge
- 1.3 Rechtliche Regelungsbedarfe und steuerlichen Rahmenbedingungen

2. Unternehmensübertragung ist rechtsformabhängig!

- 2.1. Unternehmensverkauf bei Einzelunternehmen
- 2.2. Übertragung von Gesellschaftsanteilen an einer Personengesellschaft
- 2.3. Verkauf von Kapitalanteilen an einer GmbH
- 2.4. Einkommensteuerliche Aspekte beim Übergeber

3. Besonderheiten einer familieninternen Lösung

4. Was mache ich, wenn sich kein Nachfolger findet?

- 4.1. Unternehmensverpachtung
- 4.2. Individuelle Lösungen

5. Rechtliche/steuerliche Beratung und Begleitung

Nachfolge – Welche Modelle gibt es?

1.1 Nachfolge ist nicht gleich Nachfolge

Wenn Sie Ihr Unternehmen übergeben möchten, stehen fünf Möglichkeiten (Modelle) zur Verfügung

- Nachfolge in der Familie
- Unternehmensinterne Nachfolge (Mitarbeiter oder Mitgesellschafter)
- Verkauf an externe Dritte
- Übertragung auf eine Stiftung
- Sonstige (Börsengang, Unternehmensverpachtung, Teilverkauf, etc.)

Diese Modelle unterscheiden sich erheblich hinsichtlich ihrer Prozessverläufe, der für sie typischen rechtlichen Regelungsbedarfe und der jeweils maßgeblichen steuerlichen Rahmenbedingungen.

1.2 Idealtypische Prozessverläufe bei der Unternehmensnachfolge

Zunächst möchte ich einen Blick auf die idealtypischen Prozessverläufe bei den einzelnen Modellen werfen, weil sie die Rahmenbedingungen für die rechtliche und steuerliche Gestaltung beeinflussen.

Die Nachfolge in der Familie – oft eine präferierte Option

An eine Nachfolgeregelung innerhalb der Familie wird meist als erstes gedacht. Sie ist häufig lange als Option vorhanden und wird dann bei bestimmten Anlässen umgesetzt. Meist kommt sie zum Zuge, wenn der Senior (plötzlich) aus gesundheitlichen Gründen ausscheiden will oder muss, oder der Junior zu einem bestimmten Zeitpunkt seine Karriere im eigenen Unternehmen fortsetzen möchte.

Trotz abnehmender Tendenzen findet rund die Hälfte aller Übergaben immer noch innerhalb der Familie statt.

Unternehmensinterne Nachfolge – am besten als strategisch geplanter Prozess

Eine unternehmensinterne Option wird vielen Unternehmen dann in Betracht gezogen, wenn eine Familien-Lösung von vorne herein ausscheidet oder aber gescheitert ist.

Die firmeninterne Lösung ist in den meisten Fällen ein strategisch geplanter, langfristiger Prozess. Die Mitarbeiter werden nicht selten bereits danach ausgesucht, ob sie auch als potentielle Nachfolger in Betracht kommen.

Dabei kann natürlich auch die Nachfolge innerhalb der Familie als strategischer Prozess lange geplant sein, und umgekehrt auch die unternehmensinterne Lösung als potentiell immer denkbare Option „spontan“ aus einem konkretem Anlass heraus realisiert werden.

In beiden Fällen, den familien- wie den unternehmensinternen Lösungen, handelt es sich aber in der Regel um kontinuierliche, längerfristige Übergabeprozesse.

Verkauf an Dritte – häufig ein strukturierter Verkaufsprozess

Der Verkauf an Dritte ist demgegenüber eher ein punktueller, meist sehr strukturierter Prozess mit einem klarem Anfang und einem klaren Ende. Er verläuft idealtypisch in mehreren Phasen

- **Strategie und Planungsphase**
(Sensibilisierung für das Thema, rechtliche und wirtschaftliche Vorbereitung und Planung)
- **Kontakt- und Sondierungsphase**
(Suche, Kontaktaufnahme, erste Gespräche),
die im Idealfall mit einem „Letter of Intent“ abschließt
- **Analyse- und Verhandlungsphase,**
in der das Unternehmen bewertet wird (Due Dilligence)
und die eigentlichen Verkaufsverhandlungen stattfinden
- **Abschlussphase,**
in der die Verträge abgeschlossen (Closing)
und die Übergabe formal vollzogen wird
- **Überleitungs- und Sicherungsphase,**
in der sicher gestellt werden soll, dass der Übergang vom bisherigen
auf den neuen Eigentümer möglichst reibungslos erfolgt.

Der Verkauf an Dritte wird häufig erst dann in Betracht gezogen, wenn interne Lösungen (Familie, Mitarbeiter, Mitgesellschafter) sich nicht anbieten oder gescheitert sind.

Sonderfall Stiftungsmodelle

Bei der Stiftung stehen der Werteeerhalt und die Sicherung des Lebenswerks im Vordergrund. Als Nachfolgeoption ist sie daher ein Sonderfall, der in diesem Rahmen nur gestreift werden soll.

1.3 Rechtliche Regelungsbedarfe und steuerliche Rahmenbedingungen

Die vorgestellten Modelle unterscheiden sich auch hinsichtlich Rahmenbedingungen, die wir für die rechtliche und steuerliche Gestaltung vorfinden.

Verkauf des Unternehmens an Dritte

Beim Verkauf an Dritte ist der Blick auf die Verträge, insbesondere den Kaufvertrag gerichtet. Sie bilden die einzige Grundlage, auf der die Beziehungen zwischen den Parteien fußt. Käufer und Verkäufer haben, anders als bei den internen Lösungen (Familie oder Mitarbeiter, bzw. Mitgesellschafter), vorher nicht zusammen gearbeitet und auch nachher nichts mehr miteinander zu tun. Das rechtliche Absicherungsbedürfnis ist deshalb groß.

Dieser Umstand spiegelt sich auch in den Regelungsbedarfen bei den Verträgen wieder. Bei „externen Verkäufen“ spielen insbesondere Garantie- und Haftungsfragen eine große Rolle.

Steuerliche Auswirkungen: Zu versteuern ist der sog. Veräußerungsgewinn, also verkürzt gesagt das, was Sie mehr erzielen als Ihr Unternehmen buchmäßig Wert ist. Allerdings gibt es einige Erleichterungen, auf die ich später noch näher eingehen werde (siehe 2.4).

Nachfolge in der Familie - Vorzüge und Besonderheiten

Der Vorzug einer familieninternen Lösung besteht darin, dass die Beteiligten das Unternehmen kennen und einander vertrauen. Hinzu kommt noch, dass häufig keine harten Schnitte gemacht werden, wie beim Verkauf an Dritte, sondern der Übergang fließend erfolgt.

Allerdings gibt es bei familieninternen Lösungen rechtlich eine Reihe von besonderen Regelungen, die zu beachten sind.

Da die Übertragung in den meisten Fällen jedenfalls zum Teil unentgeltlich erfolgt, ist steuerrechtlich das Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht einschlägig.

Familien- und erbrechtlich sind eventuell Pflichtteilsrechte und Unterhaltspflichten zu beachten. Auch die Versorgung des Ehepartners ist in den meisten Fällen regelungsbedürftig.

Insgesamt geht es hier bei der Vertragsgestaltung eher darum, klare Regelungen zu finden, die in der Familie konsensfähig sind, als um die gerichtsfeste Absicherung, die bei Dritten im Vordergrund steht.

Unternehmensinterne Nachfolge, oft auch eine Option für flexible Gestaltungsmöglichkeiten

Bei der Mitarbeiter- oder Mitgesellschafter-Lösung ist die rechtliche und steuerliche Ausgangssituation formal wie bei Dritten.

Auch hier ist der Veräußerungsgewinn zu versteuern. Bei der rechtlichen Gestaltung wirkt sich - ähnlich wie innerhalb der Familie - aus, dass der Nachfolger das Unternehmen bereits kennt, also weiß, worauf er/sie sich einlässt. Auch besteht durch die bisherige Zusammenarbeit ein Vertrauen auf beiden Seiten.

Vertraglich steht daher nicht so sehr die Absicherung auf beiden Seiten im Vordergrund, sondern die Frage, wie der Übergang (gemeinsam) optimal gestaltet werden kann. Durch die Kontinuität in der Zusammenarbeit ergeben sich dabei oft flexiblere Lösungen als zwischen fremden Dritten.

Stiftungsmodelle zur Sicherung des Lebenswerks

Die Stiftung als Nachfolgemodell findet meist im Familienkontext statt. Deshalb sind, wie bei der Familienlösung, das Familienrecht und das Erbrecht zu beachten. Zusätzlich gilt das Stiftungsrecht, das in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich ausgestaltet ist.

In Folge der Erbschaftsteuerreform 2009 werden vermehrt wieder verschiedenen Stiftungsmodelle zur Nachfolgeregelung diskutiert. Rechtlich sind diese Konstruktionen (Beteiligungsmodelle, Doppelstiftung, etc.) meist eher aufwendig.

Als Steuersparmodell ist die Stiftungslösung nur bedingt attraktiv, weil allein die *gemeinnützige* Stiftung steuerbegünstigt ist. Um den Gemeinnützigkeits-Status zu erlangen bzw. zu erhalten, dürfen lediglich ein Drittel der Vermögenserträge der für den „angemessenen“ Unterhalt des Stifters und seiner nächsten Angehörigen (Kinder und Enkelkinder) sowie die Pflege ihres Andenkens und ihrer Gräber verwendet werden.

Eine Stiftungslösung setzt außerdem voraus, dass genügend Vermögen vorhanden ist, um den Unternehmenszweck und die Versorgung der Angehörigen nachhaltig zu sichern.

Sonstige Lösungen

Bei den sonstigen Lösungen richten sich die rechtlichen Regelungsbedarfe und steuerlichen Rahmenbedingungen nach dem jeweiligen Vorgehen (vgl. Kap. 4.1 und 4.2).

2. Unternehmensübertragung ist rechtsformabhängig!

Rechtlich und steuerlich ist es ein großer Unterschied, ob Sie als Einzelunternehmer oder als Gesellschafter verkaufen. Das „Wie“ der Unternehmensübertragung ist davon abhängig, in welcher Rechtsform der Übergeber das Unternehmen betreibt.

2.1 Unternehmensverkauf bei Einzelunternehmen

Als Einzelunternehmer können Sie nicht das Unternehmen als solches, sondern nur einzelne Wirtschaftsgüter bzw. „Rechtsverhältnisse“ verkaufen, man spricht deshalb auch von einem Asset Deal.

Klärungsbedarfe

Das Unternehmen kann beim Einzelunternehmer rechtlich nicht als Ganzes übergeben werden. Deshalb ist hier genau zu klären, was verkauft wird. Soll der Name des Unternehmens beibehalten werden (Firmenfortführung), werden neben dem Vermögen auch die Schulden (Verbindlichkeiten) übernommen, etc.?

Gesetzlicher Betriebsübergang

Sofern der Erwerber die wesentlichen materiellen Betriebsmittel übernimmt, findet ein gesetzlicher Betriebsübergang statt, d.h. er tritt in die Arbeitsverträge mit den Mitarbeitern ein, wenn letztere nicht ausdrücklich widersprechen.

Erwerber und Verkäufer haften nebeneinander

Ferner findet von Gesetzes wegen zum Teil ein „haftungsrechtliches Nebeneinander“ von bisherigem Inhaber und Nachfolger statt.

Steuerrechtlich z.B. schulden sowohl der Übergeber als auch der Nachfolger die betrieblichen Steuern (Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Gewerbesteuer) für das Kalenderjahr vor dem Übergang.

Auch handelsrechtlich haftet der Erwerber, wenn er das Unternehmen unter der bisherigen Firma (Firmennamen) fortführt, im Außenverhältnis gegenüber Dritten neben dem früheren Inhaber und zwar unabhängig davon, ob er im Innenverhältnis gegenüber dem Verkäufer die Verbindlichkeiten vertraglich mit übernommen hat oder nicht.

Keine Gesamtrechtsnachfolge

Wichtig und unbedingt zu beachten: Der Nachfolger tritt nicht automatisch in alle Rechtsverhältnisse des bisherigen Inhabers ein, d.h. es gibt zwar einen Rechtsträgerwechsel aber keine Gesamtrechtsnachfolge wie beispielsweise im

Fälle einer Erbschaft. Mit Ausnahme der Arbeitsverträge gehen bestehende Verträge (Miete, Versicherungen, Kunden, etc.) nur dann über, wenn die jeweiligen Vertragspartner dem Eintritt des Nachfolgers in die Verträge zustimmen.

Regelungsbedarfe beim Verkauf eines Einzelunternehmens

Die vorstehenden Hinweise machen deutlich, dass hier erhebliche Regelungsbedarfe für den Kaufvertrag bestehen, was das Innenverhältnis zwischen Verkäuferer und Erwerber betrifft.

Die ansonsten typische Regelungsbedarfe sind ähnlich wie bei anderen Übergeben auch, also Kaufpreis (Zahlungsmodalitäten, Absicherungen), Übergabezeitpunkt, Gewährleistung/Garantien, Wettbewerbsverbot, etc.

2.2 Übertragung von Gesellschaftsanteilen an einer Personengesellschaft (GbR, OHG und KG)

Als Mitgesellschafter einer Personengesellschaft verkaufen Sie eine Gesellschafterstellung, in die der Nachfolger einrückt. Man spricht deshalb von einem Share Deal, also von einem Anteilskauf.

Gegenstand des Kaufvertrags

Vertragsgegenstand sind die Gesellschafterrechte, insbesondere die damit verbundene Beteiligung am Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschaft selbst als Unternehmensträger bleibt unverändert.

Berechtigt und verpflichtet wird in erster Linie die Gesellschaft als Rechtsträger des Unternehmens und nur in Ausnahmefällen (actio pro socio) bzw. mittelbar (akzessorische Haftung) der eintretende Gesellschafter als Nachfolger.

Haftung für die Altschulden

Wichtig: der „Neue“ haftet im Rahmen der akzessorischen Haftung als Gesellschafter für bestehende Verbindlichkeiten der Gesellschaft (Altschulden), sofern er als persönlich haftender Gesellschafter in die Gesellschaft eintritt, also nicht nur Kommanditist wird. Daneben kann auch der ausscheidende Gesellschafter noch fünf Jahre für Altschulden in Anspruch genommen werden.

Die Fünf-Jahres-Frist beginnt mit der Eintragung des Ausscheidens im Handelsregister.

Regelungsbedarfe bei Verkauf eines Anteils an einer Personengesellschaft

Einiges, was im Kaufvertrag beim Einzelunternehmen geregelt werden muss, erübrigt sich bei der Personengesellschaft, weil kein Rechtsträgerwechsel stattfindet. Das betrifft z.B. die Frage der Firmenfortführung, der Eintritt in bestehende Verträge mit Kunden und Lieferanten, Übernahme von Verbindlichkeiten etc.

Jedoch besteht auch hier Regelungsbedarf hinsichtlich des Innenverhältnisses, da der ausscheidende und der eintretende Gesellschafter zum Teil nebeneinander haften. Eventuell muss auch der Gesellschaftsvertrag angepasst werden, wenn der Nachfolger nicht genau in die Gesellschafterstellung des abgehenden Gesellschafters einrücken soll.

Die sonstigen Regelungsbedarfe sind ähnlich wie beim Verkauf eines Einzelunternehmens also Kaufpreis (Zahlungsmodalitäten, Absicherungen), Übergabezeitpunkt, Gewährleistung/Garantien, Wettbewerbsverbot, etc.

2.3 Verkauf von Kapitalanteilen an einer GmbH

Auch bei der GmbH wird eine Gesellschafterstellung, hier in Form eines Kapitalanteils, übertragen.

Keine Haftung für die Verbindlichkeiten der GmbH

Da der GmbH-Gesellschafter nicht persönlich haftet, gibt es keine Nachhaftung wie bei der Personengesellschaft.

Eine Ausnahme besteht allerdings für den Fall, dass das Stammkapital nicht ordnungsgemäß eingezahlt oder rechtswidrig zurückgezahlt worden ist. In diesem Fall könnte der Nachfolger ebenso wie der ausscheidende Gesellschafter bis zur Höhe des Stammkapitals für die Schulden der GmbH in Anspruch genommen werden.

Formerfordernis beim Verkauf eines GmbH-Kapitalanteils

Die Übertragung von GmbH-Anteilen ist einer der seltenen Verträge, für die das Gesetz einen Formzwang vorschreibt.

Ein Anteilskaufvertrag, also der Vertrag, in dem sich der ausscheidende Gesellschafter verpflichtet, seinen Anteil gegen Zahlung des Kaufpreises an den Erwerber zu übertragen, kann rechtlich nur wirksam in Form eines notariell beurkundeten Vertrages geschlossen werden. Allerdings wird ein Formmangel beim Kaufvertrag - ähnlich wie beim Grundstückskauf - dadurch geheilt, dass der Vertrag durch die notariell beurkundete Übertragung des Anteils vollzogen wird.

Der Abtretungsvertrag dagegen, also der Vertrag, durch den der Anteil vom Verkäufer auf den Erwerber übertragen, also der Kaufvertrag vollzogen wird, ist in jedem Fall notariell zu beurkunden.

2.4 Einkommensteuerliche Aspekte beim Übergeber

Steuerrechtlich ist zu unterscheiden zwischen den Einzelunternehmen und den Personengesellschaften einerseits sowie der GmbH bzw. den Kapitalgesellschaften andererseits.

Einzelunternehmen und Personengesellschaften

Als Einzelunternehmer oder Gesellschafter einer Personengesellschaft haben Sie ab dem 55. Lebensjahr bzw. bei Berufsunfähigkeit (im sozialversicherungsrechtlichen Sinn) einmal im Leben einen Freibetrag von 45.000,- €, der allerdings wegen der Abschmelzungsregelung nur bei niedrigen Veräußerungsgewinnen wirksam wird. Er schmilzt in dem Maße ab, in dem der Veräußerungsgewinn höher ist als 136.000,-€. Der Grenzwert, ab dem es keinen Freibetrag mehr gibt, liegt also bei 181.000,- € Veräußerungsgewinn.

Außerdem erhalten Sie eine Vergünstigung beim Steuersatz, entweder in Form der sog. Fünftelregelung (die auch für andere Einkünfte gilt, die an sich auf mehrere Jahre zu verteilen wären, wie z.B. arbeitsrechtliche Abfindungszahlungen) oder alternativ in Form des sog. ermäßigten Steuersatzes (56 % des Normalsatzes), sofern Veräußerungsgewinn nicht höher ist als 5 Mio.

GmbH bzw. Kapitalgesellschaften

Bei der GmbH gibt es zwar keinen nennenswerten Freibetrag, dafür aber eine pauschale Steuerermäßigung, die mehrfach in Anspruch genommen werden kann, und die auch nicht limitiert ist durch die Höhe des Veräußerungsgewinns. Voraussetzung ist lediglich, dass mindestens 1% der Kapitalbeteiligung verkauft werden.

Der Freibetrag bei Kapitalgesellschaften beträgt 9.060,- €, bezogen auf Veräußerung von 100%. Er ist abschmelzend, wenn Gewinn höher als 36.100,-€. Der Grenzwert liegt also bei 45.160,- €.

Die Besteuerung erfolgt nach dem sog. Teileinkünfteverfahren. Danach sind 40 % des Veräußerungsgewinns steuerfrei. Die verbleibenden 60% sind mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern.

3. Besonderheiten einer familieninternen Lösung

Nachfolgeregelungen innerhalb der Familie haben, wie bereits erwähnt, einige Vorteile, sind aber andererseits rechtlich und steuerrechtlich komplexer als die Übergabe an Dritte.

Emotionale Bindung und Gerechtigkeitserwägungen

Wegen der familiären Verbundenheit stehen einerseits flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten, die auch steuerrechtlich interessant sein können (z.B. Rentenzahlungen mit Versorgungs- oder Unterhaltscharakter) zur Verfügung.

Da die Übertragung häufig unentgeltlich oder teilentgeltlich im Rahmen einer vorweggenommenen Erbfolge erfolgt, stellen sich andererseits zusätzlich folgende Fragen, für die im „Gesamtsystem Familie“ eine Lösung gefunden werden muss:

- Wie erfolgt der Ausgleich zwischen den Geschwistern?
- Ist die Versorgung des Ehepartners sichergestellt?
- Wie werden Pflichtteils- und Pflichtteilsergänzungsrechte berücksichtigt?

Rechtliche Besonderheiten bei Nachfolge innerhalb der Familie

Rechtlich sind in diesen Konstellationen neben den familien- und erbrechtlichen Bestimmungen immer das Steuerrecht und in vielen Fällen auch noch das Gesellschaftsrecht zu berücksichtigen.

Neben dem Übergabevertrag wird meist auch ein Erbvertrag erforderlich sein. Bei Unentgeltlichkeit ist auch zu beachten, dass bei Verarmung ein Rückforderungsrecht besteht, was auch von den Sozialbehörden ausgeübt werden kann.

Steuerliche Erleichterungen nach der Erbschaftssteuerreform

Steeroptimierende Gestaltungen sollten in diesem Zusammenhang zwar immer bedacht werden, aber nicht alleiniger Fixpunkt sein.

Den Kindern steht schenkungssteuerrechtlich alle 10 Jahre ein Freibetrag von 400.000,- € pro Kind zu.

Außerdem gibt es steuermindernd die sog. Verschonungsregelung bei Übertragung von Betriebsvermögen. Dort kann der Beschenkte zwischen einer 5-Jahres Option mit Bewertungsabschlag von 85 % + ggf. Abzugsbetrag und einer 7-Jahres Option mit 100 %-iger Steuerfreiheit wählen, wenn er/sie das Unternehmen im Sinne der Lohnsummenregelung fortführt.

Meist wird nur die 5-Jahresregelung attraktiv sein, weil der Anteil des Verwaltungsvermögens bis zu 50% betragen kann; bei der steuerfreien Option dagegen höchstens 10%.

4. Was mache ich, wenn sich kein Nachfolger findet?

Die Gründe, weshalb ein Unternehmen keinen Käufer findet, sind vielfältig.

- **Veränderung des Marktes**

Die Branche kann sich so verändert haben, dass Jüngere nicht mehr mit diesem Geschäftsmodell arbeiten wollen (z.B. der Einzelanwalt, der alles macht; Beruf des Handelsmaklers in Zeiten des Internets; Einzelhandelsunternehmen in Zeiten der Onlineshops).

- **Nicht geplante Übergabesituationen**

Oder es steht nicht genügend Zeit zur Verfügung, um das Unternehmen auf eine Übergabe vorzubereiten und einen Nachfolger zu suchen, etwa weil der Inhaber plötzlich erkrankt.

- **Neue Unternehmergegeneration**

Das Unternehmen bietet für einen Nachfolger keine ausreichende Existenzgrundlage, weil der Partner nicht (mehr) unentgeltlich mitarbeitet oder überhaupt andere Anforderungen gestellt werden, z.B. was Urlaub und Arbeitszeiten betrifft.

In einem solchen Fall kommen verschiedene Alternativen in Betracht (4.1 und 4.2). Diese haben allerdings eher den Charakter einer Notlösung und werden wirtschaftlich nicht den Umfang annehmen, den der Verkaufswillige sich eigentlich versprochen hat.

4.1 Unternehmensverpachtung

In einigen Fällen bietet sich eine Unternehmensverpachtung an. Eine Verpachtung macht z.B. bei Interimslösungen, etwa wenn der Käufer den Kaufpreis nicht gleich aufbringen kann, oder auch in bestimmten Branchen, in denen Verpachtung üblich ist (Gaststätten, Hotels, etc.) Sinn.

Rechtlich ist bei einer Unternehmensverpachtung folgendes zu beachten:

Arbeitsrechtlich handelt es sich um einen Betriebsübergang, d.h. die Arbeitsverhältnisse gehen auf den Pächter über. Steuerrechtlich stellt sich die Frage, ob der Betrieb fortgeführt oder aufgegeben wird; im letzteren Fall wäre ggf. ein Veräußerungs- bzw. Aufgabegewinn zu versteuern. Zivilrechtlich ist der wie bei andern Pachtverträgen wichtig, die jeweiligen Pflichten von Pächter und Verpächter abzugrenzen.

4.2 Individuelle Lösungen

Wenn eine Verpachtung nicht möglich ist, geht es mehr oder weniger darum, was Sie gewinnbringend vermarkten können.

In Betracht kommt der Verkauf von einzelnen Wirtschaftsgütern (Produktionsanlagen, Büroausstattung, etc.), Rechten (gewerbliche Schutzrechte, Firmennamen, etc.) oder eigenem Know-How (Branchenkenntnisse, fachliche Spezialkenntnisse, etc.)

Rechtliche Gestaltungen sind z.B. Teilverkauf, Beraterverträge, Lizenzverträge, etc.

Steuerrechtlich ist dabei zu beachten, dass die Steuererleichterungen nur greifen, wenn der Betrieb als Ganzes veräußert wird.

5. Rechtliche/steuerliche Beratung und Begleitung

Bei einer Nachfolgeregelung, die durchaus mehrere Jahre dauern kann, wechseln sich naturgemäß immer wieder Überlegungszeiten, Informationsgewinnung und Abstimmungs- sowie Handlungserfordernisse miteinander ab.

Unternehmensnachfolge ist also kein Ereignis, sondern ein Prozess! - Das trifft auch auf die Beratung zu.

Neben Steuerberater und Rechtsanwalt sind häufig auch betriebswirtschaftlicher Berater oder Gutachter involviert. Die Verträge müssen teilweise notariell beurkundet werden.

Es sind mehrere Schritte erforderlich, in der unterschiedliche Fachkenntnisse benötigt werden.

Beratung kann in dem Zusammenhang kein Fertiggericht sein, sondern ist eher wie ein Menü – und hat sich nach Ihren konkreten Anforderungen zu richten.

Rechtsanwältin Monika Born
Hamburg, Januar 2013