

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.

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 sogenannten 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 z. B. 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 Firmenwertes 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)
	./. kalkulatorisches 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 die Landeszentralbank genehmigungspflichtig sein. Lassen Sie dies ebenfalls durch einen Rechtsanwalt prüfen.

Rechtliche Aspekte

1. Vertragliche Form

Die IHK empfiehlt in jedem Falle einen schriftlichen Übernahmevertrag damit Verkäufer und Käufer nachweisen können, 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 zwar grundsätzlich für früher entstandene Geschäftsschulden, allerdings kann er geleistete Zahlungen vom Vorgänger zurück verlangen. Anders verhält es sich, wenn der Käufer die Haftung vertraglich ausgeschlossen hat dies dem Gläubiger bekannt gemacht worden ist. In diesem Fall haftet der Käufer nicht.
- 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 z. B. für rückständige Versicherungsprämien oder für fällige Vergütungsansprüche. Der Haftungsausschluss ist Dritten gegenüber erst wirksam, wenn er im Handelsregister eingetragen und bekannt gemacht worden ist.
- C** **Wird eine eingetragene Firma unter einem anderen Namen weitergeführt**, haftet der Käufer ohne gesonderte vertragliche Vereinbarungen nicht.

3. Steuerhaftung

Der Käufer übernimmt die **Haftung für betriebliche Steuern** (z. B. 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 z. B. die Einkommens-, Vermögens-, Erbschafts- und Grunderwerbssteuer.

Zu den Steuern lesen Sie bitte das IHK-Merkblatt „Steuern“.

4. Bestehende Verträge

Mietvertrag:

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

Wettbewerbsklausel:

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.

5. Werbemaßnahmen

„Eröffnungsverkäufe“ anlässlich einer Geschäftsübernahme sind nicht gestattet, wohl aber Sonderangebote einzelner nach Art und Preis gekennzeichnete Ware.

Vorsicht: Achten Sie darauf, daß der Verkäufer vorher keinen Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe durchgeführt hat. Andernfalls können Firmen, die im Handelsregister eingetragen waren, für die Dauer von 2 Jahren nicht mehr unter dieser Firma weitergeführt werden.

Auch wenn das Geschäft nicht im Handelsregister eingetragen war, dürfen nach durchgeführtem Räumungsverkauf keine Bestände aus dem alten Warensortiment übernommen werden.