



UNTERNEHMENSÜBERGABE

Beratungsleitfaden 2025



Es wird vermutlich der Zeitpunkt kommen, an dem Sie Ihr Unternehmen übergeben möchten. Unabhängig davon, ob dies aus finanziellen Gründen, aufgrund des Alters, gesundheitlicher Überlegungen oder zur Absicherung des Ruhestands geschieht – eine Unternehmensübergabe ist kein Vorgang, der kurzfristig abgeschlossen werden kann. In der Regel erfordert sie eine mehrjährige Vorbereitung. Beginnen Sie daher rechtzeitig.

PHASEN DER UNTERNEHMENSÜBERGABE

Wenn Sie künftig Ihr Unternehmen übergeben möchten, sollten Sie die folgenden acht Phasen des Verkaufsprozesses berücksichtigen.

PHASE 1: WÜNSCHE ERMITTELN

Warum möchten Sie Ihr Unternehmen verkaufen? An wen soll die Übergabe erfolgen? Und was planen Sie nach dem Verkauf? Es ist entscheidend, dass Sie sich zunächst über Ihre persönlichen und finanziellen Ziele im Klaren sind. Diese Klarheit kann Ihnen im weiteren Verlauf des Verkaufsprozesses erheblich helfen.

PHASE 2: VORBEREITUNG

In dieser Phase wird Ihr Unternehmen analysiert. Dabei werden die Marktsituation, in der das Unternehmen tätig ist, die finanzielle Lage, die Qualität des Managements sowie die Unternehmensstruktur bewertet. Die Ergebnisse dieser Analyse werden in einem Informationsmemorandum festgehalten. Dieses erhalten ernsthaft interessierte Kaufinteressenten zu einem späteren Zeitpunkt zur Einsicht.

PHASE 3: UNTERNEHMEN VERKAUFSFÄHIG MACHEN

Ein zum Verkauf stehendes Unternehmen muss sich in einem soliden Zustand befinden. Sie sollten belastbare Jahresabschlüsse der letzten etwa fünf Jahre vorlegen können. Diese Abschlüsse müssen ein realistisches Bild der Ertragslage vermitteln. Eine ordentliche Bilanz ist ebenfalls von großer Bedeutung.

Falls sich in der Bilanz Vermögenswerte befinden, die Sie auch privat nutzen, sollten Sie prüfen, ob Sie diese ins Privatvermögen überführen möchten. Dafür muss ein realistischer Preis angesetzt werden, der zu einem Buchgewinn oder -verlust führen kann. Private Schulden gegenüber der GmbH sollten möglichst zurückgezahlt werden. Auch das Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital sollte dem branchenüblichen Standard entsprechen.

Darüber hinaus sollte die rechtliche und steuerliche Struktur des Unternehmens möglichst stabil sein. Es kann etwa sinnvoll sein, Immobilien in eine separate Gesellschaft auszulagern oder eine Holdingstruktur mit einer oder mehreren operativen Gesellschaften einzurichten. Strukturveränderungen können steuerlich vorteilhaft sein. Dabei ist Zeit ein wesentlicher Faktor, da gesetzliche Fristen von mehreren Jahren gelten können und rückwirkende Änderungen häufig nur eingeschränkt möglich sind.

PHASE 4: UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Relativ früh im Übergabeprozess wird der Unternehmenswert ermittelt. Hierfür gibt es verschiedene Methoden – etwa die Liquidationswertmethode, die Discounted-Cashflow-Methode oder die Substanz- bzw. Goodwillmethode. Unabhängig von der gewählten Methode: Eine exakte Wertermittlung ist nicht möglich – es handelt sich immer um eine Bandbreite. Neben den Zahlen spielen subjektive Einschätzungen wie Marktaussichten und Wachstumspotenziale eine bedeutende Rolle. Entscheidend ist: Der Unternehmenswert ergibt sich aus den künftigen Erträgen, nicht aus den Ergebnissen der

Vergangenheit. Dies sollten Sie insbesondere berücksichtigen, wenn Ihr Betrieb etwa durch die Coronakrise beeinflusst wurde.

PHASE 5: PREISFINDUNG

Ist Ihr Unternehmen vollständig verkaufsbereit und wurde der Unternehmenswert festgestellt, folgt die Festlegung des Verkaufspreises. Berücksichtigen Sie dabei folgende Fragen:

- Welchen Mindestbetrag möchte ich für mein Unternehmen erhalten?
- Welchen Höchstbetrag kann ich realistischerweise verlangen?
- Was ist ein marktgerechter, realistischer Verkaufspreis?

Wenn Sie frühzeitig Klarheit über Ihre Preisvorstellungen gewinnen, stärkt dies Ihre Verhandlungsposition gegenüber potenziellen Käufern.

Hinweis!

Wenn Sie planen, das Unternehmen innerhalb der Familie zu übertragen, neigen Sie womöglich dazu, einen niedrigeren Preis zu akzeptieren. Wird jedoch ein nicht marktgerechter Preis angesetzt, kann das Finanzamt von einer Schenkung ausgehen, was Schenkungsteuer auslösen kann.

PHASE 6: SUCHE NACH EINEM GEEIGNETEN KÄUFER

In dieser Phase beginnen Sie mit der Suche nach einem potenziellen Käufer. Das kann eine externe Person sein, aber auch ein Sohn, eine Tochter, ein Mitarbeitender oder jemand aus Ihrem geschäftlichen Umfeld.

Wenn Sie noch keine geeignete Person im Auge haben, können Sie Ihr Unternehmen aktiv am Markt anbieten. Dabei kann auch die Unterstützung durch eine externe Partei sinnvoll sein.

Im Internet bestehen unterschiedliche Suchmöglichkeiten. Vor einer öffentlichen Ausschreibung sollten Sie ein kompaktes Unternehmensprofil erstellen, um gezielt potenzielle Interessenten anzusprechen.

PHASE 7: VERHANDLUNGSPHASE

Sobald ein potenzieller Käufer gefunden ist, beginnt die Verhandlungsphase. Alle Absprachen sollten schriftlich festgehalten werden. Wenn sich konkretes Interesse abzeichnet, ist der Zeitpunkt gekommen, relevante Informationen auszutauschen.

Mit dem Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung stellen Sie sicher, dass mit den bereitgestellten Informationen sorgfältig umgegangen wird. Haben beide Seiten Vertrauen in die Erfolgsaussichten der Verhandlungen, wird meist eine Absichtserklärung („Letter of Intent“) unterzeichnet.

Anschließend prüft der Käufer die zur Verfügung gestellten Informationen im Rahmen der Due-Diligence-Prüfung. Dabei handelt es sich in der Regel um eine umfassende Analyse des Unternehmens, bei der rechtliche, steuerliche, finanzielle und betriebswirtschaftliche Aspekte untersucht werden. Besteht Einigkeit in den wesentlichen Punkten, kann eine Vorvereinbarung geschlossen werden.

PHASE 8: VERKAUF

Nach Abschluss der Verhandlungen wird der endgültige Kaufvertrag unterzeichnet. Beim Verkauf einer BV („GmbH“) ist zusätzlich ein Notartermin erforderlich, bei dem die Geschäftsanteile offiziell übertragen werden. Mit Eingang des Kaufpreises gilt der Verkauf als abgeschlossen.

Auch wenn die Übergabe formal vollzogen ist, bedeutet das nicht zwingend, dass sämtliche Verbindungen zum Unternehmen enden. Es kann vereinbart sein, dass Sie weiterhin im Unternehmen

tätig bleiben. Ebenso ist es möglich, dass die Höhe des Kaufpreises vom künftigen Geschäftserfolg abhängig gemacht wurde.

STEUERLICHE FOLGEN

Bei einer Unternehmensübertragung sind in jedem Fall steuerliche Aspekte zu beachten. Entscheidend ist dabei unter anderem, ob es sich um die Übergabe eines Einzelunternehmens oder einer GmbH handelt. In vielen Fällen muss eine steuerliche Abrechnung erfolgen – jedoch nicht in allen. Es existieren verschiedene entlastende Regelungen. Die wichtigsten stellen wir nachfolgend vor:

- In der Einkommensteuer gibt es z. B. eine Übertragungsvergünstigung bei der Übergabe eines Einzelunternehmens oder eines Anteils an einer Personengesellschaft. Sind die Voraussetzungen erfüllt, entfällt eine sofortige Versteuerung, und die steuerlichen Pflichten gehen auf den Käufer über.
- Eine Bedingung für diese Vergünstigung ist, dass die Übergabe an einen Mitunternehmer erfolgt, der entweder mindestens 36 Monate lang Unternehmererträge aus Ihrem Betrieb erzielt oder über denselben Zeitraum als Arbeitnehmer im Unternehmen tätig war. Planen Sie, diese Regelung zu nutzen, sollten Sie dies frühzeitig berücksichtigen.
- Die Anwendung dieser Regelung ist nicht in jedem Fall vorteilhaft. Es empfiehlt sich daher, sowohl für Sie als auch für den Käufer im Vorfeld die günstigste Lösung berechnen zu lassen.
- Die Einbringung eines Unternehmens in eine GmbH gegen Ausgabe von Geschäftsanteilen kann steuerneutral erfolgen.
- Auch Anteilseigner mit wesentlicher Beteiligung können Übertragungsvergünstigungen in Anspruch nehmen, z. B. im Rahmen einer Verschmelzung oder rechtlichen Abspaltung.
- Im Körperschaftsteuerrecht bestehen ebenfalls verschiedene Übertragungsvergünstigungen, etwa im Zuge einer Betriebsverschmelzung.
- Eine Übertragungsvergünstigung in der Einkommensteuer ist auch bei der Schenkung wesentlicher Beteiligungen möglich – ebenso bei deren Vererbung.
- Das Erbschaftsteuerrecht sieht mit der Unternehmensnachfolgeregelung (BOR) vor, dass Betriebsvermögen oder GmbH-Anteile unter bestimmten Voraussetzungen bis zu 100 % steuerfrei übertragen werden können, sofern der objektive Unternehmenswert 1.500.000 € (Stand 2025) nicht überschreitet. Liegt der Wert darüber, ist eine Steuerbefreiung von 75 % auf den übersteigenden Betrag möglich.

ÄNDERUNG DER ÜBERTRAGUNGSVERGÜNSTIGUNG (DSR) UND DER UNTERNEHMENSNACHFOLGEREGELUNG (BOR)

Die Bundesregierung hat die Übertragungsvergünstigung in der Einkommensteuer und die Unternehmensnachfolgeregelung im Erbschaftsteuerrecht in mehreren Punkten überarbeitet. Weitere Änderungen sind für das Jahr 2026 vorgesehen. Da dieses Thema sehr komplex ist und viele der geplanten Änderungen noch nicht endgültig beschlossen wurden, empfehlen wir, den Ratgeber zur Unternehmensübertragung im Familienunternehmen zu konsultieren. Dort werden die BOR und die DSR ausführlich erläutert.

ABSCHLIESSENDES

Der Kauf und Verkauf eines Unternehmens ist ein komplexer Vorgang, bei dem betriebswirtschaftliche, rechtliche, steuerliche, finanzielle und soziale Faktoren eine wichtige Rolle spielen. Für eine individuelle Beratung wenden Sie sich bitte direkt an uns.

KONTAKT

E-Mail: info@esj.nl

Telefon: +31 (0)88 0 320 600

Haftungsausschluss

Trotz größter Sorgfalt bei der Erstellung dieses Ratgebers übernehmen wir keine Haftung für Unvollständigkeiten oder Fehler. Dieser Ratgeber ist allgemeiner Natur und nicht darauf ausgelegt, alle Informationen bereitzustellen, die für finanzielle Entscheidungen erforderlich sind.